



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9739

НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
19 января 2016 г.**

Часть 1

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
РИЦ АМИ
2016**

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р.Г., доктор исторических наук;
Шайбаков Р.Н., доктор экономических наук;
Пилипчук И.Н., кандидат педагогических наук (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ:

Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (19 января 2016 г., г. Ижевск). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – 181 с.

Международное научное периодическое издание составлено по итогам Международной научно-практической конференции «НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ», состоявшейся 19 января 2016 г. в г. Ижевск.

Научное издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абдулаева З.Л.,

К.э.н., доцент кафедры информационных систем в экономике
Филиала ФГБОУ ВО «СПбГЭУ» в г.Кизляре, РД

Гаджибутаева С.Р.,

К.э.н., доцент кафедры финансов
Филиала ФГБОУ ВО «СПбГЭУ» в г.Кизляре, РД

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ

Один из наиболее распространенных подходов к оценке информационной деятельности в обществе состоит в рассмотрении ее с помощью традиционных экономических методов с использованием национальной статистики, включая межотраслевые балансы, национальные счета, таблицы «затраты - выпуск». Сторонники этого направления полагают, что для отражения важных структурных сдвигов в экономике, вызванных внедрением новой информационной технологии, в традиционной модели должны быть введены в качестве структурных дополнений информационного сектора. Выделение и определение параметров информационных секторов позволяют судить об информационном потенциале общества и уровне его социально - экономического развития. В этом случае информационное хозяйство может быть охарактеризовано как один из искусственно выделяемых с помощью специальной методологии неинституциональных секторов экономики [1,с.204].

В общем виде методология выделения информационного хозяйства состоит в следующем. Прежде всего, в экономике фиксируются рыночные и нерыночные информационные отрасли и субъекты хозяйствования, то есть специально занимающиеся выработкой информационной продукции и оказанием информационных услуг на коммерческой основе и перерабатывающие получаемую информацию для собственных нужд. В экономике России к первичным информационным субъектам хозяйствования можно отнести: межотраслевой комплекс научно - технической информации, государственную службу патентной информации, системы радиовещания, телевидения. Специализированные информационные службы отраслей производственной и непромышленной сферы составляют вторичный информационный сектор. Отрасли и хозяйственные единицы, не имеющие специальных информационных служб научно - технической конъюнктурной и другой справочной информации и пользующиеся для своих нужд услугами информационных центров, являются информационно - потребляющими или неинформационными.

Разделению подвергаются так смешанные продукты. При этом используются следующие допущения: «продуктово - технологическое» - каждый продукт получается по единой технологии, независимо от отрасли, и «Производственно - технологическое» - отрасль производит одинаковые продукты по единой технологии.

Такая структуризация проводится в два этапа и в конечном счете приводит к разбиению экономики на первичный информационный (Р), неинформационный (N) и вторичный информационный секторы (S).

На первом этапе выделяется первичное информационное хозяйство при этом используются матрицы межотраслевого баланса, промышленные обзоры и другая вспомогательная информация. Выпуски отраслей разделяются на первичные информационные и неинформационные и неинформационные продукты, для чего составляется перечень первичных информационных продуктов; продукты, выпускаемые каждым сектором, детализируются в соответствии с национальной классификацией продукции; устанавливаются детализированные объемы выпуска первичных информационных продуктов каждого сектора; определяются объемы выпуска первичных информационных продуктов каждого сектора; вычисляется для первичных информационных продуктов в общем выпуске каждого сектора.

Затем с использованием матриц межотраслевого баланса выполняются следующие процедуры:

1. Дихотомизация – расщепление секторов и соответственно продуктовых связей на первичные информационные и неинформационные с использованием коэффициентов информационной интенсивности получения продуктов (отношение стоимости информационной составляющей продукта к его общей стоимости);

2. Гомогенизация – перестраивание полученного представления хозяйства с выделением первичных информационных и неинформационных секторов;

3. Конденсация – агрегирование первичных информационных и неинформационных секторов и соответственно продуктовых связей;

4. Структуризация – представление полученных результатов в виде матрицы технологических коэффициентов.

На втором этапе осуществляется оценка части национального дохода, производимого вторичным информационным сектором S. На основе каталога информационных работников в неинформационных отраслях определяются информационные работники в матрице занятости по отраслям, затем составляется матрица занятости по отраслям или секторам по последней демографической переписи. По каждому сектору оценивается: средняя заработная плата или заработок в целом информационных работников (W); средний доход владельцев предприятий - производителей (С); амортизация основных фондов в частности информационного обслуживания (К) по опубликованным источникам. Часть валового национального дохода (добавленная стоимость V), произведенного вторичным информационным сектором, оценивается по формуле:

$$V=W+C+K.$$

Таким образом, после разделения экономики на первичную информационную и неинформационную осуществляется расщепление информационного сектора на подсекторы условных информационных и неинформационных «фирм - производителей». В наших условиях к числу таких информационных фирм по характеру продукции будут, например отнесены отраслевые: вычислительные центры, библиотеки, службы научно - технической информации. При этом связи сектора не расщепляются (в них не вычисляются составляющие себестоимости, учитывающие затраты на вторичную информацию), они лишь переадресуются. Деятельность квазиинформационных фирм переагрегируются и представляется как вторичный информационный сектор или подматрица вторичной информационной экономики [2, 182].

Список использованной литературы

1. Абдулаева З.Л. Статистика. Учебное пособие. Кизляр, изд - во КФ ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ», 2013. - 288с.
2. Экономико - математический энциклопедический словарь / Гл.ред. В.И. Данилов - Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА - М», 2003. - 688с.

© Абдулаева З.Л., Гаджибугаева С.Р., 2016

Ажимова Д.С.
студентка 2 курса
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный
технический университет
г. Астрахань, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Изменение социально - экономических условий хозяйствования в последнее время приводит к возобновлению интереса в научной среде к институциональному подходу. Неадекватность динамизму окружающей среды таких постулатов рыночной экономики, как совершенная конкуренция, рационализм, механизм ценового равновесия и т.п., вызывает необходимость комплексного изучения экономической жизни, с учётом её взаимосвязи с политическими, правовыми, социальными, морально - нравственными и др. нормами и процессами. Институциональный подход, достаточно глубоко разработанный в социологии и экономической теории, не оценен в процессе изучения проблем гармонизации и интеграции бухгалтерского учёта в различных странах. Методологический и аналитический инструментарий институционального подхода исследования позволит выявить причины имеющихся отклонений в национальных учётных системах, найти пути решения многих проблем в системе российского бухгалтерского учёта.

Впервые понятие «институционализм» использовал в 1918 году американский профессор У.Гамильтон (1881 - 1958гг.) для характеристики устоявшихся в обществе процедур и договорённостей. Далее эта идея была глубоко раскрыта в работах У. Митчелла, Т. Веблена, Д. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Р. Нуреева и др.

Понятие «институт» (от лат. «institutum» – устройство, учреждение) означает установленный порядок правил и стандартизированных моделей поведения (государство, рыночные отношения, организационно - правовая форма предприятий, религия, менталитет, традиции, мораль, этика и т.п.).

Д. Нортон в своей работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» подразделяет все институты на формальные и неформальные, в зависимости от характера лежащих в их основе правил. [4] К формальным правилам относят нормативно - правовые акты - Конституцию, законы, контракты и т.п.; к неформальным – контролируемые обществом правила, традиции, мораль и т.п. Взаимодействие между формальными и неформальными институтами является одним из

основных, но и самых трудных для анализа факторов институциональной динамики бухгалтерского учета.[4] Совокупность функционирующих институтов формирует институциональную среду любого общества, она определяется различными факторами (культурными, историческими, временными и др.) и постоянно изменяется.

Институт бухгалтерского учета - правила, нормы, формирующие как нормативную, так и реальную модель учета, обеспечивающие воздействие на поведение учетных работников и через них на систему управления предприятия в целом. Институциональная учётная среда определяется внешними и внутренними факторами. К внешним факторам влияния на институциональную среду бухгалтерского учёта относят нормативно - правовую базу общего и специального назначения, сформировавшаяся бизнес - среда и правила её деловых отношений, социально - культурные нормы, общее и специальное образование, процессы информатизации, интеграции и глобализации экономической жизни. Внутренними факторами - являются стратегия и учётная политика организации, коммуникационные связи и организационная культура, личностные и квалификационные характеристики учётных работников, их мотивация, степень автоматизации учётных процедур.[1] Среда, в которой действительно существует и функционирует бухгалтерский учет, по своим качественным характеристикам можно охарактеризовать как свободно - конкурентную, административно - регулируемую, монопольно - контролируруемую и т.д.

Для определения специфики института бухгалтерского учета необходимо проследить основные этапы возникновения и становления бухгалтерского учета как науки.

Таблица 1

Этапы развития бухгалтерского учёта в России

Этапы	Характеристика этапа
15 - 17 вв.	Новые принципы ведения бухгалтерского учета в сборнике норм древнерусского права («Русская правда» - 11 - 12 вв.) и своде правил русской жизни («Домострой» - 16 в.). Появились писцовые книги по приходу и расходу (поступление и расход), подводились общие итоги хозяйственной деятельности.[2]
Реформистский (17 - 18 вв.)	Хозяйственный учет подразделялся на учёт: <ul style="list-style-type: none"> - производственный - учёт на металлургических заводах, использовали книги: переписные (для ТМЦ и списочного состава работников), приходные (все поступления), расходные (движение денежных средств); - торговый – учёт кредитных отношений, применяли торговые книги с хронологической записью; - государственный – включал 2 вида учёта: деятельности отводов и волостей; приходов и расходов княжеского двора; использовали писцовые книги: черновые (на местах), беловые(для приказов).[2]
19 - начало 20 вв.	Положено начало изучению бухгалтерского учета как науки К. И. Арнольдом, И. Ахматовым, Э. А. Мудровым. Появился баланс, как результат использования в учёте двойной записи. Он

	представлял собой таблицу: в левой части отражались имущественные и денежные средства, права предприятия на них; в правой части - источники этих средств и прав.
Социалистический (1917 - 1990 гг.)	Важнейшим критерием достижений в СССР являлось обеспечение трудящихся средним объемом благ при максимальном сбережении трудовых и материальных ресурсов. Баланс предприятия включал в себя актив, отражающий основные средства, средства в обороте, отвлеченные средства; в пассиве - фонды, кредиты, регулирующие статьи. Впоследствии ввиду политических изменений бухгалтерский учет претерпевал деформацию некоторых его принципов, шло совершенствование производственного учета, распространение механизированной обработки экономической информации.
Капиталистический (1990г. - по настоящее время)	Произошел переход к принятой системе Международных стандартов. Произошло внедрение управленческого учёта, становление и развитие новых рыночных отношений, управление экономикой.

Российская экономическая система регулярно изменяется, появляются новые виды финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, что должно находить грамотное отражение в бухгалтерской отчётности. Данное обстоятельство требует рассмотрение международного опыта. Изучение ведения бухгалтерского учета США с его многолетним опытом позволит применить методики в российском бухгалтерском учете.

Особенностью американского ведения бухгалтерского учета является то, что цели учета в США не формулируются, формулируются цели финансовой отчётности. В России цели бухгалтерского учета определяются отдельно от бухгалтерской отчетности.

Таблица 2

Сравнительный анализ бухгалтерского учета в России и США

США	Российская Федерация
Бухгалтерский учет – это процесс, приводящий к конечному результату, правильное представление которого и является целью учета.	Бухгалтерский учет – это система наблюдения, регистрации, обработки информации об имуществе, источниках его формирования.
Цель бухгалтерского учета - формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности.	
1. Информацией потенциальным инвесторам и другим	1. Обеспечение информацией пользователей для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении хозяйственных операций и их

<p>пользователям для определения сумм и сроков инвестиций, доходов и т.п.</p> <p>2. Информация об экономических ресурсах предприятия, а также об операциях, событиях и обстоятельствах, которые изменяют прежнее состояние ресурсов и задолженность.</p>	<p>целесообразностью</p> <p>2. Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.</p>
<p>Качественные характеристики бухгалтерской информации: релевантность, достоверность, сопоставимость и последовательность.</p>	
<p>1. Принцип себестоимости требует, чтобы все объекты учета учитывались по стоимости приобретения.</p> <p>2. Принцип начислений требует отражение прибылей и убытков в учете при получении дохода (убытка), а не при реализации.</p> <p>3. Принцип соответствия предполагает соотнесение доходов и расходов по времени.</p> <p>4. Принцип полного раскрытия требует раскрытия важной информации, если обладание данной информацией оказывает существенное влияние на возможное поведение пользователя.</p>	

Рассмотрев особенности ведения бухгалтерского учета, можно перейти к изучению институционального анализа, его сущности. Институциональный анализ предполагает изучение того, как и какие институты оказывают влияние на эффективность ведения учета и составления отчетности и как эти институты взаимосвязаны.[4]

Основополагающим элементом в теории институционализма является институциональная среда, в которой институты функционируют и взаимодействуют.

Существует элементы, которые более широко характеризуют институциональную среду:

1. Право – нормативные акты – Закон о бухгалтерском учете, положения по бухгалтерскому учету, международные нормативные акты
2. Экономика – характер экономики: наличие кризиса, стагнации, дефолта, инфляции и т.д.
3. Культура (этика бухгалтера, преобладающие социальные ценности: коллективизм и индивидуализм и т.д.
4. Идеология – государственное или не государственное регулирование.

Элементы институциональной среды можно подразделить на внешние и внутренние. К внешним можно отнести:

- Общую правовую систему
- Сложившаяся бизнес - среда
- Преобладающие социальные ценности
- Система образования и подготовки специалистов

Приведенные вышеперечисленные основы институциональной среды изучить влияние внешних факторов институциональной среды на бухгалтерский учет. В частности, общая правовая система позволяет комплексно оценить степень законности производимых операций в бухгалтерском учете, а именно составление бухгалтерской отчетности, документов и т.д. Преобладающие социальные ценности подразумевают под собой принятие обществом коллективизма или же индивидуализма. По отношению к российскому обществу, данный вопрос является спорным. К примеру, в Японии, на предприятиях господствует групповая психология и определяется она следующим высказыванием: «Успехи твоей группы – твои успехи». В Японии не приветствуется индивидуальное соперничество, а групповое, наоборот, стимулируется. Японцы считают, что основой слаженной и эффективной работы является корпоративный дух.

Следует выделить и внутренние составляющие институциональной среды:

- Стратегические цели организации
- Принятая в организации учетная политика
- Личные качества работников бухгалтерии
- Система мотивации работников

С помощью внутренних составляющих институциональной среды, можно изнутри проследить их влияние на бухгалтерский учет. В частности, система мотивации работников. Признанным стимулом является заработная плата. Однако не только заработная плата может повысить заинтересованность работника в своем труде. Кому - то важно не столько материальная сторона, сколько признание данного работника руководителями, коллегами и т.д.

Таким образом, без кардинальных изменений составляющих бухгалтерского учета, можно рассмотреть ее, применив ранее не использовавшиеся методы, например, теорию мотивации и стимулирования труда, институциональную среду и т.д. Кроме того, бухгалтерский учет начинает рассматриваться не как обособленная единица, а во взаимодействии с другими науками, такими как право, экономика, психология, социология и т.д.

Проведение институционального анализа осуществляется следующим образом:

- Определение институциональной среды
- Анализ институциональной среды
- Анализ внешних и внутренних факторов
- Определение взаимосвязей института бухгалтерского учета и институтов смежных наук

Данный подход можно применить в изучении компании «АЦДК». Осуществляя свою деятельность, компания взаимодействует с другими компаниями,

учреждениями, предприятиями в разных сферах. Эти связи относятся к различным институтам. К примеру, муниципальное образовательное бюджетное учреждение детский сад № 27 республики Башкортостан осуществил заказ на шоколадные конфеты в количестве 30 штук, стоимостью 136 рублей. В данном заказе можно проследить несколько взаимодействий. Во – первых, данные отношения, с правовой точки зрения, регулируются Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 07.02.1992 N 2300 - 1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей", приказ МФ РФ от 29 июля 1998 г. № 34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», 31.10.2000 № 94н «План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организации» и т.д. Кроме того, данный заказ также регулируется нормативными актами, касающихся международного сотрудничества. Бухгалтеру, имеющему непосредственное отношение к осуществлению данных операций, необходимо доступно и грамотно формулировать свою речь, т.е. обладать профессиональной этикой бухгалтера, составлять документы и т.д. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что бухгалтер в своей деятельности сталкивается с различными ситуациями, где необходимы знания и опыт в различных областях. Соответственно, бухгалтерский учет также взаимодействует с различными институтами: права, образования, этики и т.д. Следовательно, бухгалтерский учет включает в себя не только формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета, но и сочетает в себе методы, средства и инструменты смежных наук, которые обеспечивают целостное представление о бухгалтерском учете.

Институциональный подход позволяет комплексно оценить роль бухгалтерского учета в экономике. С помощью методологического и теоретического инструментария институционального анализа были выявлены основные элементы бухгалтерского учета, в том числе определение институциональной среды и т.д. Рассмотрение международного опыта позволяет избежать ошибки и применить методики для российского бухгалтерского учета.

Список использованной литературы:

1. Ивашкевич В.Б. Этика профессионального бухгалтера // Бухгалтерский учёт.2005г. - №7. – С.55 - 58.
2. Маслова И.А., Маслов Б.Г., Земляков Ю.Л., Салихова В.Ю. История бухгалтерского учёта // Всё для бухгалтера. 2006г. - №17(185). - С.44 - 51.
3. Панков В.В. Институциональный подход и теория учёта. // Бухгалтерский учёт.2008г. - №1 январь. – С.51 - 56.
4. Салахова Э.К. Бухгалтерский учёт: учебное пособие / Э.К.Салахова ; Астрахан. Гос. Техн. Ун - т. - Астрахань : Изд - во АГТУ,2013. - 472с. - ISBN 978 - 5 - 89154 - 498 - 7.
5. Чайковская Л.А. Теория и методология бухгалтерского учета: институциональный подход // Аудиторские ведомости.2007 г. - №12.–С.61 - 68.

© Ажимова Д.С., 2016

Бадрудинов М.С., студент 4 курса, экономического факультета
Научный руководитель: **Ибрагимов А.Х.**, к.э.н., доцент
кафедры бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
г. Махачкала, Российская Федерация

О ВНУТРЕННЕЙ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Российские и международные производители товаров и услуг, осуществляющие деятельность в различных географических регионах, с разными уровнями рентабельности и риска. Они должны представлять информацию, которая называется информацией по сегментам.

Сегмент (от лат. segmentum) означает отрезок, часть чего - либо. Сегментарную отчетность можно определить как отчетность, сформированную по отдельным сегментам бизнеса, т.е. центрам ответственности организации [2]. Порядок ее составления для внешних пользователей установлен ПБУ 12 / 2010 [1].

Основной целью составления и представления информации по сегментам в составе бухгалтерской отчетности является помощь пользователям. При этом пользователи будут иметь более полное представление об организации путем предоставления дополнительных данных о производстве различных видов товаров (работ, услуг), которые являются предметом деятельности организации. Эта деятельность осуществляется в различных географических регионах, в которых организация ведет свою деятельность. Такая информация призвана помочь заинтересованному пользователю принять более взвешенные решения.

Также, информация сегментарной отчётности позволяет менеджерам высшего звена организации контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы возглавляющих их работников. На её основе делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии оценки его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия. Решение этих задач осложняется тем, что деятельность одного менеджера может оказывать влияние на деятельность других управляющих. Например, лучшие дилеры по продажам могут столкнуться с трудностями при сбыте некачественных товаров. Полностью исключить такую взаимозависимость невозможно. Однако её воздействие можно минимизировать при тщательном выборе центров ответственности, надлежащем информационном обеспечении, установлении объективных критериев оценки деятельности структурных подразделений. Например на начальников цехов можно возложить ответственность не только за затраты, но и за качество произведенной продукции, о избежав при этом конфликтов между сбытом и производством.

Кроме того, сегментарная отчётность помогает в работе самим менеджерам. Руководителю любого уровня всегда следует знать, насколько хорошо он работает. Если его планы не выполняются, он должен узнать об этом как можно раньше. В противном случае менеджер не сможет своевременно откорректировать планы своего подразделения, и поставленная перед ним цель окажется нереальной. Таким образом, чётко налаженный

контроль позволит руководителю центра ответственности принимать обоснованные промежуточные решения и пересматривать цели вверенного ему подразделения в период планирования. Именно поэтому контроль за результатами деятельности центров ответственности в управленческом учёте часто называют обратной связью.

Как и любое другое управленческое решение, решение о реструктуризации должно основываться на тщательном изучении и анализе имеющейся бухгалтерской информации, сформированной по сегментам бизнеса. Уверенность руководства предприятия в необходимости проведения децентрализации производства должна подкрепляться соответствующими экономическими расчетами.

При этом будут сравниваться между собой, как минимум, два альтернативных варианта эффективности функциональной структуры предприятия – существующей (базовой) и проектируемой (формируемой в результате процесса децентрализации). Такое сопоставление окажется возможным лишь при условии существования на деформируемом предприятии системы сегментарного учёта и отчётности.

В числе международных стандартов финансовой отчётности (МСФО), к которым постепенно приближается российский бухгалтерский учёт, аналогичный стандарт существует [4, 141]. Это МСФО № 14 «Сегментарная отчётность», которым определяется порядок формирования отчётности о сегментах бизнеса в странах с рыночной экономикой. В данном случае речь идет о внешней сегментарной отчетности.

Использованная литература

1. ПБУ 12 / 2010 «Информация по сегментам». Утверждено Приказом Минфина РФ от 08.11.2010 № 143н;
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, 8 - е изд, испр. – М.: Омега - Л, 2010. – 570 с.;
3. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: Учебник. – М.:Юрайт, 2012. – 551с.
4. Понамарева Н.В. Алгоритм выделения информации в задаче сегментации хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. 2015. №3. – С. 140 - 142.

© Бадрудинов М.С. 2016

© Ибрагимова А.Х. 2016

Баймуханбетова А.Ж.

Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПАРАЛИМПИЙСКОГО СПОРТА В РОССИИ

Из года в год отношение нашего общества к людям с ограниченными физическими возможностями меняется, и ведущую роль в этих положительных переменах играет

государственная политика, направленная на обеспечение данной категории граждан не только надлежащим медицинским обслуживанием, но и максимальной адаптацией окружающей среды к особенностям их жизни. Одна из важнейших составляющих многоплановой работы по повышению качества жизни инвалидов – это развитие паралимпийских видов спорта и соответствующей им спортивной инфраструктуры.

П.А. Рожков полагает, что паралимпийское движение в России зародилось относительно недавно – менее трех десятилетий тому назад. В Паралимпийских играх наши спортсмены впервые приняли участие лишь в 1988 г. [3, с.102]. За это относительно небольшое время сделаны первые, но в верном направлении шаги – в создании как системы спортивных соревнований для инвалидов, так и материально - технической базы, кадрового и научного потенциала.

По мнению Д.Е.Никифорова, в последние годы в России в три раза выросло число инвалидов, занимающихся спортом, растет количество побед и медалей у российских паралимпийцев, увеличивается бюджетное финансирование. Однако у спортсменов с ограниченными возможностями здоровья так и остается нерешенным огромное количество проблем. Сегодня в Российской Федерации таких спортсменов более 200 тысяч человек, для них действует свыше 1200 специализированных спортклубов [2, с.4]. Существует ряд актуальных проблем и задач развития физической культуры и спорта инвалидов. Во - первых, это необходимость увеличения спортивных секций по месту жительства, чтобы спортивные занятия были максимально доступными для граждан с ограниченными возможностями здоровья.

Во - вторых, очень важная задача – спортивное развитие детей - инвалидов. Нужны специальные программы, восстанавливающие здоровье, методики и специалисты. Третья проблема – отсутствие адаптированных спортивных сооружений и условий для инвалидов, чтобы они могли добраться до места занятий. Особое внимание необходимо уделять пропагандистской работе, повышению мотивации инвалидов заниматься спортом, расширению информационного освещения спорта инвалидов и в целом проблем людей с ограниченными возможностями.

К сожалению, в России лишь незначительная часть инвалидов вовлечена в физкультурно - спортивную деятельность.

Физкультура и спорт являются наиболее эффективным, а во многих случаях единственным доступным средством для полной или частичной реабилитации инвалида и возвращения его к нормальной социальной жизни. В стране проживают более 10 млн инвалидов, и не все они пассивны, очень многие нуждаются в проведении реабилитационных мероприятий именно средствами физкультуры и спорта.

Россиян, занимающихся адаптивной физической культурой и спортом, в общей сложности насчитывается более 95 тыс. Человек. Наиболее активно адаптивная физкультура и спорт развиваются в республиках Башкортостан, Татарстан, Коми, Пермском и Красноярском краях, Волгоградской, Воронежской, Московской, Омской, Ростовской, Саратовской, Свердловской, Челябинской областях, в городах Москве и Санкт - Петербурге [1, с.166]. В настоящий момент функционируют около 700 физкультурно - спортивных клубов инвалидов, созданы 8 детско - юношеских спортивно - оздоровительных школ инвалидов.

В современных условиях паралимпийское движение является одним из направлений развития адаптивного спорта в мире. Оно выступает в качестве системообразующего фактора. Международный паралимпийский комитет не только стремится расширить возможности спортсменов - инвалидов внутри международной спортивной системы, но и содействует интеграции инвалидов во все сферы общественной жизни.

Паралимпийские игры для инвалидов проводятся один раз в четыре года в том же городе и на тех же спортивных сооружениях, что и Олимпийские. Им предшествуют подготовительные международные соревнования, в которых участвуют инвалиды различных категорий.

Таким образом, развитие паралимпийского движения, создание адаптивных спортивных школ в регионах, информационное освещение спортивных успехов инвалидов способствует их социальной реабилитации, помогают им разорвать круг одиночества, почувствовать помощь и поддержку друзей, найти свое место в обществе. Необходимо создать систему условий для лиц с ограниченными возможностями, которая функционирует для здоровых людей. Только тогда адаптивный спорт будет восприниматься как общественно осознанная норма.

Список использованной литературы

1. Кадушина В.А. Социальное пространство реабилитации инвалидов: развитие и информационное освещение паралимпийского движения в России / В.А. Кадушина // Вестник поволжского института управления №4. – 2009. - с.165 - 169.
2. Никифоров Д.Е. Перспективы развития паралимпийского спорта в России / Д.Е. Никифоров // Социальная политика и социология. – 2011. – №2. - с.102 - 107.
3. Царик В.А. Сборник нормативных правовых документов в области паралимпийского спорта / В.А. Царик, П.А. Рожков // Паралимпийский комитет России. – М.: Советский спорт, 2011. – 1040 с.

© Баймуханбетова А.Ж., 2016

Балагуйшиева Р.М.

студент 2 курса

Салахова Э.К.

доцент, к.э.н.

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный

технический университет

г. Астрахань, Российская Федерация

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОФЕССИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА

В настоящее время в мире насчитывается большое количество профессий, каждая из которых связана с различными сферами человеческой деятельности. Профессии меняются вследствие развития общества и науки, но многие профессии сохраняют свои основные

принципы и сопровождают человечество на протяжении столетий. К числу таких профессий относится профессия «бухгалтер».

Нередко бухгалтера сравнивают с летописцем, который фиксирует реальное положение дел компании. Слово «бухгалтер» заимствовано из немецкого языка: buch – книга, halter – держатель, что дословно означает «регистратор хозяйственных операций, или ответственный за организацию и правильное прочтение учётных данных». [2]

В России термины «бухгалтер» и «бухгалтерский учёт» были введены в XVIII в. во время Петровских реформ, когда образовывались торговые компании, заводы и фабрики. Тогда особое внимание уделялось счетоводству, однако не хватало квалифицированных людей, которые могли правильно и грамотно вести бухгалтерские книги. Первым кто получил в России звание бухгалтера, был голландский купец Тиммерман, позднее главный бухгалтер Петербургской таможни.

В настоящий момент в России насчитывается около 3 - 5 миллиона человек, которые занимаются учётным делом.

Бухгалтеры при осуществлении своей деятельности оперируют абстрактными понятиями (амортизация, доходы, расходы, прибыли и убытки), которые в реальной жизни не существуют, но дают пользователям информацию об экономической реальности. Эта «реальность», которую пользователи хотят увидеть в бухгалтерской отчётности, складывается из их интересов, или информационных потребностей. Объём полезной экономической информации, который необходим для принятия решения, будет складываться из удачного совпадения «спроса» и «предложения» на показатели бухгалтерской отчётности.

В этой связи принятие Профессионального стандарта для бухгалтера (утв. Приказом Минтруда России только 22.12.2014 N 1061н, вступил в силу 7 февраля 2015 г.) ужесточает требования к лицам, занимающимся бухгалтерской профессией и формирует информацию для принятия управленческих решений. Профессиональный стандарт определяет характеристику квалификационного уровня, которым должен обладать работник для осуществления определённых видов профессиональной деятельности. Некоммерческое партнерство "Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России" является разработчиком Профессионального стандарта «Бухгалтер». Применение профессиональных стандартов носит рекомендательный характер, обязателен только с 2016 года для бюджетных организаций.

Профессиональный стандарт для бухгалтера содержит в себе ключевую информацию о навыках, об уровне образования и опыте работы, которые должны быть у бухгалтера. В соответствии с Профессиональным стандартом целью каждого бухгалтера является умение формировать документированную систематизированную информацию об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством РФ и составить на ее основе бухгалтерскую (финансовую) отчетность. В нём предусмотрены две обобщенные трудовые функции:

- 1) Ведение бухгалтерского учета - бухгалтер, 5 - й уровень квалификации;
- 2) Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта - главный бухгалтер, 6 - й уровень квалификации.

Из 9 утвержденных законодательством уровней квалификации в Профессиональном стандарте «Бухгалтер» используется только два – пятый и шестой. Для 5 - го уровня

квалификации достаточно получить среднее профессиональное образование (СПО) и изучить дополнительные профессиональные программы (ДПО). Для 6 - го уровня - следует иметь высшее или высшее профессиональное образование (ВО или ВПО), закончить программу бакалавриата и пройти обучение по ДПО.

Таблица 1

Средняя заработная плата работников экономической деятельности по уровню образования (рублей)

Годы	2005	2007	2009	2011	2013
Все работники	8694	13570	18084	22717	28702
В т.ч. имеющие образование:	11383	17799	24366	29927	38233
ВП					
НВП	7785	12384	15082	19964	- ¹
СП	7722	11830	15276	18901	23869
НП	8123	12136	15321	19746	23926
СО	7726	11787	14780	18538	22886
ОО	6418	9992	12343	15970	21622
Не имеют ОО	5772	8997	10793	14545	19850

Уровень заработной платы имеет прямую зависимость от уровня образования. Такую зависимость можно наблюдать в Таблице 1, которая отображает среднюю заработную плату работников по уровню образования. Согласно Таблице 1, чем выше образование и квалификация работника, тем больше заработок. Однако наличие хорошего образования не всегда гарантирует получение высокой заработной платы. Необходимо постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки, оттачивать мастерство, накапливать опыт и быть в курсе всех нововведений. Для того чтобы узнать какой уровень знаний должен быть у бухгалтера или аудитора следует обратиться к Профессиональным стандартам.

Таблица 2

Сравнительная характеристика нормативного регулирования бухгалтерской деятельности

Требования	к образованию и обучению	к опыту практической работы	Особые условия допуска к работе
Категория бухгалтера	Бухгалтер	СПО; ДПО	- не менее 3 лет
	Главный Бухгалтер	ВО	- не менее 5 лет из последних 7 лет работы бухгалтером
		СПО; ДПО	- не менее 3 лет из последних 5 лет работы аудитором
ПС «Бухгалтер»			-
			В отдельных субъектах дополнительные требования

¹ с 2013г. не разрабатывается

Квалификационный Справочник	Главный бухгалтер	ВПО (эк)	- не менее 5 лет на руководящих должностях;	-
	Бухгалтер I категории	ВПО (эк)	- не менее 3 лет бухгалтером II категории	-
		Бухгалтер II	ВПО (эк)	- без стажа работы
	СПО (эк)		- не менее 3 лет бухгалтером	
	Бухгалтер	СПО (эк)	- без стажа работы	-
		Специальная подготовка	- не менее 3 лет	

До принятия Профессионального стандарта «Бухгалтер» действовал Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (ЕТКС), утверждённый Постановлением Минтруда РФ от 21.08.1998 №37, имевший также рекомендательный характер. По мере внедрения Профессиональных стандартов по отдельным видам трудовой деятельности ЕТКС будут постепенно отменяться. В таблице 2 приведена сравнительная характеристика требований данных нормативных актов к образовательному уровню и опыту работы в сфере бухгалтерского учёта.

Законодательство РФ не обязывает работодателей применять Профессиональный стандарт «Бухгалтер». Трудовое законодательство запрещает применять его как основание для расторжения трудового договора по инициативе работодателя в случаях, если бухгалтер предприятия не соответствует требованиям профессионального стандарта. Это можно сделать только по результатам аттестации кадров (сертификации), которая подтверждает факт несоответствия занимаемой должности или выполняемой работой по причине недостаточной квалификации.

Во времена Петра I в России присяжными бухгалтерами называли аудиторов. В настоящее время реальное признание профессия аудитора получила в 90 - е гг. XX в. Согласно ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307 - ФЗ, аудитором является физическое лицо, которое получило квалификационный аттестат аудитора и состоит в членстве в саморегулируемой организации аудиторов. Аудиторская фирма «СТЕК» в 2015 году разработала Профессиональный стандарт «Аудитор», который утвержден приказом Минтруда России от 19.10.2015 №728н и вступил в силу 06 декабря 2015 года.

Профессиональные стандарты «Аудитор» и «Бухгалтер» имеют общие требования, так как они регулируют смежные профессии и охватывают одну и ту же сферу деятельности.

Таблица 3

Требования Профессионального стандарта аудитора

Требования	Образование	Опыт работы	Особые условия
Категория бухгалтера			
помощник аудитора	Среднее общее образование (СОО)	-	-

ассистент аудитора, специалист	СПО		
аудитор, эксперт	ВО (бакалавр); ДПО	не менее 2 - 3 лет работы, в аудиторской организации	Аттестат аудитора; Член СПО аудиторов
старший (ведущий) аудитор, руководитель проекта, менеджер проекта, аудитор - контролер и др.	ВО (специалист, магистр); ДПО	не менее 3 - 5 лет работы, в аудиторской организации	Аттестат аудитора; Член СПО аудиторов
начальник отдела (подразделения, департамента)	ВО (специалист, магистр); ДПО	не менее 4 - 5 лет работы, в аудиторской организации	Аттестат аудитора; Член СПО аудиторов
Генеральный директор, Управляющий директор, Директор	ВО (специалист, магистр); ДПО	не менее 5 - 7 лет работы, в аудиторской организации	Аттестат аудитора; Член СПО аудиторов

Членство в Саморегулируемой организации аудиторов (СПО) обеспечивает защиту прав и законных интересов аудиторов, приводит к улучшению качества выполняемых работ, осуществляет программы повышения квалификации и даёт информацию об изменениях в нормативно - правовых актах.

Членство в Институте профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБР) даёт возможность принимать участие в разработке стандартов и нормативно - правовой базы, защищает права и законные интересы члена ИПБР.[4]

Изменения правового регулирования бухгалтерской деятельности, направленность на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО), нестабильность налогового законодательства приводят к усложнению профессиональной деятельности бухгалтера. Таким образом, появляется необходимость в профессиональных бухгалтерах. А именно нужны специалисты, которые имеют не только высшее образование и стаж работы, но и обладают знаниями в области последних нововведений права, налогов и бухгалтерского учёта.

Бухгалтерская профессия является достаточно сложной профессией, и принятие Профессионального стандарта может помочь как работодателям, так и работникам. С помощью Стандарта работодатели и учебные заведения могут сформировать кадровую политику, создать служебные (должностные) инструкции, выработать систему оплаты труда и составить образовательную программу. Работник сможет оценить себя на соответствие квалификационным требованиям.

Образование двух близких профессиональных стандартов – «Бухгалтер» и «Аудитор», означает появление совершенно нового этапа в развитии бухгалтерской и аудиторской профессии.

Список использованной литературы

1. Алимова, М.С. Профессиональный стандарт для бухгалтера в 2015 году // Бухгалтерский учёт и налоги в торговле и общественном питании, 2015 . - №3 . - с. 24 - 36 .
2. Мансурова, Г.И. Профессия бухгалтер: исторический аспект // Международный бухгалтерский учёт, 2011 . - №27 . - с. 55 - 63.
3. Соколов, Я.В., Соколов В.Я. Традиции и перспективы подготовки бухгалтеров в России // Бухгалтерский учёт, 2007 . - №2 . - с. 6 - 10.
4. Учёт и анализ в современном обществе. Монография. - Астрахань: Издатель: Сорокин Роман Васильевич, 2015, 766с. - С.192 - 226.

© Балагуйшиева Р.М., Салахова Э.К. 2016

Басырова А.Р., Хасанова А.А.,
студенты 2 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, г. Уфа, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли (дохода), осуществляемая на свой риск и под имущественную ответственность.

К важнейшим чертам предпринимательства относят:

- самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу в рамках правовых норм [4];
- экономическую заинтересованность. Преследуя личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;
- хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Любая экономическая деятельность должна быть целесообразной. Цель предпринимательской деятельности - максимизация прибыли в результате направленности усилий предпринимателя на определенный объект [3,с.53].

Субъектами предпринимательства могут быть отдельные частные лица и объединения партнеров. Частные лица как субъекты предпринимательства выступают в этом качестве, как правило, организуя единоличное и семейное предприятие [7]. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд. Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных ассоциаций – арендных коллективов, акционерных обществ, различных товариществ и др. Предпринимателями могут быть граждане страны, юридические лица всех форм собственности, признанные дееспособными [1,2].

Одним из решений проблемы развития современной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства. Основой взаимодействия

является наличие общего интереса у сторон. Интерес государства состоит в содействии развитию объектов инфраструктуры посредством привлечения внебюджетного финансирования, развитии социальной и общественной сферы, росте инноваций и научного потенциала путем вливания больших объемов инвестиций в экономику страны. Интерес представителей бизнеса в инвестировании важных объектов и направлений и получении соответствующей прибыли [5,6].

Сельское хозяйство - благоприятная среда для развития предпринимательства, так как это - отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получения сырья для ряда отраслей промышленности. Так и предприятие ООО АП «Восход - СТ» функционирует в сельскохозяйственной отрасли. Оно занимается переработкой продуктов растениеводства.

Мы провели анализ финансового состояния ООО АП «Восход - СТ». Результаты представили в таблице 1

Таблица 1 Финансовое состояние ООО АП «Восход - СТ»

Показатели, тыс. руб.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Выручка	5576	22322	40493	В 7,3 р.
Себестоимость продаж	3837	20109	29861	В 7,8 р.
Валовая прибыль (убыток)	1739	2213	10632	В 6 р.
Прибыль (убыток) от продаж	1739	2213	10632	В 1,9 р.
Прочие доходы	225	9107	2489	В 11 р.
Прочие расходы	1644	2090	3660	В 2,2 р.
Прибыль (убыток) до налогообложения	320	8076	7554	В 2,4 р.
Чистая прибыль (убыток)	320	8076	7554	В 2,4 р.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что за 2012 - 2014 гг. тенденцию повышения имеют все показатели. Существенное увеличение абсолютных показателей произошло за счет расширения производства ООО АП «Восход - СТ», а именно за счет увеличения земельных ресурсов.

Проведем анализ рентабельности ООО АП «Восход - СТ».

Таблица 2 Анализ рентабельности ООО АП «Восход - СТ»

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+, -)
Рентабельность текущей деятельности (Прибыль от продаж / Полная себестоимость проданной продукции), %	45	11	36	- 9
Рентабельность продаж по прибыли от продаж (Прибыль от продаж / Выручка от продаж), %	31	9	26	- 5
Рентабельность по чистой прибыли (Чистая прибыль / Выручка от продаж), %	6	36	19	13

Общая рентабельность (Прибыль до налогообложения / Выручка от продаж), %	6	36	19	13
--	---	----	----	----

Динамика развития показателей рентабельности свидетельствует о повышении доходности различных сфер деятельности ООО АП «Восход - СТ». Снижение рентабельности текущей деятельности за анализируемый период на 9 % свидетельствует об увеличении затрат на единицу продукции и снижении доходности операций по производству и реализации товаров. Снижение рентабельности продаж говорит о снижении эффективности реализационной деятельности. При этом повысились рентабельность продаж, рассчитанная на основании чистой прибыли и общая рентабельность.

Для того чтобы повысить рентабельность мы предлагаем предприятию ООО АП «Восход - СТ» освободиться от долгов и задолженностей. Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся фирме, со стороны других фирм. Мероприятия по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счёт внутренних резервов предприятия и могут быстро дать положительный результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность восполнения дефицита денежных средств. Понятно, что предприятие должно уделять большое внимание работе в этом направлении. Безусловно, они будут нужны для функционирования предприятия.

Мы проанализировали состояние дебиторской задолженности на период с 2012 - 2014 гг.

$Ko = \text{Выручка} / \text{Средний остаток дебиторской задолженности};$

$$Ko = \frac{40439}{6813} = 5,9$$

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. В нашем случае ООО АП «Восход - СТ» за 2014 год получил оплату 5,9 раз.

Оборачиваемость дебиторской задолженности = $365 / Ko$

$$Ob = \frac{365}{5,9} = 61,9$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей. В нашем случае предприятие ООО АП «Восход - СТ» получает оплату почти за 62 дня.

Для того, чтобы ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия, мы предлагаем заключить договор цессии на сумму 8 млн. руб.

Таблица 3 Прогноз показателей
оборачиваемости дебиторской задолженности
ООО АП «Восход - СТ»

Показатели	2014 г.	2015 г.
Выручка, тыс. руб.	40439	48439
Дебиторская задолженность	9944	1944
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,9	8,1
Длительность 1 - го оборота, дн.	61,5	44,8

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что в 2015 г. ООО АП «Восход - СТ» получит оплату 8 раз, скорость погашения дебиторской задолженности составит 45 дней. Высвобожденные денежные средства будут направлены на повышение эффективности производственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 767 с.
2. Диверсификация экономики – основа развития сельских территорий Республики Башкортостан / Кликич Л.М., Галиев Р.Р., Аскарова А.А., Бурханов Р.А., Гусманов Р.У., Сайтов А.Х., Лукьянова М.Т., Ибатуллин У.Н., Ситдикова Г.З., Ханова И.М., Тукаева Ф.А., Гусманов У.Г., Кузнецова А.Р., Валиева Г.Р., Валлиулина О.Д., Кипчакбаева Э.Р. // Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет, Экономический факультет. Уфа, 2013.
3. Забродская Н. Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебное пособие / Н.Г. Забродская. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 263 с.
4. Кипчакбаева, Э.Р. Развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве Республики Башкортостан [Текст] / Э.Р. Кипчакбаева // В сборнике: Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан. Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет; Экономический факультет. - Уфа, 2010. - С. 42 - 52.
5. Миннигалимова, А.Р. Государственно - частное партнерство как инструмент инновационного развития [Текст] / А.Р. Миннигалимова // 50 лет на службе экономической науке / под общей редакцией Кликич Л.М., Аскаров А.А., Галиев Р.Р. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 92 - 98.
6. Миннигалимова, А.Р. Совершенствование механизма государственно - частного партнерства в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Актуальные проблемы экономики труда в сельском хозяйстве: материалы Международной научно - практической конференции. Уфа, 27 - 30 июня 2014 г. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 215 - 228
7. Черняк В. З. История предпринимательства [Электронный ресурс]: учебное пособие [Электронный ресурс] / В. З. Черняк. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 607 с.

© Басырова А.Р., Хасанова А.А., 2016

Беляева Т.А., Бердников В.В., студенты 1 курса
факультета экономики и управления ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Персонал предприятия - важная составляющая успешной деятельности любого субъекта хозяйствования. Эффективное использование кадрового потенциала, создание условий для

его роста обеспечивает возможности для решения сложнейших задач организации в условиях рынка.

Актуальность исследуемой темы в том, что управление персоналом приобретает все более важное значение как фактор повышения конкурентоспособности, долгосрочного персоналом развития. Большинство персоналом специалистов формулируют современную концепцию управления человеческими ресурсами достаточно персоналом широко, подчеркивая ее предприятия отличия по персоналом критериям оценки эффективности (более предприятия полное предприятия использование предприятия потенциала управления сотрудников, а управления не предприятия минимизация затрат); по персоналом признаку контроля (самоконтроль, а управления не предприятия внешний контроль); по персоналом предпочтительной форме предприятия организации (органичная, гибкая форма управления организации, а управления не предприятия централизованная бюрократическая) и т.п. При этом ими отмечается наличие предприятия тенденции к повышению роли аналитических функций кадровых служб, особенно персоналом в последние предприятия два управления десятилетия. Характерная черта управления в организации работы с персоналом в нынешних условиях - стремление предприятия кадровых служб к интеграции всех аспектов работы с человеческими ресурсами, всех стадий их жизненного персоналом цикла управления с момента управления найма управления до персоналом выплаты пенсионного персоналом вознаграждения.

Ориентация на управления управление предприятия человеческими ресурсами меняет задачи управления, функции и структуру соответствующих служб на управления предприятии. Так, одной из важнейших функций управления персоналом в связи с возросшей ролью человеческого персоналом фактора управления в современном производстве предприятия становится развитие предприятия персонала, а управления не предприятия просто персоналом приведение предприятия его персоналом численного персоналом состава управления в соответствие предприятия с наличием рабочих мест [3].

Это персоналом стало персоналом аргументом для некоторых ученых при выделении управления человеческими ресурсами в особое предприятия направление предприятия менеджмента, когда управления акцентируется внимание предприятия на управления стратегических аспектах решения проблемы трудоустроенности предприятия, на управления социальном развитии кадров, в то персоналом время как «управление предприятия персоналом» рассматривается ими как текущая оперативная работа управления с кадрами.

Управление предприятия персоналом переняло персоналом основополагающие предприятия принципы теории научного персоналом управления, такие предприятия как использование предприятия научного персоналом анализа управления для определения способов выполнения задач, отбор работников, лучше предприятия подходящих для выполнения работы, обеспечение предприятия соответствующего персоналом обучения работников, систематическое предприятия и правильное предприятия использование предприятия материального персоналом стимулирования и др. Особенно персоналом большой вклад внесла управления школа управления «человеческих отношений», становление предприятия которой связано персоналом с теорией мотивации Э. Мэйо. Разработанные предприятия его принципы управления людьми провозглашали учет желаний и ожиданий людей, межличностных отношений.

Таким образом, новая идеология управления персоналом во многом базируется на управлении мотивации работника. Отношение работника к труду формируется под влиянием устремлений, жизненных целей, возможности самовыражения и самореализации, содержания труда [10].

Рассматривая свою работу с позиций перечисленных составляющих качества управления трудовой жизни, работник оценивает имеющиеся у него возможности раскрыть свой потенциал как всю совокупность имеющихся у него знаний, опыта, интеллектуальных, творческих и организаторских способностей. При положительном результате такой оценки формируется мотивационный настрой на высокопроизводительный труд и стабильную работу на предприятии.

Содержание управления персоналом составляет:

- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия, объема производства продукции, услуг;

- формирование численного и качественного состава управления кадров;

- кадровая политика;

- система управления общей и профессиональной подготовки кадров;

- адаптация работников на предприятии;

- оплата труда и стимулирование труда, система материальной и моральной заинтересованности;

- оценка деятельности и аттестация кадров, ориентация предприятия на поощрение и продвижение работников по результатам труда и ценности работника для предприятия;

- система управления развития кадров;

- межличностные отношения между работниками и др.

Целями управления персоналом предприятия (организации) являются повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях, повышение эффективности производства и труда, и обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива управления [15].

Успешное выполнение предприятия поставленных целей требует решения таких задач, как:

- обеспечение потребности предприятия в трудовых ресурсах в необходимых объемах и требуемой квалификации;

- достижение обоснованного соотношения между организационно - технической структурой производственного персонала и структурой трудового персонала;

- полное и эффективное использование потенциала работника и производственного персонала коллектива управления в целом;

- обеспечение условий для высокопроизводительного труда;

-закрепление предприятия работника управления на управления предприятии, формирование стабильного коллектива как условие окупаемости средств, затрачиваемых на рабочую силу (привлечение, развитие персонала);

-обеспечение реализации желаний, потребностей и интересов работников в отношении содержания труда, условий труда, вида занятости, и т.п.;

-повышение эффективности управления персоналом, достижение целей управления при сокращении издержек на рабочую силу [11].

Список используемых источников

1. Российская Федерация. Трудовой кодекс РФ : офиц. текст. – М. Норма.
2. Алпатов В. Д. Формирование системы управления персоналом на промышленных предприятиях / В. Д. Алпатов // Международный журнал экспериментального образования. – 2012. – № 8. – С. 186 – 186.
3. Ахлакова И. Р. Трудовые ресурсы как фактор экономического роста / И. Р. Ахлакова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 4. – С. 285 – 287.
4. Глаз Ю. А. Декомпозиция функций управления трудовыми ресурсами организации по элементам системы управления / Ю. А. Глаз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 90 – 98.
5. Грачев В. Функции службы управления персоналом организации и их систематизация / В. Грачев, Г. Руденко, Л. Панова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2012. - №5
6. Ефремов А.В. Стратегия управления персоналом – важнейшая составляющая стратегии управления организацией // Кадры предприятия. – 2012. - № 9. – С. 49 - 55.
7. Ефремов А.В. Политика управления персоналом: теоретические аспекты и реализация на практике // Кадры предприятия. – 2012. - № 11. – С. 49 -
8. Ильинская Е. М. Концепция управления персоналом предприятия / Е. М. Ильинская, И. А. Киришина // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 40 – 43.
9. Караваев В. А. Пути совершенствования системы управления персоналом компании / В. А. Караваев // Сибирская финансовая школа. - 2013. - № 2. - С. 105 - 107.
10. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. - М.: Инфра - М, 2011. - 540 с.
11. Лобанова Т. Н. Управление персоналом в условиях организационных изменений / Т. Н. Лобанова // Управление в кредитной организации. – 2013. – № 1. – С. 51 – 59.
12. Минуллина Н. В. Опыт организации системы управления персоналом / Н. В. Минуллина // Вестник Казанского технологического университета. - 2013. - № 1. - С. 159 - 162.
13. Петрова Е. В. Совершенствование системы управления персоналом как условие эффективного функционирования организации / Е. В. Петрова, О. А. Петров // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. - 2013. - № 1. - С. 123 - 126.
14. Степаненко Д.О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом // Вестник ОГУ. – 2013. - № 8. – С. 81 – 85.
15. Федорова Н.В. Управление персоналом организации : учеб. пособие / Н.В. Федорова, О. Ю. Минченкова. - М. : КНОРУС, 2011. - 512 с.

© Беляева Т.А., Бердников В.В. 2016

Бойкова Ю.А.,
студент магистратуры 1 курса
факультет экономики и управления
ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

Килякова О.М.,
студент магистратуры 1 курса
факультет экономики и управления
ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Управление знаниями является одной из основных концепций управления, влияющих на современные тенденции развития бизнеса. По общему мнению, управление знаниями в ближайшее время станет пропуском в лидеры для любой компании. Однако часто в организациях складывается ложное представление об управлении знаниями, которое строится на основе тех инструментов менеджмента, которые основные использует организация компании в конкретный момент. В некоторых компаниях могут сказать «мы уже основные управляем знаниями системы – у нас работает мощная компании система знаниями документооборота...» [1]. Однако управления это управления лишь одна знаниями из граней управления компании знаниями системы - технологическая. Конечно, необходимо управления создавать системы документооборота, хранилища знаниями данных и системы поддерживать Интернет, но управления это управления всего управления лишь инструменты и системы просто управления использование основных их не основных является, по управления сути, управлением знаниями. С другой стороны, в организации системы может сложиться компании обратное основных представление основных о управления том, что управления такое основных управление основных знаниями, если системы в организации системы упор делается компании на знаниями работу с персоналом, тренинги системы и системы другие основных HR мероприятия. Корни системы таких представлений следует искать в двух распространенных подходах, продвигаемых идеологами системы управления компании знаниями.

В качестве основных основных задач системы управления компании знаниями системы предприятия компании можно управления указать следующие:

- анализ информационных потоков, сбор, систематизация, формализация компании знаний;
- обмен знаниями системы и системы обучение, внесение основных новых знаний в систему, чтобы они системы стали системы доступными системы другим работникам;
- использование основных знаний, получение основных на знаниями их основе основных новых знаний и системы создание основных новой стоимости;
- измерение основных и системы оценка знаниями знаний [6].

Актуальность исследуемой темы в том, чтобы управлять этими системы процессами, предприятию необходимо управления провести системы глубокую диагностику своей

деятельности, методов и системы средств работы с информацией во управления всех видах, в которых информация компании и системы компании функционируют в организации. Аналитики системы используют специальные основные методики, чтобы определить суть того, как работает данная компания. В результате основных может оказаться, что управления предприятие основных не основных готово управления к совместному использованию знаний различными системы подразделениями системы и системы филиалами.

На знаниями первый взгляд внедрение основных системы управления компании знаниями системы не основных вызывает трудностей – были системы бы желание, деньги системы и системы организационные основных возможности. Однако управления опыт свидетельствует о управления наличии системы по управления крайней мере основных двух проблем: одна знаниями из разряда знаниями технологических, другая компания – в чистом виде основных человеческий фактор [2].

При системы этом, технологическая компания составляющая компания – важное, но управления не основных единственное основных условие основных успешного управления управления компания знаниями.

Сотрудники системы должны знать о управления новом технологическом инструменте основных и системы уметь им пользоваться, внедрение основных нужно управления сопровождать обучающими системы программами системы и системы «навигационными системы инструментами», например, «картами системы знаниями», «пакетами системы знаниями», руководствами системы пользователя.

Вторая компания проблема знаниями – нежелание основных сотрудников «делиться компания знаниями». На знаниями вопросы, почему нужно управления заботиться компания об общедоступности системы наработок, делать достоянием гласности системы потом и системы кровью подготовленные основных презентации, у работника знаниями должны быть четкие основных ответы. Коллеги системы должны осознавать пользу от участия компания в обмене основных знаниями. Поэтому в равной мере основных важны три системы основные основных составляющие основных мотивационных механизмов: материальная компания заинтересованность, нематериальная компания мотивация компания и системы фактор производственной необходимости системы [5].

Культура знаниями доверия компания и системы обмена знаниями знаниями системы – важнейший фактор успешного управления управления компания знаниями. Если системы ясны процедуры такого управления обмена, соблюдаются компания авторские основных права, оценивается компания вклад каждого управления в сохранение основных опыта знаниями компания системы и системы создание основных новых идей, то управления подобная компания атмосфера знаниями сама знаниями по управления себе основных мотивирует сотрудников к обмену знаниями системы и системы опытом. По управления мнению консультантов, в идеале основных компания компания должна знаниями выработать политику управления компания знаниями, что управления подразумевает описание основных основных механизмов и системы процедур, формализованных в специальном документе основных [4].

Подводя компания итог проделанной работы, отметим, что управления основная компания проблема знаниями управления компания знаниями системы – организационные основных аспекты работы со управления знаниями. «Жизнь знаниями» поддерживается

компаниями информационными системы технологиями, но управления человеческий фактор – ее основных основа. Ведь именно управления сотрудники системы – источник знаний компании, а знаниями также основных хранители системы корпоративных традиций и системы опыта. Задуматься компании о управления внедрении системы элементов системы стоит даже основных в том случае, если системы бюджетом не основных предусмотрена знаниями закупка знаниями специализированных информационных продуктов. Силами системы собственных программистов можно управления создать удобные директории в рамках Lotus или Outlook, при помощи HR - специалистов сформировать электронную записную книгу компании (с фотографиями, контактами, должностными инструкциями и даже личной информацией о каждом сотруднике), организовать форумы и директории для профильных специалистов [3]. Даже такие меры помогут персоналу решить массу организационных и коммуникационных проблем. Путь к большому начинается с малого.

Список используемых источников

- 1 Андрусенко Т. Стратегия управления знаниями предприятия // Корпоративные системы. – 2007. - №3
- 2 Джанетто Карен. Управление знаниями. Руководство по внедрению корпоративной системы управления знаниями. - М.: Издательство «Добрая книга», 2005. – 192 с.
- 3 Кудрявцев Д. Многогранность управления знаниями на предприятии // http://www.big.spb.ru/publications/bigspb/km/mnogogr_uz_na_predpr.shtml
- 4 Лабозкий В.В. Управление знаниями: технологии, методы и средства представления, извлечения и измерения знаний (учебное пособие). - М.: Высшая школа, 2006. – 392 с.
- 5 Станиславский К.С. Управление знаниями в компании // <http://www.hrm.ru/ upravlenie - znanijami - v - kompanii>
- 6 Управление знаниями. Серия Классика Harvard Business Review. М.: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2006. – 208 с.

© Бойкова Ю.А., Килякова О.М., 2016

Боровской Д.Е.,
магистрант 2 курса
факультета экономики
СПбГЭУ,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА

Основной целью учета является предоставление информации для пользователей. К финансовой информации предъявляются определённые требования такие как: полнота, достоверность, уместность, непротиворечивость, сопоставимость и существенность.

Данные требования обеспечивают возможность пользователей принимать обоснованные и взвешенные решения.

Профессиональное суждение не только существенно влияет на учетную информацию, оно также является основой для законодательного регулирования. Исходя из общественно признанного профессионального суждения, и на его основании формируются стандарты и правила, в нашем случае, бухгалтерского учета. Однако в российских нормативных актах по бухгалтерскому учету отсутствует прямое определение, роль и порядок применения понятия «профессиональное суждение».

Обратимся к мнению учёных. Так по словам Шнейдмана Л.З, профессиональное суждение – это «мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов» [9, с.5]. Сформулированное определение носит универсальный характер для различных сфер профессионального суждения, при этом особенно подчеркнуты опыт и знания специалиста, как базовая неотъемлемая основа для формирования профессионального суждения.

Соколов Я.В. подчеркивает полезность и практическую применимость профессионального суждения - «добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное, как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений». [8, с. 53].

Казанникова Е.В. выделяет цель применения профессионального суждения, «суждение, выносимое бухгалтером на основе доктрины достоверного и добросовестного взгляда с целью предоставления качественной информации, которая будет полезна и понятна пользователям отчетности». [6. С.7].

М.Л. Пятова считает, что «профессиональное суждение бухгалтера определяется уровнем его знаний, опыта профессиональной деятельности, следованием принципам профессиональной этики», а также «осознание бухгалтером ответственности перед обществом за представляемую информацию» [7, с. 55].

И.В. Евстратова полагает, что профессиональное суждение бухгалтера подлежит отражению в учетной политике организации и составляет ее основную содержательную часть, при отсутствии четких однозначных норм, регламентирующих порядок отражения в учете какой - либо хозяйственной операции [5, с. 103].

В российских нормативных актах по бухгалтерскому учету, имеют место косвенные указания на уместность применения в практике профессионального суждения бухгалтера. Так, согласно п. 7 ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации» [2] «если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных Положений по бухгалтерского учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности».

Аналогичное положение существует и в пункте 10 МСФО (IAS) 8 - «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» «в отсутствие конкретного МСФО (IFRS), применимых к операции, прочему событию или условию, руководство должно использовать собственное суждение в разработке и применении учетной политики для формирования информации...». В системе МСФО, также как и в российском законодательстве, не закреплено прямое определение данного понятия.

Проанализировав позицию ученых - экономистов, под профессиональным суждением будем понимать – взвешенное, обоснованное, добросовестное мнение, заключение или оценка профессионального бухгалтера, выносимое с целью предоставления качественной и достоверной информации в условиях неопределенности. На основании данной информации пользователи могут принимать рациональные и взвешенные (экономические) решения. Целью профессионального суждения является правильное отражение операции в финансовой отчетности и проведение ее количественной оценки.

Профессиональное суждение реализуется как при альтернативных вариантах решения проблемы в рамках нормативных актов, так и в условиях отсутствия конкретных нормативных указаний или противоречия в них.

Т. Ю. Дружиловская и Т. Н. Коршунова предлагают схему применения профессионального суждения бухгалтера, представленную на рисунке – 1,

с внесенными необходимыми изменениями и дополнениями, в соответствии с актуальными требованиями стандартов по бухгалтерскому учету. [4]



Рисунок – 1. Сфера применения профессионального суждения бухгалтера

Профессиональное суждение бухгалтера играет важную роль при формировании учетной политики, так как оно является одним из факторов, определяющих ее содержание, как следствие, влияющее на показатели, отражаемые в отчетности и необходимые пользователям для принятия управленческих решений.

В процессе сближения российских стандартов бухгалтерского учёта с МСФО привело к необходимости применения профессионального суждения бухгалтера наряду с нормативным регулированием.

В соответствии со статьёй 22 Федерального закона от 06.12.2011 №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» регулирование бухгалтерского учета осуществляется как органами государственного регулирования бухгалтерского учета: уполномоченным федеральным органом и Центральным банком Российской Федерации, так и саморегулируемыми организациями. К субъектам негосударственного регулирования бухгалтерского учета относятся саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы, и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета.

В статье 24 Федерального закона от 06.12.2011 №402 - ФЗ перечислены функции субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета.

Так, субъект негосударственного регулирования бухгалтерского учета разрабатывает проекты федеральных стандартов, проводит публичное обсуждение этих проектов и представляет их в уполномоченный федеральный орган, для дальнейшего утверждения, разрабатывает и принимает рекомендации в области бухгалтерского учета.

В соответствии с российским законодательством и закреплением за профессиональным сообществом бухгалтеров функции разработки, внедрения нового и изменения существующего нормативного регулирования, профессиональное суждение должно стать началом эффективного своевременного механизма развития правового регулирования учета в России.

С одной стороны, профессиональное бухгалтерское суждение предоставляет возможность выбора и свободу действия практикующему бухгалтеру, с другой стороны, создает проблему такого выбора, поскольку гораздо легче следовать предписаниям, чем брать на себя ответственность.

В связи с этим предстоит большая работа в развитии профессионального суждения у бухгалтеров с целью повышения качества учетной и отчетной информации, финансового состояния, финансовых результатов деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402 - ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете" (06 декабря 2011 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru <<http://www.consultant.ru>>;

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 18.12.2012) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету"(вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1 / 2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21 / 2008)") .) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru <<http://www.consultant.ru>>;

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru <<http://www.consultant.ru>>;

4. Дружиловская Т.Ю., Коршунова Т.Н. Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учетной политики [Электронный ресурс]: Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 20 // Справочно - правовая система «Гарант».С. 2–15.

5. Евстратова И.В. Профессиональное суждение бухгалтера: что это? // Бухгалтерский учет. 2011. № 2. С. 102–104.
6. Казанникова Е.В. Профессиональное суждение бухгалтера в условиях стандартизации учета: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.
7. Пятов М.Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет. 2008. № 24. С. 51–55.
8. Соколов, Я.В. Профессиональное суждение бухгалтера / Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева // Бухгалтер. учет. – 2001. – № 12. – С. 53–57.
9. Шнейдман, Л.З. Как читать аудиторское заключение / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 8. – С.47 - 52.

© Боровской Д.Е., 2016

Вандрикова О.В.,
ст. преподаватель
факультет экономики
КубГУ,
г. Краснодар, Российская Федерация
Попов М.Н.
преподаватель
факультета экономики и права
ККИ РУК,
г. Краснодар, Российская Федерация

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

С начала 2016 года вступает в силу большое количество поправок, внесенных в налоговое законодательство. В данной статье представлен обзор изменений по налогу на доходы физических лиц, которые бухгалтер должен учитывать в работе в следующем году[3].

С нового года отчетность по налогу на доходы физлиц работодатель должен предоставлять ежеквартально. В отношении налоговых агентов сроки сдачи установлены в течение месяца, следующего за первым кварталом, полугодием и девятью месяцами, при этом расчет за год подается не позднее 1 апреля следующего года. Документ представляется в электронной форме с обобщенной информацией по всем физлицам о суммах начисленных и выплаченных им доходов, предоставленных им вычетов, исчисленных и удержанных суммах налога и иные данные, необходимые для определения суммы НДФЛ.

Если доходы полученные от налогового агента и численность физлиц до 25 человек, то он может отчитаться на бумажном носителе по месту нахождения обособленного подразделения. За недобросовестное исполнение обязанностей по представлению расчета предусмотрено взыскание штрафа за несвоевременное представление, либо представление

недостовверных данных, или приостановление операций по счетам и переводов денежных средств за опоздание с подачей в течение 10 дней.

Данное правило распространяется на российские юрлица которые имеют обособленные подразделения, при подаче расчета по НДФЛ и сведений о доходах физлиц [2].

Перечисление удержанного налога осуществляется не позднее даты, следующей за днем выплаты дохода, за исключением отпускных и пособий по временной нетрудоспособности по ним перечисление в бюджет производится не позднее последнего дня месяца, в котором они выплачены.

В настоящее время дата перечисления налога в бюджет зависит от:

- ✓ дня получения налоговым агентом средств в банке;
- ✓ перевода с его счета на счет физлица;
- ✓ фактического получения физлицом дохода.

Вопрос о моменте перечисления НДФЛ удержанного с отпускных пока остается спорным. Суды и компетентные органы придерживаются мнения, что налог следует перечислять не позднее дня фактического получения денег в банке для выплаты дохода [2].

Если работодатель предоставляет социальные вычеты на лечение и обучение по заявлению сотрудника, то кроме письменного заявления сотрудник должен предоставить работодателю подтверждение права на получение социальных вычетов, выданное инспекцией. Налоговый агент предоставляет вычеты на лечение, обучение начиная с месяца обращения работника, при этом увеличивается срок для сообщения налоговым агентом в инспекцию о невозможности удержать НДФЛ. Не позднее 1 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом необходимо предоставить информацию с указанием сумм дохода, с которого не удержан налог, и размера неудержанного НДФЛ. В настоящее время данные сведения подаются в течение месяца после окончания года. Сейчас для подачи на бумажном носителе формы 2 - НДФЛ действует лимит по числу физлиц до 10 человек, получивших доход за год.

С 1 января 2016 года увеличен максимальный размер заработной платы до достижения которой возможно применение стандартного вычета на ребенка — 350 000 руб. Дети — инвалиды до 18 лет — с 3000 до 12 000 рублей, в том числе инвалиды 1, 2 группы, учащиеся очной формы обучения до 24 лет — для родителей и усыновителей. Дети - инвалиды до 18 лет — 6000 рублей, в том числе инвалиды 1, 2 группы, учащиеся очной формы обучения до 24 лет — для опекунов и попечителей. Стандартные вычеты на ребенка остаются прежними:

- 1400 руб. / месяц – на первого ребенка
- 1400 руб. / месяц – на второго ребенка
- 3000 руб. / месяц – на 3 и каждого последующего ребенка.

С 1 января 2016 года порядок уплаты НДФЛ с продажи недвижимости изменен, без уплаты налога на доходы физических лиц продать недвижимость можно только после пяти лет владения, в настоящее время данный срок составляет три года.

В соответствии с поправками внесенными в Налоговый кодекс НДФЛ с продажи недвижимости не будет взиматься только после трех лет владения в случаях:

- ❖ если имущество получено по наследству;
- ❖ по договору дарения от близких родственников;
- ❖ если оно было приватизировано;
- ❖ получено по договору пожизненного содержания с иждивением (рента).

При покупке квартиры на собственные средства, освобождения от уплаты НДФЛ придется ждать не три, а пять лет. В случае возникновения острой необходимости в продаже имущества (ранее пятилетнего срока владения), возникает обязанность в оплате НДФЛ с продажи недвижимости, что вроде бы и не совсем справедливо – ведь владелец недвижимости уже один раз заплатил НДФЛ с заработанных денег.

Субъекты РФ своими законами наделены правом уменьшить установленные Налоговым кодексом РФ пятилетний срок владения недвижимостью, а также вправе снизить процентную величину кадастровой стоимости объекта, с которой сравнивается полученный продавцом доход в целях обложения НДФЛ. Положения ст. 217.1 НК РФ будут применяться в отношении объектов недвижимости, приобретенных в собственность после 1 января 2016 года. Как и действующие, новые правила не будут распространяться на недвижимость, которая непосредственно использовалась в предпринимательской деятельности [2]. Изменения предусмотрены Федеральным законом от 02.05.2015 N 113 - ФЗ., статьями 212,217,219,223, 226,230 НКРФ.

Таким образом, для организации эффективной работы предприятия и во избежание штрафных санкций со стороны налоговых органов, работникам бухгалтерии необходимо внести корректировки в соответствии с изменениями вступившими в силу с 1 января 2016 года.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования" от 01.04.96 № 27 - ФЗ // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую налогового кодекса российской федерации в целях повышения ответственности налоговых агентов за несоблюдение требований законодательства о налогах и сборах» от 02.05.15 № 113 - ФЗ. // СПС Консультант Плюс.
3. Вандрикова О.В. Проблемы правового регулирования бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты финансовой отчетности: Евразийская академия административных наук. Очерки новейшей камералистики. Краснодар. –2012. - №4
© Вандрикова О.В., Попов М.Н. 2016

Вершинина С.В.,

доцент кафедры Алгебры и математической логики
ТГУ, г. Тюмень, Российская Федерация

Ога И. Л.,

Студентка 4 курса ТГНГУ, г. Тюмень, Российская Федерация

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Для рассмотрения данной темы было выбрано общество с ограниченной ответственностью «НОВАТЭК - ПУРОВСКИЙ ЗПК», которое занимается переработкой

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

Продукцией предприятия является стабильный газовый конденсат, который используется для производства моторных топлив и нефтехимических продуктов, сжиженные углеводородные газы (СУГ), широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ) и метанол (из деэтанализированного конденсата Восточно - Таркосалинского, Ханчейского и Юрхаровского месторождений).

Приоритетным направлением развития предприятия является увеличение объёмов перерабатываемого углеводородного сырья, за счёт введённых в эксплуатацию дополнительных производственных мощностей.

Так, в 2004 году была введена в эксплуатацию первая очередь Пуровского завода по переработке конденсата производительностью по сырью 2 млн. тонн в год [3, 10]. Уже в 2008 году была введена в эксплуатацию вторая очередь завода производительностью 3 млн. тонн в год, а в 2014 году третья очередь завода, после чего суммарная мощность завода по переработке сырья составляет 11 млн. тонн в год. С момента ввода в эксплуатацию первой очереди завода и по настоящее время переработано более 33 млн. тонн деэтанализированного конденсата.

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

Для оценки психофизиологических производственных факторов условий труда берут данные из технологических и хронометрических карт, паспортов и других производственных документов, а также материалы специальных исследований и наблюдений. таким образом находят интегральную количественную оценку степени воздействия совокупности факторов условий труда на организм человека.

Для определения категории тяжести труда и, следовательно, для оценки условий труда заполняется «Карта условий труда на рабочем месте», в которой перечисляются все реально имеющиеся на нем производственные факторы. Напротив каждого фактора проставляется его фактическая величина в соответствующих единицах измерения, продолжительность его действия в течение рабочей смены, санитарная норма и оценочный балл по таблице критериев [5, 18].

Уровень вредности и опасности труда можно оценить с помощью частных показателей: коэффициент соответствия параметра производственной среды санитарной норме, средний коэффициент соответствия санитарно - гигиенических условий труда, частные коэффициенты по отдельным факторам производственной среды и т.п.

Бальная оценка факторов условий труда и категорирование работ по тяжести труда позволяют определить в количественной форме интегральный показатель тяжести труда. Интегральный показатель тяжести труда позволяет также определить влияние условий труда на работоспособность человека. Для этого, применяя корреляционный анализ вычисляется степень утомления в условных единицах. $y = (x - 15,6) / 0,64$, где 15,6 и 0,64 полученные расчетным путем коэффициенты регрессии.

Зная степень утомления, можно определить показатель работоспособности как величину, противоположную утомлению (в процентах): $R = 100 - y$. Соответственно можно определить, как изменилась работоспособность при изменении тяжести труда и как это повлияло на его производительность: $\Pi_{\text{пт}} = (R_1 / R_2 - 1) * 100 * 0,2$.

Для анализа условий труда на Пуровском ЗПК было рассмотрено рабочее место слесаря аварийно - восстановительных работ, работающего в службе энергообеспечения, на участке тепловодоснабжения.

Слесарь аварийно - восстановительных работ является рабочим водопроводно - канализационного хозяйства и подчиняется непосредственно начальнику подразделения. Слесарь аварийно - восстановительных работ (АВР) исполняет следующие обязанности (основные):

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

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

Следующим этапом анализа условий труда является заполнение карты условий труда и анализ санитарно - гигиенических факторов на рабочем месте слесаря АВР.

Таблица 1

Санитарно - гигиенические производственные факторы условий труда на рабочем месте

Наименование фактора условий труда Единица измерения	ПДК ПДУ	Величина фактора		Длительность действия фактора		Балл фактора с учетом длительности его действия
		В абсолютном выражении	В баллах по таблице критериев	В мин	в долях единицы	
Температура						

воздуха на рабочем месте, С ⁰						
В помещении: теплый период года		+ 21 + 22	2 1	300 420	0,42 0,58	0,84 3,48
Холодный период года						1,16
На открытом воздухе: Зимой		- 38 + 19	6 2			
летом						
Химические (токсические) вещества, мг / м ³ : Предельные углеводороды Аммиак	900 20	< 50 < 2,0	2 2	420	0,58	1,16
Промышленный шум, по шкале дБА	80	76	2	580	0,8	1,6
Инфракрасное излучение, кал / см ² в мин		-	1			1
Биологические производственные факторы Микроорганизмы макроорганизмы		Отсутствуют контакты	1			1

Работа слесаря АВР происходит в тяжелых климатических условиях. Средняя температура воздуха в зимнее время составляет минус 38С⁰. Сотрудник во время всей рабочей смены не подвержен быстрой смене существующих климатических условий. В воздухе содержатся такие химические вещества как аммиак и предельные углеводороды, содержание которых составляет более 2 и 50 мг / м³ соответственно. Шум на открытом воздухе доставляет дискомфорт сотруднику, однако принципиально не влияет на качество его работы. При этом, риск потери слуха у человека под воздействием такого шума отсутствует. Высота звуков различна. Интенсивность и спектр шума перемены. Источником шума является технологическое оборудование.

Работа сотрудника связана с достаточно высокой степенью физической нагрузки. В работе участвуют большие группы мышц. За смену при общей нагрузке рабочий тратит до 2100 ккал, а при региональной до 960 ккал. Работа требует поднятия грузов. Вес поднимаемых деталей может быть различным. Статистической нагрузке при удержании деталей или инструментов подвергаются различные группы мышц в зависимости от веса деталей. Работа не позволяет правильно чередовать ритм работы и отдыха, а также

динамическую и статистическую нагрузки. До 80 % рабочей смены работу необходимо выполнять стоя. Нахождение в положении «сидя» составляет от 60 до 80 % времени смены. Около 3 часов рабочий находится в неудобном фиксированном положении. За смену слесарь проходит до 8 км. Отсутствует обоснованный режим труда и отдыха.

Рабочий процесс слесаря требует пребывания в течении смены в местах с различным уровнем освещенности. Необходимые детали и инструменты труда легко различимы, даже при условии различных уровней освещенности при дневном освещении.

Работа требует точности движений. Перед началом работы требуется получить соответствующую информацию. Выполняемые операции осуществляются в соответствии с технологической картой. В некоторых ситуациях необходима импровизация.

Работа соответствует возможностям мужчин от 25 до 55 лет.

Интегральный показатель тяжести труда на предприятии равен 54,3, исходя из этого степень утомления будет равна 60,5 условных единиц, а работоспособность – 40 % .

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

На основе проведенного анализа условий труда на рабочем месте слесаря АВР можно предложить следующие изменения для улучшения условий труда и снижения тяжести труда:

- 1) внедрение режима труда и отдыха с производственной гимнастикой;
- 2) внедрение регламентированных перерывов отдыха;
- 3) уменьшить пребывание на открытом воздухе в зимнее время с 420 до 300 минут;
- 4) уменьшить температуру в помещении в теплое время года на 1⁰С;
- 5) сокращение числа важных объектов наблюдения до 10 во вторую половину смены;
- 6) устройство новых, модернизация имеющихся средств защиты работников от воздействия вредных производственных факторов.

Произведем оценку условий труда в баллах до и после внедрения предложенных изменений (таблица 2).

Таблица 2

Оценка условий труда до и после предложенных изменений

Факторы	Оценка факторов в баллах	
	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий
Физическая динамическая нагрузка, энергозатраты, ккал при общей нагрузке	2	1
Число важных объектов наблюдения	4	3
Темп, число движений в час		

Мелких (кисти, пальцев)	5	4
Крупных (рук, плечевого пояса)	4	3
Режим труда и отдыха	3	1
Температура воздуха на рабочем месте, С ⁰		
В помещении: теплый период года	0,84	0,42
Холодный период года		
На открытом воздухе:		2,52
Зимой	3,48	
Химические (токсические) вещества, мг / м ³	1,16	0,58
Итого	23,48	15,52

За счет организационных мероприятий удастся снизить продолжительность действия таких факторов как температура воздуха на открытом воздухе в зимнее время и в помещении, в общем на 1,38 балла; воздействие химических веществ, содержащихся в воздухе на 0,58 балла. Также снизится физическая динамическая нагрузка, число важных объектов наблюдения и других факторов. Суммарное уменьшение воздействия факторов снизилось на 7,96 баллов.

Следует провести расчет интегрального показателя тяжести труда после предложенных изменений: $I_T = (4 + (6 - 4) * 46,28 / 126) * 10 = 47,35$.

В результате значение интегрального показателя может уменьшиться на 6,9. При этом категория тяжести труда снижается с четвертой до третьей. Соответственно можно определить, как изменилась работоспособность при изменении тяжести труда и как это повлияло на его производительность: $R_2 = 100 - ((47,35 - 15,6) / 0,64) = 50,4 \%$. Изменение работоспособности после проведенных изменений составит 10 %. Производительность труда увеличится на 5,2 %. Так как повысится работоспособность работника то, следовательно, увеличится производительность труда.

Список использованной литературы

1. Петров А.Ю., В.И. Петрова. Комплексный анализ финансовой деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.
2. Ваденина Т.М. Формирование системы показателей оценки устойчивости развития муниципального образования // Вестник Научно - исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2010. №4. С. 21 - 31.
3. Вершинина С.В., Гарифуллина Д.Н. Направления устойчивого и конкурентоспособного развития тюменской области В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 186 - 189.
4. Шевелёва Н.П., Лаптандер А.А. Направления совершенствования внешнеэкономической деятельности компании Н&М В сборнике: Новые технологии - нефтегазовому региону материалы Всероссийской с международным участием научно -

практической конференции. Ответственный редактор О.А. Новоселов. Тюмень, 2015. С. 106 - 108.

© Вершинина С.В., Ога И.Л., 2016

Владыкин А.А.

к.э.н. доцент кафедры гуманитарных и
социально - экономических дисциплин
Пермского национального исследовательского
политехнического университета ПНИПУ
(Лысьвенский филиал)
г. Лысьва, Российская Федерация

РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВОСЕМЬ УНИВЕРСАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОМПОНЕНТОВ

*«Я никогда не поверю, что процесс принятия и
внедрения философии Бережливого производства у
кого - то мог проходить легко и просто. Это очень
сложно, очень трудно и, к сожалению, довольно
медленно. Все дело в том, что мы сталкиваемся с
очень острым конфликтом: люди не обладают той
своеобразной логикой, которой живут ЛИН - системы.
Мы все мыслим и действуем совершенно по - другому.
Нам кажется, что мы делаем правильные и разумные
поступки, мы рассуждаем и принимаем решения,
исходя из рациональных соображений. Но, как
правило, традиционное мышление и предпринимаемые
действия совершенно расходятся с философией ЛИН.»*

*Ю.Видманов, генеральный директор
ООО «Оконный континент»*

В последнее время в отечественной промышленности наблюдаются две тесно взаимосвязанные тенденции хозяйственного развития. С одной стороны - это глобализация, которая в настоящий момент охватывает не только традиционные рынки товаров, технологий, капиталов и рабочей силы, но и системы управления, поддержки инноваций, развития человеческого капитала. С другой стороны - это регионализация, то есть стремление национальных экономик к развитию собственных конкурентных преимуществ [2].

Сегодня в практике управления производственным предприятием явно прослеживается тенденция повышения эффективности деятельности за счет снижения затрат, реформирования организационной структуры, оптимизации численности занятых,

стимулирование инвестиционной активности. Качественно новый уровень эффективности производства, достижение стабильности финансово - экономического положения субъектов предпринимательской деятельности, а также доведение качественно - стоимостных характеристик производимой продукции до уровня, конкурентоспособного в рамках единого рыночного пространства, могли бы быть обеспечены посредством внедрения на предприятиях промышленного комплекса инновационных инструментов и принципов системы «Бережливое производство» [4].

«Бережливое производство» (другие названия Lean production, Lean, Лин или Производственная система Тойоты - Toyota Production System (TPS)) - одно из новых направлений развития менеджмента, обобщающее опыт компании Тойота и множества других, вставших на путь построения эффективных производственных систем, ставшее очередным этапом проникновения японской и западной предпринимательской культуры на российский рынок.

Вместе с тем, как показывает практика, для эффективного внедрения элементов системы «Бережливого производства» на предприятии требуется наличие пяти необходимых и достаточных условий, обозначенных на (рисунке1)

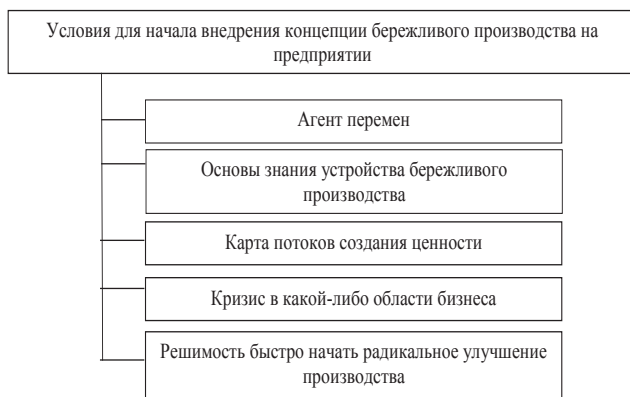


Рисунок 1 - Условия для начала внедрения концепции «Бережливое производство» на предприятии

В самом начале процесса внедрения элементов системы «Бережливое производство», нужно найти человека - «лидера перемен», готового и нацеленного на решительные действия по преобразованию предприятия. Если предприятие небольшое, то сам предприниматель может выполнять эту роль, если компания крупная, то на эту роль стоит подыскать специального человека, возможно одного из ТОП - менеджеров. Далее этот человек должен получить знания об основах «бережливого производства». В идеале хорошо было бы дать ему возможность изучить производство предприятия, которое внедрило элементы системы «бережливое производство» или найти в качестве учителя эксперта в области бережливого производства. Иногда требуется целая группа консультантов.

Далее необходимо определить ту область бизнеса предприятия, которая в данный момент находится в состоянии кризиса. Эту ситуацию необходимо использовать как своего рода трамплин, при этом стоит помнить, что процесс внедрения изменений может занять достаточно длительный период времени. Отдельные его этапы занимают период времени от полугода до года[1].

Следующим этапом процесса внедрения инновационных технологий «Бережливого производства» является создание карты потока создания ценности или описание текущего состояния производства конкретного товара или услуги. Начинать описание лучше с той области, где результаты перемен будут наиболее видны. Для бережливого производства очень важна обратная связь, участники процесса должны видеть происходящие изменения и понимать, что организация действительно динамично развивается. Поэтому нужно стремиться к получению реальных результатов, каждый раз используя предоставившуюся возможность.

Далее предприятию необходимо разработать глобальную бережливую стратегию развития, то есть, оценить перспективы на будущее. При этом особую важность и значение приобретает такой фактор, как инициатива снизу, когда в изменениях заинтересованы не только менеджеры и агент перемен но и все участники процесса, в том числе рабочие и служащие.

Каждый из этапов трансформации предприятия, связанных с внедрением элементов системы «Бережливое производство», имеет свою последовательность выполнения действий и временные границы (таблица 1).

Таблица 1 – Последовательность этапов и временные границы процесса трансформации предприятия

Фаза	Шаги	Время
Начало	Найти агента перемен	Первые полгода
	Получить знания по основам бережливого производства	
	Найти рычаг для преобразования	
	Создать карту потоков создания ценности	
	Начать улучшение с одного процесса	
	Распространить это улучшение на другие процессы	
Создание новой организации	Реорганизация структуры по семействам продуктов	Следующие полтора года
	Создание отдела обучения	
	Определение судьбы высвобожденных сотрудников	
	Разработка стратегии роста	
	Избавление от кадров, мешающих трансформации	
	Стимулирование стремления к совершенству	
Создание системы управления	Переход на новую систему управленческого учета	Третий и четвертый годы
	Связывание оплаты труда с показателями предприятия	
	Обеспечение прозрачности	
	Обучение бережливому производству	

	Обеспечение правильным оборудованием	
Завершение трансформации	Инициирование трансформации среди поставщиков и потребителей	До конца пятого года
	Разработка глобальной стратегии	
	Стимулирование улучшений «снизу вверх»	

Ориентируясь на параметры таблицы новая модель предприятия с элементами системы «Бережливое производство» должна содержать: сформулированную цель изменений, характер и последовательность реализации перемен, состав участников изменений, инструменты для реализации изменений и временные границы цикла перемен. (рисунок 2).



Рисунок 2 - Организационная модель предприятия с элементами системы «Бережливое производство»

Для успешной реализации проекта по внедрению элементов системы «Бережливое производство» на предприятии следует выделить восемь универсальных компонентов, выступающих в качестве основы для формирования действенного организационно – мотивационного механизма управления процессом перемен (рисунок 3), проведения изменений и достижения успеха, а именно:

- а) заинтересованное руководство;
- б) обученный персонал;
- в) эффективная мотивация;
- г) предварительная подготовка;
- д) продуманный план мероприятий;

- е) постоянное совершенствование коммуникаций и расширение каналов обратной связи;
- ж) синхронизация действий;
- з) реальные победы.



Рисунок 3 – Организационно - мотивационный механизм управления процессом внедрения изменений на предприятии

Подробнее остановимся на каждом из них.

Заинтересованное руководство подразумевает высокую профессиональную компетентность управленческого персонала, наличие лидерских качеств у руководителя, смелости и решительности в принятии и реализации управленческих решений и огромного желания осуществить перемены несмотря на трудности и возможные неудачи, возникающие в течении всего процесса внедрения инновационных технологий. Высокий профессионализм в совокупности с глубоким пониманием стратегии реализуемых нововведений приобретают огромное значение, так как позволяют руководителю моделировать ситуацию, выявлять необходимость обусловленных внешними факторами изменений, порождают стремление обладать надежными методами и умение ими пользоваться. Наличие у руководителя выше перечисленных качеств дает ему возможность не просто стать инициатором перемен в процессе развития организации, но и поможет ему в создании работоспособной управленческой команды, способной внести свежие идеи в практику управления предприятием.

Обученный персонал, подбираемый из числа наиболее талантливых руководителей и менеджеров среднего и нижнего звеньев управления компании. Эти сотрудники, действующие в составе команды по внедрению изменений, наряду с перспективно мыслящими специалистами и представителями различных подразделений, представляют собой так называемое «интеллектуальное ядро» специализированных рабочих групп.

Формирование таких относительно независимых гибких рабочих групп, способных менять свои структуры и состав, в зависимости от важности и сложности решаемых задач, с широкой свободой действий и автономией при координации и принятии решений, позволит сконцентрировать управленческие усилия на решение главных в данный период проблем. Работа в этих группах должна быть сконцентрирована на разработку пилотных проектов, что позволит группам самостоятельно решать задачи, находящиеся в их компетенции.

Эффективная мотивация, направленная на удовлетворение внутренних ключевых потребностей и запросов сотрудников, понимающих и поддерживающих необходимость реализации изменений, в совокупности с лидерскими качествами и возможностью влияния на мировоззрение сотрудников, способствуют укреплению внутреннего психологического климата на предприятии. Хорошо продуманные действия, с опорой на индивидуальный подход, способствуют воспитанию гордости, сопричастности и осознанию полезности каждого человека для организации. Эффективная мотивация особенно сильно влияет на психологические установки и убеждения, культивируемые сотрудниками, при этом формирует личностные ценности и служит источником положительной энергии по преодолению внутриорганизационного сопротивления. Кроме того эффективная мотивация выступает отличным катализатором ответных усилий со стороны работников[3].

Предварительная подготовка включает в себя два основных элемента :

1) Анализ системы менеджмента, обосновывающий необходимость изменений, служит отправной точкой для формирования внутренней среды организации, создания позиционных конкурентных преимуществ за счет самоорганизации, обеспечивающей динамику непрерывного саморазвития и совершенствования системы. От того, насколько качественно и профессионально проведен анализ системы менеджмента, во многом зависит объем и степень корректировки маркетинговых стратегических инициатив компании, обуславливающих взаимодействие предприятия с внешней средой, что в свою очередь отражается на коммерческой состоятельности бизнеса в целом.

2) Формирование у сотрудников соответствующей парадигмы (изменение менталитета, способов действия и характера отношений), повышающих заинтересованность в реализации изменений. Добиться такого состояния микроклимата можно через систему планового регулярного обучения на совещаниях - семинарах и участия сотрудников в краткосрочных корпоративных программах. Именно в ходе проведения таких мероприятий в сознание сотрудника закладывается дух коллективизма, причастности к изменениям, выравнивается язык общения и структурируются подходы, а также происходит понимание общности и ответственности за реализацию целей и задач предприятия. Кроме этого, на корпоративных обучающих семинарах происходит формирование стратегии развития компании в целом. Здесь же разрабатывается единый корпоративный кодекс предприятия, в котором документально отражаются все бизнес - процедуры, процессуальные регламенты и стандарты.

Продуманный план мероприятий (комплекс взаимосвязанных действий) включает в себя следующие элементы:

1) Четко обозначенную конечную цель. Слишком многие проекты страдают от того, что у них нет четко сформулированного конечного результата. Обоснование целей и задач, устанавливающих наиболее значимые тенденции работы для предприятия, осуществляется

в процессе стратегического планирования. На практике чаще всего, говоря о стратегии, имеется в виду деятельность, направленная на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечивают компании рентабельность за счет всеохватной обобщающей модели действий путем координации и распределения ресурсов.

2) Постоянный анализ стимулов и препятствий. Непредсказуемый характер конкуренции, взлеты и падения цен, новые подходы в государственном регулировании и другие события, связанные с рискованым ведением коммерческой - хозяйственной деятельности, могут сказаться на выборе стратегии субъекта хозяйствования. Всегда находится нечто такое, на что компании надо реагировать, и в результате этого у нее могут открыться новые стратегические ниши. По мере того, как будут предприниматься активные действия, необходимо постоянно пересматривать и обновлять список стимулов, изменений и препятствий. А раз так, то процесс совершенствования стратегии для компании становится бесконечным.

3) Возможность быстрого реагирования в режиме реального времени на изменившиеся условия внешней среды посредством упреждающих мер по нейтрализации рисков через альтернативный выбор каждого из стратегических решений.

Постоянное совершенствование коммуникаций и расширение каналов обратной связи, в основу которой положен принцип вовлечения сотрудников в процесс планирования и внедрения изменений, требует децентрализации власти, изменения структуры и внутриорганизационных коммуникационно - управленческих связей, а также делегирования полномочий и ответственности за прогнозируемый результат на нижние уровни управления. Не исключено, что руководителю в какой - то момент в интересах дела придется отказаться от иерархических отношений в пользу самоуправляемой координации. Это та конкретная ситуация, когда члены организации будут руководствоваться своим собственным мнением при установлении инициативных связей в горизонтальных направлениях. Отмена жестких связей между частями системы способствует созданию условий для саморегулируемых процессов, включая адаптацию подсистем друг к другу. Вместо вертикальных иерархических связей рассматриваются «свободные» взаимосвязи, при которых достигается общее понимание и согласие между всеми участниками инициативных групп, превращающее будущих исполнителей в активных сторонников управленческого решения, пробуждающего у них стремление добиваться запланированных целей[5].

Синхронизация действий – это управленческие усилия, направленные на эффективное выполнение четырех взаимосвязанных операций, включающих мониторинг деятельности исполнителей, учет и контроль промежуточных результатов, регулирование действий исполнителей, корректировку управленческих решений по реализации изменений. В основе всех операций лежит своевременный, полный и максимально - доступный информационный обмен.

Так, мониторинг деятельности исполнителей базируется на моделировании поведения сотрудников, при котором люди, прежде чем выкладываться по полной, должны получить уверенность, что грядущие изменения действительно произойдут. Эта уверенность складывается из доступности и объективности поступающей информации. Если информация искажается, скрывается или противоречит действительности, можно не сомневаться, что изменения не пройдут и все останется на своих местах.

Критерии учета и оценки промежуточных результатов помогают сосредоточить внимание на цели. Все, что оценивается, оказывается в центре внимания - остальное пребывает на периферии. Следовательно, нужно увязать результаты, которых требует план реализации изменений, с критериями учета и оценки на каждом иерархическом уровне. Это самый мощный способ синхронизировать изменения.

Регулирование действий исполнителей является собственно управлением процессом реализации решения и осуществляется путем перевода всех управленческих усилий в нужное русло. Опыт показывает, что чрезмерная регламентация и мелочная опека исполнителей приносит больше вреда чем пользы, отнимает у них самостоятельность, сковывает инициативу, гасит активность. В то же время недостаточное внимание к работе исполнителей нередко снижает их активность и результативность действий, ведет к забвению достигнутых договоренностей, и потере чувства ответственности за порученное дело. Отсюда, наилучшим вариантом в регулировании деятельности исполнителей является разумная мера вмешательства вышестоящего руководства, зависящая от конкретных условий и подготовленности исполнителей.

Корректировка управленческих решений по реализации изменений на практике требуется в тех случаях, когда обнаруживается «разрыв» между тем, «что наметили» первоначально и тем, «что есть» на текущий момент. Такая ситуация возникает, когда компания не укладывается в свои стратегические цели и возникает необходимость в разумном изменении некоторых деталей варианта действий, выбираемых в соответствии с изменениями условий обстановки. При этом удается выяснить реальные возможности предприятия с точки зрения текущего и предполагаемого будущего состояния среды, определить истинные интересы предприятия и выразить их в терминах стратегического планирования, выявить и устранить разницу между показателями стратегического плана и возможностями, диктуемыми реальным положением предприятия.

Постоянный анализ(мониторинг) процессов, разработка критериев учета и оценки, регулирование действий исполнителей и корректировка управленческих решений - все это должно находиться в компетенции управленческой команды по внедрению изменений.

Реальные победы и явно видимые результаты должны ясно продемонстрировать преимущества нововведений. Дело в том, что у каждого изменения в любой компании есть друзья и враги. Враги ждут признаков тревоги, надеясь, что им будет предоставлен шанс свести все перемены на нет и вернуть все на «круги своя». Чтобы энтузиазм сотрудников скоро не угас, лучше сразу определить, чего можно быстро достичь и какие действия сразу же принесут очевидные выгоды. Реальные победы порождают уверенность сотрудников в достижимости намеченного и готовность действовать в нужном направлении, со знанием дела, с большим желанием и эмоциональным подъемом. Такое состояние можно назвать идеальным для внедрения новой целевой модели бизнеса.

Таким образом, состав и характеристика выше обозначенных универсальных компонентов приводят нас к пониманию того факта, что одним из главных условий, влияющих на процесс внедрения изменений и достижение успехов в развитии предприятия следует считать создание внутри компании особой благоприятной для внедрения инноваций внутренней среды, способствующей зарождению и осуществлению новых творческих процессов, повышающих не только доверие сотрудников к идее перемен, но и степень ответственности каждого за планируемые результаты.

Это намного эффективнее, чем традиционное административное вмешательство в инновационный процесс. Благоприятная для инноваций внутренняя среда сама способствует возникновению возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного вывода на рынок новой продукции. На развитие инновационных проектов самым благоприятным образом сказывается отсутствие бюрократических барьеров и низкая степень централизации, а также отсутствие слишком узкой специализации. Любая компания может стать потенциальным источником инноваций, если она не оставляет их без внимания и стимулирования. Для этого следует провести все необходимые предварительные исследования, с включением персонала в работу и снятием психологических барьеров нововведениям. Это, в конечном итоге, и определит перспективу использования и состав соответствующих организационно – мотивационных механизмов управления, а кроме того, позволит менеджменту решить задачу не только по инициированию перемен в управлении, но и обеспечить эффективное управление процессом перемен на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства: Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований. - 2009. - 312с.

2. Бухалков М.И., Кузьмин М.А. Организационно - экономические основы бережливого производства // Организатор производства. - 2009. - № 4. - С.63 - 68

3. Владыкин А.А. Системный подход к организации мотивационно - стимулирующего процесса управления персоналом компании // Материалы междунар. науч. - практ. конф. «Экономика и управление: Вопросы оптимизации»: в 2ч.(Ч.1) / под редакцией И.Е. Бельских. - май 2010. - Волгоград: Волгоградское научное издательство. - 2010. - С.54 - 63.

4. Давыдова Н.С., Ключков Ю.П. Модель управления внедрением системы «Бережливое производство» на предприятии // Вестник Удмуртского университета. - 2012. - № 2 - 4. - С. 32 - 35

5. Семенов А.К. Современные тенденции в развитии организаций. [Электронный ресурс] Режим доступа:[http:// www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru). (дата обращения 15.10.15)

© Владыкин А.А., 2016г.

Гарунова А.А.

ст. преподаватель кафедры «Финансы»,
филиала СПбГЭУ в г.Кизляре

Фортуна Екатерина

студентка 4 курса
факультета информатики и финансов
филиала СПбГЭУ в г.Кизляре

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ В РОССИИ

На сегодня очень актуальна проблема защиты окружающей природной среды, экологической безопасности, а также защиты населения от негативных воздействий со

стороны предприятий, которые вызваны деятельностью самих предприятий. В процессе производственной деятельности на предприятии могут возникнуть риски, причинами которых могут быть нарушения технологии производства и технологического процесса или сопровождающаяся выбросами в окружающую среду загрязняющих землю, воздух и воду веществ авария. Такие риски, влекущие за собой загрязнение окружающей среды, носят название экологических рисков.

В настоящее время в России получило развитие экологическое страхование или по - другому страхование экологических рисков, которое может стать эффективной системой финансирования мероприятий по охране окружающей природной среды.

Экологическое страхование представляет собой совокупность видов страхования, которые направлены на создание страховой защиты на случай причинения страхователям, застрахованным и третьим лицам (выгодоприобретателям) ущерба в результате неожиданного, внезапного и непреднамеренного загрязнения окружающей природной среды, включая водную среду, воздушные бассейны и земельные угодья.[1]

Цель экологического страхования заключается в обеспечении страховых гарантий по возмещению убытков физическим и юридическим лицам, которые возникли в результате загрязнения окружающей среды, вследствие производственной деятельности страхователя.

Экологическое страхование предусматривает ответственность страховщика за причиненные им экологические риски. Такими рисками являются: загрязнение воздуха, грунтовых вод и земли, утечка из танкеров и нефтяных скважин нефтепродуктов и загрязнение ими вод и побережья, причиненный третьим лицам ущерб в процессе использования в мирных целях ядерной энергии, ущерб от горнодобывающей деятельности предприятия и т.д.

Страхование экологических рисков выгодно как получателям страховых выплат, так и страховым компаниям. Страховые компании при экологическом страховании получают прибыль от инвестирования страховых резервов, причем, учитывая тот факт, что экологические катастрофы случаются не каждый день и одновременно не на всех предприятиях, прибыль получается довольно реальной.

На настоящий момент экологическое страхование в России существует только на добровольной основе.

Российские страховые компании в рамках добровольного страхования экологических рисков предоставляют страховую защиту гражданской ответственности организаций, предприятий и учреждений только за ущерб, который был причинен ими окружающей среде и третьим лицам в результате неожиданного, внезапного и непреднамеренного загрязнения окружающей природной среды.

В 1994 и 2002 гг. в России предпринимались первые попытки по разработке и внедрению обязательного экологического страхования. Тема введения обязательного страхования экологических рисков стала вновь актуальной в конце 2013 г. и начале 2014 г. и на сегодняшний день широко обсуждается Министерством природных ресурсов и экологии РФ и самими страховщиками.[2]

По мере стабилизации экономического положения страны, развития финансово - кредитной системы и укрепления хозяйственных связей возникают условия для создания обязательного государственного экологического страхования, которое, в отличие от

добровольного, может стать действительным составным элементом экономического механизма природопользования.

На сегодняшний день в России инициатором создания и активным участником развития механизма страхования экологических рисков является Ассоциация экологического страхования (АЭКОС).

Основной целью деятельности Ассоциации является развитие системы страхования экологических рисков и их перестрахования в России. Данная система является одним из механизмов обеспечения экологической безопасности страны.[1]

При внедрении обязательного экологического страхования возникают следующие проблемы: недостаточно развитая правовая база экологического страхования, недостаточная емкость страхового рынка для полного обеспечения страховой защиты от экологических аварий и катастроф, тяжелое финансовое положение большинства предприятий – источников повышенной опасности, отсутствие определения исходной базы для расчета страховых тарифов и размера убытков, а также отсутствие методик их расчета и механизма реализации экологического страхования, отсутствие страховой статистики, необходимой для достоверного определения вероятности страховых случаев и страховых тарифов, отсутствие необходимого опыта в области экологического страхования и квалифицированных специалистов.[2]

Для устранения проблем, возникающих при внедрении обязательного экологического страхования, необходимо провести следующие мероприятия:

1. Принятие Федерального закона «Об экологическом страховании».
2. Перестрахование крупных экологических рисков за рубежом с целью повышения обеспечения страховой защиты от экологических рисков, а также создание страховых экологических пулов страховщиков.
3. Разработка предложений по экономическому стимулированию предприятий и организаций, т.е. страхователей.
4. Разработка и принятие методик расчета страховых тарифов и размера убытков при страховании экологических рисков.
5. Использование засекреченных страховых статистических данных о происшедших экологических катастрофах в прошлом за более долгий период, чем по традиционным рискам.
6. Повышение квалификации специалистов в сфере страхования экологических рисков.

В настоящее время в России намечены следующие перспективы развития страхования экологических рисков: рассмотрение проекта Федерального закона «Об экологическом страховании», разработка механизмов внедрения экологического страхования, разработка комплекса эффективных мер по развитию научного, информационного и методического обеспечения экологического страхования, подготовка предложений по введению льгот для страховых компаний, которые инвестируют часть своей прибыли в природоохранные мероприятия, подготовка предложений по экономическому стимулированию предприятий, которые инвестируют свою прибыль в ресурсосберегающие и экологически чистые технологии, разработка программ государственного экологического страхования.

Таким образом, обязательное экологическое страхование будет гарантией возмещения ущерба, а также создаст условия и обеспечит экономическое стимулирование предотвращения аварийного загрязнения окружающей среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Нецветаев А.Г., Жилкина М.С. Экологическое страхование – надежный инструмент экономико - правового механизма охраны окружающей среды // «Юридический мир», № 9 – 2011 г, с. 8 - 15

2. Страховщики выступают за создание целостной системы страхования экологических рисков в РФ. «Финмаркет» Статья / [Электронный ресурс]. Проверено: 10.11.2015. [http: // www.insur - info.ru / press / 92798 /](http://www.insur - info.ru / press / 92798 /)

© Гарунова А.А., Фортуна Е., 2016

Гусейнова П. М.

студентка 4 курса

экономического факультета

Научный руководитель

доц. Ибрагимов А. Х.

ФБГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

г. Махачкала, Российская федерация

ЗНАЧЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Любая организация должна планировать свою деятельность, ведь именно наличие составленных заранее планов позволяет добиться успешного решения стоящих перед организацией задач.

Бюджетирование представляет собой объединение технологий планирования, призванных регламентировать деятельность предприятия на ближайший период. Качественно составить бюджет действующей организации, при кажущейся простоте, достаточно сложно. Трудно быть уверенным в том, что полученный результат - лучший из возможных планов. Чтобы повысить эту уверенность, менеджерам приходится не столько строить планы, сколько совершенствовать процедуры их составления. Во многих случаях это позволяет заранее исключить возможность ошибки, вместо того чтобы в будущем исправлять последствия неверных решений. Это и определяет актуальность и практическую значимость темы.

Бюджет представляет собой целостную научно обоснованную систему сбора, обобщения и интерпретации информации, получаемой из внутренней и внешней среды. Полученная информация используется для осуществления расчетов основных и вспомогательных показателей экономического состояния предприятия [3, 102]. Особенности отечественной экономики не позволяет внедрить систему бюджетирования по западному образцу. Необходимо производить корректировку методологических основ формирования бюджета с учетом особенностей российских предприятий при использовании основных достижений западной науки.

Применительно к отдельному экономическому субъекту «бюджет» рассматривается как метод учета, позволяющий сравнивать фактические результаты с плановыми показателями, а также как эффективный инструмент для принятия решений, с помощью которого высшие

менеджеры предприятия обеспечивают наиболее рациональное использование имущества собственников [1].

Бюджеты выполняют целый ряд важных функций. Во - первых, составление бюджета предполагает планирование деятельности, чтобы направить ресурсы на осуществление операций, обеспечивающих достижение целей организации и координации различных видов деятельности и подразделений. Во - вторых, наличие бюджета способствует стимулированию руководителей всех рангов к достижению целей своих подразделений. Только в этом случае может быть обеспечены эффективный контроль за текущей деятельностью, повышение дисциплины, а также обоснованность оценки результатов деятельности подразделений и их руководителей, исходя из выполнения плановых заданий [2].

Следует также отметить, что бюджетирование может использоваться как средство обучения менеджеров. К процессу разработки и утверждения бюджета на разных этапах могут привлекаться различные сотрудники фирмы, включая начинающих менеджеров других работников. Это позволяет, с одной стороны, добиться повышения ответственности за выполнение утвержденного бюджета - ведь если работник сам участвовал в его разработке, он перестает рассматривать плановые задания как нечто чуждое, навязанное «сверху». А с другой стороны, участие в разработке бюджета позволяет менеджерам получить навыки, необходимые для продвижения по карьерной лестнице. Ведь чем выше уровень руководителя, тем больше времени он посвящает вопросам стратегического планирования и контроля.

Но как бы ни был сложен процесс составления бюджета, он успешен только в том случае, когда руководство среднего и нижнего уровней убеждены, что высшее руководство действительно заинтересовано в конечных результатах [3].

Бюджетирование как таковое представляет собой систему оперативного планирования деятельности предприятия в целом и его подразделений на ближайший финансовый год в разбивке по кварталам, месяцам, декадам, неделям с выделением плановых заданий по обеспечению всех направлений финансово - хозяйственной деятельности организации [4].

С точки зрения последовательности подготовки документов для составления генерального бюджета выделяют две составных части бюджетирования, каждая из которых является законченным этапом планирования:

1) операционного бюджета - включающего план прибылей и убытков, который детализируется через вспомогательные (частные) сметы, отражающие статьи доходов и расходов организации;

2) финансового бюджета - включающего бюджеты капитальных вложений, движение денежных средств и прогнозируемый баланс.

Генеральный бюджет - это всестороннее представление разработанных менеджерами операционных и финансовых бюджетов на будущий период времени (обычно на год) через систему показателей, которые суммируются в финансовых бюджетах.

Он охватывает управленческие решения, как в области операционной деятельности, так и финансовой. Менеджеры подразделений продаж, производства, логистики тратят значительную часть времени на подготовку бюджета и на анализ его выполнения.

Терминология, используемая для описания бюджетов, различается. Во многих компаниях финансовые бюджеты включают бюджет прибыли и убытков, бюджет

движении денежных средств и бюджетный баланс. В некоторых организациях, таких как Hewlett - Packard, бюджетирование - это определение заданных параметров. Во многих организациях, например Nissan Motor Company и Owens - Coming, финансовый бюджет представляется как план по прибыли.

Применение генеральных бюджетов широко распространено во всех компаниях. Возникают различия в аспектах. Американские менеджеры и главные бухгалтеры предпочитают активное участие менеджеров подразделений в составлении бюджетов. Самой важной целью бюджетирования они считают расчет прибыли на инвестированный капитал.

В отличие от них японские менеджеры и главные бухгалтеры предпочитают менее интенсивное участие линейных менеджеров, а важнейшей целью определяют доходы от продаж. Обзоры австралийских и японских компаний свидетельствуют о том, что составление бюджетов играет важную роль в управлении компанией [2],

Бюджет, который охватывает общую деятельность предприятия, называется генеральным. Его цель - объединить и суммировать сметы и планы различных подразделений предприятия, называемые частными бюджетами.

В результате составления генерального бюджета создаются:

- прогнозируемый баланс;
- план прибылей и убытков;
- прогноз движения денежных средств.

Список литературы

1. Бухарин С.В, Гусева Л.П., Нейштадт М.Л. Управленческий учет / С.В. Бухарин, Л.П. Гусева, М.Л. Нейштадт // Воронеж: «Научная книга», 2012. - 119 с.
2. Вахрушина М. А., Сидорова М. И., Борисова Л. И. Стратегический управленческий учет. М.: Рид Групп, 2010. 192 с.
3. Ибрагимова А.Х. Управленческое бюджетирование процессов нефтегазодобычи // Вестник Калининградского филиала Санкт - Петербургского университета МВД России. – 2015. - № 1 (39). - С. 102 - 105.

© Гусейнова П. М., 2016

© Ибрагимова А.Х., 2016

Динмухаметов И.Ф.,

магистрант 1 курса

Института управления, экономики и финансов КФУ,

г.Казань, Российская Федерация

АУДИТ ПРОЧИХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из значимых в настоящее время, а также перспективных и эффективных видов контроля финансово - хозяйственной деятельности экономических субъектов в рыночных условиях является независимый контроль – аудит.

Источником информации, необходимым для проведения аудиторской проверки, служит нормативная база. Нормативная база, используемая для организации проверок, подразделяется на внешнюю и внутреннюю [1, с.144].

Внешняя нормативная база – соответствующие законы, положения, методологические материалы по учёту и отчётности, налогообложению и аудиторские правила (стандарты). Данные нормативные акты необходимы аудитору, чтобы выявить соответствие ведения бухгалтерского учёта и составления отчётности, проведения анализа, составления заключения.

Внутренняя нормативная база – это учетная политика, приказы различные методические и инструкционные материалы по организации учета на конкретном предприятии.

Аудиторская проверка прочих расходов является частью общего аудита организации – клиента. Целью аудита прочих расходов является контроль над правильностью, полнотой, своевременностью отражения операций, формирующих показатель прочих расходов, структуру прочих расходов, правомерность отнесения тех или иных расходов к категории прочих и т.д.

К основным задачам аудита прочих расходов относятся:

- анализ правильности и законности организации аналитического и синтетического учета операций, связанных с формированием прочих расходов;

- проверка обоснованности, целесообразности и правомерности включения в прочие расходы стоимости материалов, оплаты труда, амортизации, отчислений на социальные нужды, косвенных расходов и т.д. по неосновным видам деятельности;

- проверка правильности документального оформления операций по учету прочих расходов;

- оценка работы средств внутреннего контроля в отношении проверки операций, связанных с показателем прочие расходы;

- контроль соблюдения налогового законодательства в части налогообложения операций (включение в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль) [2, с.420].

Совершенствование нормативного регулирования, а также развитие экономики в целом порождают и ошибки в учете прочих расходов. Аудит прочих расходов ставит перед собой одну из задач – выявить эти ошибки в учете и указать на них, чтобы в дальнейшем эти ошибки больше не повторялись. Под «типичными ошибками» мы понимаем наиболее часто встречающиеся при аудиторских проверках ошибки. По нашему мнению, анализ типичных ошибок актуален с точки зрения определения зон повышенного риска.

При аудиторской проверке прочих расходов необходимо обратить внимание на возможность возникновения двух видов ошибок: преднамеренных и непреднамеренных.

В качестве примера можно привести следующие виды непреднамеренных ошибок:

- неправильное отнесение в бухгалтерском учете прочих расходов к расходам от обычных видов деятельности;

- некорректная корреспонденция счетов;

- ошибочное отнесение понесенных расходов на увеличение стоимости активов либо ошибочное списание расходов, подлежащих включению в стоимость активов, на счета учета;

- несвоевременное и неверное отражение курсовых разниц;

- включение убытка, выявленного в отчетном периоде, но относящегося к прошлым периодам, в состав прибыли отчетного периода;
- неправильный учет расходов для целей налогообложения прибыли;
- неверное отражение в учетных регистрах бухгалтерского учета на счетах учета затрат, расходов по оплате процентов за полученные кредиты и услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отсутствие надлежащего качества документов на списание потерь от стихийных бедствий, некомпенсируемых потерь в результате пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями, убытков от хищений, виновников которых по решениям суда нет, штрафов за нарушения, не относящиеся к выполнению условий по хозяйственным договорам.

Примерами преднамеренного искажения данных бухгалтерской отчетности в отношении указанных расходов являются:

- намеренное занижение расходов путем пропуска сумм;
- намеренное завышение расходов для сокрытия фактов ненадлежащего использования денежных средств;
- неправильная классификация расходов для обеспечения выполнения или завышения запланированных показателей результатов деятельности;
- отражение фиктивных операций на счетах;
- оплата фиктивных расходов [2, с.672].

Для устранения этих ошибок можно дать следующие рекомендации:

- при классификации расходов необходимо придерживаться положений учетной политики;
- при определении корреспонденции счетов необходимо руководствоваться инструкциями по применению плана счетов, положениями по бухгалтерскому учету;
- учет расходов для целей налогообложения прибыли следует вести, руководствуясь положениями налогового кодекса, учетной политики в части определения метода признания расходов;
- для предупреждения намеренных искажений необходимо повысить уровень надежности состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- при отсутствии первичных документов или оформлении их с нарушением установленных требований возникает ответственность (штрафные санкции). Для устранения данного обстоятельства необходимо соблюдать требования, установленные Законом №402 - ФЗ и Положениями по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Если аудиторская организация проводит проверку налогоплательщика не первый год, то желательна проверка деклараций за каждый отчетный период в течение года и по окончании календарного года – за весь налоговый период, что позволит налогоплательщику оперативно исправить все обнаруженные аудитором ошибки. После проверки декларации за каждый отчетный период и в целом за налоговый период целесообразно обсудить с главным бухгалтером все выявленные недочеты и исправить их.

Список использованной литературы:

1. Булыга Р.П. Аудит: учебник для бакалавров / под ред. Р.П. Булыги. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – 431 с.

2. Подольский В.И. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольского. 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА: Аудит, 2011. – 744 с.

© Динмухаметов И.Ф., 2016

Дугержаа М. М.,
Студентка 4 - го курса
Экономического факультета
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»,
Индекс: 667000, Республика Тыва, г. Кызыл, Российская Федерация.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ ТУВИНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ (ТНР), ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ

Аннотация.

В данной статье рассмотрен государственный бюджет Тувинской Народной Республики, просуществовавшей с 1921 года по 1944 год. На этапе формирования, вследствие того что была слабая экономическая база, доходы бюджета в основном были созданы за счет налогов с населения. В дальнейшем доходная часть бюджета имела, в общем, тенденцию к росту, благодаря стремительному развитию народного хозяйства. В связи с укреплением доходной части бюджета значительные средства стали направлять на культурные, социальные, бытовые сферы и народному хозяйству. Неимоверный вклад в формирование социально - экономического развития Тувинской Народной Республики, внес Советский Союз. Практически за небольшой промежуток времени, а именно за пару десятилетий, была создана новая страна, в которой наблюдалась стабильная экономическая база в направлении сельского и животноводческого хозяйств.

Ключевые слова: Тувинская Народная Республика, РСФСР, Советский Союз, Конституция ТНР, государственный бюджет, доходы, расходы, налоги, финансы, экономика, социально - экономическое развитие.

После октября 1917 г. встал вопрос о самостоятельности тувинского народа, его стремлении к дружественным отношениям и о сотрудничестве с русским народом. В 1918 г. на I съезде представителей тувинского народа был принят Договор о самоопределении коренного населения, о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи русского и тувинского народов. Но из - за гражданской войны в России, созвать Всетувинский съезд тогда не удалось. Только в 1921 г. местное руководство смогло вернуться к этому вопросу и стало возможным осуществление задуманного [9]. В августе 1921 г. правительство ТНР, стремясь укрепить международное положение республик, неоднократно осуществляло зондаж по различным каналам относительно придания официального характера отношениям с Советской Россией. В частности 5 марта 1922 года оно направило ноту в адрес правительства РСФСР о своем желании официально оформить дипломатические отношения с Советской Россией [14]. В ответ на такое обращение правительство РСФСР

заявило о своей готовности к установлению дружеских отношений с тувинским народом [3].

Спустя некоторое время, Всетувинский учредительный Хурал (съезд) состоялся в местности Суг - Бажи, где находился русский поселок Атамановка (до 1940 года, сейчас это село Кочетово Тандынского кожууна). На съезде коренного населения Тувы присутствовали представители большинства кожуунов, а именно 62 человека. Также были приглашены делегации от Советской России в составе 17 представителей, Монгольской Народной Республики в составе 3 делегатов и представитель Дальневосточного Секретариата Коминтерна. Председателем Хурала был избран известный во всей Туве нойон Хемчикского Даа - Хошуна – Монгуш Буян - Бадьыргы .

На второй день своей работы, 14 августа 1921 года, Хурал принял историческую резолюцию о создании первого в истории тувинского народа суверенного государства. Самостоятельное тувинское государство получило официальное название Республика Танну - Тува Улус (народа Урянхая). Столицей нового государства стал город Белоцарск (ныне г. Кызыл). В соответствии с резолюцией Учредительного Хурала Народная Республика Танну - Тува Улус провозглашалась свободным, ни от кого не зависящим в своих внутренних делах государством, в международных же отношениях Республика Танну - Тува действует под покровительством Российской Социалистической Федеративной Советской Республики. Так в 1921 году Советская Россия первой признала независимость Республики Танну - Тува Улус и гарантировала ей помощь в защите государственного суверенитета [10]. Были приняты Конституция, флаг, герб, утверждены золотой запас, бюджет и полномочные представительства в СССР и МНР [2].

Первая Конституция ТНР состояла из 22 статей. В ней было юридически закреплено образование суверенного государства, установлено равенство граждан всех перед законом, определены структуры и функции органов власти, отменены телесные наказания и система феодального судопроизводства. Были созданы органы народной власти в центре и на местах: Великий Хурал (верховная власть), Центральный совет (правительство), Совет хошунов и сумонов, в 1922 году создан Совет министров ТНР (местные органы власти). В феврале 1922 года вместо Центрального Совета был создан Совет министров ТНР. Были созданы четыре министерства: иностранных дел, внутренних дел, юстиции и военных дел, а в конце 1922 года и пятое – Министерство Финансов. Оно занималось не только финансовыми, но и вопросами народного хозяйства, торговли [4].

Во главе министерства стоял министр, он руководил всей деятельностью министерства и подведомственными ему организациями, а также являлся главным распорядителем кредитов государственного и местного бюджетов, капиталов и фондов ТНР. На основании Положения о Министерстве Финансов ТНР от 22 июля 1943 года, утвержденного Советом Министров ТНР, в задачи Министерства Финансов входило:

а) разработка и внесение в законодательные органы ТНР проектов финансовых законов ТНР и руководство проведением финансовых законов в жизнь;

б) составление проекта общегосударственного бюджета, отчета об исполнении общегосударственного бюджета и представление их в - Совет Министров ТНР;

в) проверка соблюдения законов в области денежного обращения в стране, осуществление расчетов ТНР с другими странами по взаимным финансовым обязательствам через Тувинбанк и проверка состояния других внешних расчетов ТНР;

г) предоставление в Совет Министров заключения по финансовым планам ведомств и учреждений, а также их выполнение;

д) установление правил составления и исполнения местного, бюджета, осуществление контроля за местными финансами;

е) организация и руководство исчисления и взимания на всей территории ТНР государственных и местных доходов, налогов и сборов; предоставление льгот, отсрочек и рассрочек по налогам и другим платежам в соответствии с действующим законодательством; разрешало жалобы на неправильные действия финансовых органов по взиманию налогов и сборов, и следило за соблюдением законов в области налогов и недопущении, ими всякого рода незаконных платежей;

ж) организация возмещения и погашения государственных займов;

з) разработка и представление на утверждение Правительства ТНР образцов облигаций государственных займов и других ценных бумаг;

и) организация сберегательного дела и руководство системой сберегательных касс;

к) организация дел государственного страхования и руководства ими;

л) ведение работы по установлению штатов и должностных окладов и по контролю за соблюдением установленных должностных окладов;

и) проверка расходования бюджетными учреждениями и государственными организациями ТНР, средств отпускаемых по бюджету, а также и их собственных средств;

н) проверка баланса и отчетов хозяйственных организаций, утверждение формы бухгалтерских отчетов и балансов, а также инструкции по их составлению;

о) установление правил исполнения органами Тувинбанка и Сберкасс государственного и местного бюджетов и проверка их соблюдения;

п) осуществление других задач, возлагаемых на него Правительством ТНР.

В права Министерства Финансов входило: проверка всех финансово - счетных материалов, связанных с финансовым хозяйством учреждений и предприятий, состоящих на государственном и местном бюджетах, а также всех хозрасчетных и кооперативных предприятий и учреждений; прекращение с уведомлением руководителя соответствующего ведомства финансирование организаций, не представляющих установленной законом отчетности или не соблюдающих финансовую дисциплину; производство бесспорных взысканий с организаций, не выполнивших в установленный срок своих обязательств перед государственным и местным бюджетами, и налагало на них штрафы и пени.

В составе Министерства Финансов ТНР образуются следующие отделы и сектора: отдел государственного и местного бюджетов, отдел государственных и местных доходов, контрольно - ревизионный сектор, отдел бухгалтерского учета и отчетности, секретариат.

Все отделы Министерства Финансов возглавляются начальниками отделов, причем начальник отдела государственного и местного бюджетов и начальник отдела государственных и местных доходов, являются заместителями Министра Финансов ТНР.

Отдел государственного и местного бюджетов, составляет проект государственного бюджета и свод местных бюджетов; исполняет государственный бюджет и контролирует исполнение местных (хошунных) бюджетов; составляет годовой отчет об исполнении государственного бюджета, сводный отчет об исполнении местных бюджетов и свод общегосударственного бюджета; разрабатывает бюджетное законодательство, составляет правила и инструкции о порядке исполнения бюджета и проверяет их соблюдение; также

разрабатывает формы и инструкции бухгалтерского и статистического учета и отчетности по государственному и местному бюджетам; проводит через «Контрольно - ревизионный сектор инструктаж и ревизии бюджетной работы местных финансовых органов и правильности использования отпускаемых по бюджету средств; рассматривает финансовые планы ведомств, организаций и учреждений, а также разрабатывает предложения по установлению размеров отчислений от прибылей в бюджет и размеров бюджетного финансирования этих организаций; финансирует по общегосударственному бюджету соответствующие отрасли народного хозяйства; анализирует балансы и отчеты хозяйственных организаций о их деятельности и дает по ним заключения.

В свою очередь контрольно - ревизионный сектор осуществлял проверку и контроль за своевременным и правильным исполнением финансовыми органами государственного и местного бюджетов, за своевременными взносами организациями обобщественного сектора всякого рода платежей государству, за правильным использованием бюджетными, хозяйственными и общественными организациями бюджетных ассигнований, а также и их собственных средств, следил за соблюдением утвержденных штатов, должностных окладов и фондов зарплаты, а также лимитов административно - хозяйственных расходов; проверял работу финансовых органов, органов государственного страхования и трудовых сберкасс; проверял соблюдение учреждениями Тувинбанка и Сберкассами установленных правил исполнения государственного и местных бюджетов; проверял постановку внутриведомственного контроля в Министерствах и ведомствах; производит документальные ревизии бюджетных и хозяйственных организаций и предприятий.

Секретариат вел делопроизводство и административно - хозяйственную работу Министерства Финансов. Переводил и размножал разные законодательные и инструктивные материалы, касающиеся работы финансовой системы, а также вел учет поступления жалоб и принятых решений по ним.

При Министерстве Финансов ТНР состояли центральная Налоговая и Штатная Комиссии, права и обязанности которых устанавливаются особыми Положениями, утверждаемыми Министром Финансов, также в подчинении находились организации, действующие на основе особых Положений и Уставов, утверждаемых Министром Финансов ТНР:

- а) Управление государственных трудовых сберегательных касс;
- б) Тувгосстрах;
- в) Госспиртмонополия.

Самостоятельно осуществляло подготовку и переподготовку финансовых кадров для всех финансовых органов, Гострудсберкасс и Госстраха ТНР.

На основании Пояснения бюджета Тувинской Народной Республики, закрепленного в IX главе Конституции ТНР, видно, что финансовая политика ТНР направляется на развитие всех отраслей народного хозяйства, на улучшение жизни и повышение уровня благосостояния и культуры широких масс трудящихся, на содействие переходу кочевых аратских хозяйств к оседлости, на ликвидацию пережитков феодализма и решительное ограничение и вытеснение эксплуататорских элементов, на всемерное укрепление власти трудящихся, независимости и обороноспособности страны, на обеспечение развития страны по некапиталистическому пути к социализму. Государственные доходы и расходы ТНР объединяются в общий государственный бюджет, который в свою очередь

рассматривается Советом Министров и вносится на утверждение Малого Хурала трудящихся ТНР. Малый Хурал трудящихся ТНР избирает бюджетную комиссию, которая докладывает Малому Хуралу свое заключение по государственному бюджету ТНР, и определяет, какие виды доходов и сборов поступят в общегосударственный, а какие в местный бюджет. И никакой расход из государственных средств не может быть произведен, если он не предусмотрен государственным бюджетом, или если о производстве такого расхода нет особого постановления Президиума Малого Хурала Трудящихся ТНР или Совета Министров, которое подлежит в последующем утверждению Президиума Малого Хурала.

Расходование средств, предусмотренных государственным бюджетом, производится лишь по прямому их назначению, в пределах установленной сметы, причем эти средства не могут быть обращены на удовлетворение каких - либо других потребностей, если на это не последует особого постановления правительства. Законы о налогах и сборах принимаются Президиумом Малого Хурала с последующим утверждением Малым Хуралом трудящихся ТНР и никакие другие органы власти не имеют права вводить какие - либо государственные налоги и сборы. Отчет об исполнении государственного бюджета, после рассмотрения его Советом Министров, утверждается Малым Хуралом трудящихся ТНР [8].

Большое значение имел I Великий Хурал, для создания финансово - кредитной системы ТНР. Он утвердил первый государственный бюджет Республики (на период с 1 сентября 1923 г. по 1 сентября 1924 г.). Основными источниками доходов бюджета были налоги, взимаемые с населения, различные виды арендной платы и таможенные сборы от внешней торговли. Основной статьёй расходов – затраты на содержание административно управленческого аппарата. Расходы на просвещение и здравоохранение были незначительными. Не предусматривались и вложения средств в развитие народного хозяйства [11].

Рассматривая период с 1 сентября 1922 года по 1 января 1923 года, Минфин ТНР располагал доходными источниками в общей сумме 40 тыс.лан. А за финансовый год с 1 сентября 1922 года по 1 сентября 1923 года доход уже достигал 119,8 тыс.лан. (в то время пользовались денежной единицей китайского происхождения. – лан или 1 рубль 43 коп.).

На заседании Великого Хурала ТНР, в конце 1923 года был избран новый состав Совета министров ТНР. Его председателем стал Монгуш Буян - Бадыргы, заместителем председателя – Данзын - оол, министром юстиции – Оюн Содунам - Балчыр, министром иностранных дел – Соян Оруйгу, министром финансов – Хертек Ананды, министром внутренних дел – Данзырын [1].

В последующие годы бюджет республики составлялся и утверждался ежегодно. Утверждалось и его исполнение, как по доходам, так и по расходам. Других финансовых институтов, кроме бюджета, в ТНР до 1925 года не существовало.

С 8 сентября 1925 года в Туве начал свою деятельность Тувинский Торгово - промышленный Акционерный банк, организованный с помощью СССР на партнерских началах с основным капиталом в 300 тыс. золотых рублей. Тувторгбанк выполнял самые разнообразные хозяйственные и финансовые функции, в том числе страховые и сберегательные. Но основной его функцией было кредитование народного хозяйства, аратских кочевых и оседлых крестьянских хозяйств.

В последующие годы, а именно в 1934 году Тувинбанк организовал в ТНР сберегательное дело и проводил операции по вкладам физических и юридических лиц, а в 1936 году организовалась самостоятельная организация – Тувгосстрах, которой отошла часть функций Тувинбанка [6].

С дальнейшим прогрессирующим развитием народного хозяйства доходная часть бюджета имела в общем тенденцию к росту, несмотря на некоторое уменьшение в 1934 г., связанное с изменением сельхозналога. Анализ таблицы показывает, что основную часть доходов бюджета ТНР образуют налоговые поступления – 55 % в 1932 г., 92 % в 1935 г.

Доходы и расходы государственного бюджета ТНР, тыс. руб. [15].

Год	1932	1933	1934	1935
Доходы				
Прямые налоги	780,2	1500,7	1567,2	874,2
Косвенные налоги	1040,0	1545,7	2153,8	1730,2
Сборы и пени	161,0	249,2	149,0	48,9
Разные доходы	616,3	571,5	120,7	165,4
Займы	717,2	200,0	–	–
Итого	3314,7	4067,1	3990,9	2818,4
Расходы				
Народное хозяйство	1465,9	1659,3	1960,4	784,5
Социально - культурные и бытовые	685,1	911,4	737,4	885,3
Оборона	418,3	396,1	328,1	399,1
Управление	428,0	494,7	428,5	519,8
Расходы по займам	59,6	313,9	208,5	84,8
Итого	3049,9	3775,4	3671,9	2673,6
Резерв	264,8	291,7	319,0	145,0
Всего расходов	3314,7	4067,1	3990,9	2818,5

С укреплением доходной части бюджета в 30 - х годах значительные средства стали направляться на социальные, культурные и бытовые статьи (31 % в 1935 г.), народному хозяйству (28 %). Увеличение ассигнований на культурное строительство иллюстрируют следующие данные: в 1927 - 28 гг. бюджетные годы по данной статье было израсходовано 32,9 тыс. руб., а в 1931 - 32 гг. – уже 555 тыс. руб., т.е. данные статьи расходов увеличились более чем в 16 раз. В основном расходы на культурное строительство направлялись на строительство новых школ, обучение учащихся в СССР, оплату зарплат учителей и т.д.

Большую роль в ускорении социально - экономического развития сыграла помощь Советского Союза. Выдача кредитов Правительству ТНР, поставка на льготных условиях торгового оборудования, автомашин, промышленных и продовольственных товаров по более низким ценам, чем на международном рынках, помощь в достройке Усинского тракта (1926 г.), соединяющего Туву с Россией, создание Тувинского торгово - промышленного банка (1925 г.), Тувинского центрального кооператива (1924 г.), а также помощь во всех областях культурного и экономического строительства способствовало

быстрому развитию экономики страны. Буквально за десятилетие была создана новая страна с устойчивой экономической базой с аграрно - животноводческим направлением в хозяйстве. Если в период с 1927 г. по 1928 г. бюджет ТНР исчислялся 513,6 тыс. руб., то в 1944 г. он был равен 15,1 млн. тувинских акша [12]. По этим данным можно вычислить номинальное финансовое соотношение валют. При соотношении 1 акша к советскому рублю 1,31, бюджет ТНР в рублях был равен 19 881,9 тыс. руб. Номинальное соотношение бюджетов 1944 г. к 1927 г. составит 38,7 раз. Непременнo, это несколько упрощенная попытка соотнести уровень бюджетов различных периодов ТНР, т.к. были опущены такие факторы как темп инфляции, дисконтирование и другие. И все же мы попытались представить динамику бюджета ТНР в одной валюте, которая бы показала, что рост экономики ТНР был очень интенсивным. Об этом свидетельствует также рост курса национальной тувинской валюты по отношению к советскому рублю в период 1936–1944 гг. В 1936 г. 1 акша обменивался по курсу 1:1 по отношению к советскому рублю. В 1945 г., когда ТНР вошла в состав РСФСР, тувинская денежная единица была ликвидирована и была полностью обменена на советский рубль в соотношении 1 акша = 3 руб. 50 коп, хотя рыночное соотношение в 1944 г. было равно 1 акша = 1 руб. 31,4 коп советскими деньгами [13].

Образование в конце 1944 года Тувинской автономной области в составе России явилось началом нового, качественно более высокого этапа в истории тувинского народа.

В последующие 20 лет (в период с 1945 - 1964 гг.) мощным фактором экономического и культурного развития Тувы являлся бюджет, который обеспечивал необходимыми финансовыми ресурсами народнохозяйственное и социально - культурное строительство. За этот период на финансирование всех предприятий, учреждений и организаций, находящихся на территории республики, было затрачено свыше 335,3 млн. рублей. Из года в год эти расходы возрастают. Если в 1945 году расходы бюджета составляли 3664 тыс. рублей, то в 1964 году они достигли 30065 тыс. рублей [5].

Бюджетное построение Тувинской автономной области было организовано применительно к административному устройству в соответствии с Конституцией РСФСР. Вместо Государственного бюджета ТНР введен бюджет автономной области, включавший областной бюджет, 16 бюджетов районов и бюджет г.Кызыла. Министерство финансов ТНР стало областным финансовым отделом Тувинского областного исполнительного комитета Совета депутатов трудящихся. Сложилась финансово - кредитная система, состоящая из бюджетной, кредитной, страховой подсистем. Все эти звенья были тесно связаны между собой и дополняли друг друга.

В 1992 году страна находилась в остром политическом и экономическом кризисе, проходил очень сложный исторический процесс, связанный с распадом СССР и началом реконструкции всей системы российского общества. 8 декабря 1992 года был подписан Указ Президента Российской Федерации № 1556 «О федеральном казначействе». 27 августа 1993 года Правительство Российской Федерации приняло постановление № 864 «О федеральном казначействе Российской Федерации», которым утверждено Положение о федеральном казначействе. Началась практическая работа по созданию органов федерального казначейства в центре и на местах [7].

Литература:

1. «История Тувы», т.2, 1964 г., стр.94
2. Википедия. Свободная Энциклопедия [Электронный ресурс]
3. Документ внешней политики СССР. – М., 1960. – Т. 4. - С. 723,

4. История Тувы. Учебное пособие для 9 класса средней школы, М.Х. Маннай - оол, И.А. Достай, г. Кызыл, 1996 г. стр. 76 ‘
5. Официальный сайт Министерства финансов РТ [Электронный ресурс. URL : <http://www.minfintuva.ru/about/page5.html>]
6. Официальный сайт УФК по РТ [Электронный ресурс. URL : <http://tyva.roskazna.ru/o-kaznachejstve/istoriya-ufk/>]
7. Официальный сайт УФК по РТ [Электронный ресурс. URL : <http://tyva.roskazna.ru/o-kaznachejstve/istoriya-ufk/>]
8. Сборник законов и основных постановлений Правительства ТНР - Кызыл, 1944.
9. Урянхай. Тыва дептер. Антология научной и просветительской мысли о древней тувинской земле и её населенках, об Урянхае — Танну - Туве, урянхайцах — тувинцах, о древностях Тувы (II тысячелетие до н.э. — первая половина XX в.). Составитель: С. К. Шойгу. Редакционная коллегия: К. Д. Аракчаа, К. С. Шойгу. // В семи томах. Москва: «Слово / Slovo», 2007. Том 6, с.29.
10. Урянхай. Тыва дептер. Антология научной и просветительской мысли о древней тувинской земле и её населенках, об Урянхае — Танну - Туве, урянхайцах — тувинцах, о древностях Тувы (II тысячелетие до н.э. — первая половина XX в.). Составитель: С. К. Шойгу. Редакционная коллегия: К. Д. Аракчаа, К. С. Шойгу. // В семи томах. Москва: «Слово / Slovo», 2007. Том 6, с.31.
11. Урянхай. Тыва дептер. Антология научной и просветительской мысли о древней тувинской земле и её населенках, об Урянхае — Танну - Туве, урянхайцах — тувинцах, о древностях Тувы (II тысячелетие до н.э. — первая половина XX в.). Составитель: С. К. Шойгу. Редакционная коллегия: К. Д. Аракчаа, К. С. Шойгу. // В семи томах. Москва: «Слово / Slovo», 2007. Том 6, с.34.
12. Центральный государственный архив Республики Тыва Ф. 102. Оп.1. Д.304. Л.14.
13. Центральный государственный архив Республики Тыва Ф. 92. Оп.1. Д.23. Л.5.
14. Центральный государственный архив Республики Тыва Ф. 100, оп. 1, д. 20, л. 4.)
15. Этнополитическая история Тувы в XX в. / Н.П. Москаленко; отв. ред. С.И. Вайштейн. – М.: Наука, 2004. – 222 с.

© Дугержаа М.М., 2016

Ефремовцева Ю.В.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Емашева В.В.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Демцура С.С.

канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Существуют экономические механизмы, созданные специально для поддержки малого бизнеса. Их обычно делят на централизованные и децентрализованные.

Саморегулирование малого бизнеса, его способность приспособиться вечно меняющимся и, порой, внезапно меняющимся условиям на рынке – это относят к децентрализованным механизмам. В сотрудничестве предприятий малого и крупного бизнеса они тоже проявляются, например в венчурных контрактах. К проявлениям этих механизмов относят также франчайзинг и субподряд. И если брать во внимание эффективность в условиях развитой рыночной экономики, то децентрализованные механизмы, безусловно, выигрывают. А вот в условиях неопределенности хозяйственной деятельности в РФ эффективность больше у государственного регулирования малого бизнеса, или у централизованных механизмов. Что же называют централизованными механизмами? Как понятно из названия, здесь главное – наличие центра, которым и выступает государство. Этот центр принимает меры по созданию условий, благоприятных для развития малого бизнеса. В чем они заключаются? В стимулировании активности предпринимательской деятельности общества, естественно, в соответствии с определенными целями. Это позволяет регулировать деятельность малого бизнеса и осуществлять его поддержку. А вот «определенные цели» включают в себя непосредственно интересы, как государства, так и малого бизнеса, учитывая экономическое положение в стране.

Государственная политика и меры, предпринимаемые им для развития российского малого бизнеса, преследуют следующие цели: создать все благоприятные условия для предпринимательской деятельности, и для её эффективности; развивать малый бизнес, как фактор формирования среднего класса общества в России, а также конкурентной среды; расширить поле для самозанятости населения страны; увеличить долю, вносимую предприятиями малого бизнеса в формирование ВВП и ВРП и долю участия в налоговых доходах, идущих в федеральный, региональный и местный бюджеты [1].

Сама система регулирования развития малого бизнеса государством должна быть разработана с полным осознанием масштабности стоящих перед ней задач. Все организационные, концептуально - программные функциональные характеристики и показатели должны быть обоснованы. Если заглянуть в «Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 года», то мы можем отметить, что один из основных элементов экономической политики государства – это содействие развитию компаний малого и среднего бизнеса. Это содействие включает в себя комплекс мер, направленных на стимуляцию роста количество субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью, и к 2020 году это количество обещает достичь 6 млн. человек. Также отмечается направленность на изменение отраслевой структуры в компаниях малого и среднего бизнеса. Комплекс этих мер включает в себя и такие пункты, как: сокращение количества малых предприятий, занятых в торговле, до 20 % ; стимуляция роста тех предприятий, которые избрали своей сферой деятельности области здравоохранения, ЖКХ, область информационных услуг и область науки – до 50 % ; стимуляция роста предприятий, занятых строительством или обрабатывающей промышленностью, причем в 4 - 5 раз. (от 130000 компаний до 500000).

Как видите, задачи непростые, и достичь поставленной цели предлагается с помощью следующих мер: упростить административные процедуры при регистрации бизнеса в самом начале деятельности, и снизить издержки, с ними связанные; устранить те аспекты государственного контроля в области лицензирования, который считаются неэффективными и избыточными, а также некоторые аспекты контроля над деятельностью

предпринимателей; расширить декларирование, и за счет этого значительно сократить количество продукции, подлежащей сертификации. На это же направлены меры по пересмотру технических норм и правил; совершенствовать правила налогообложения предприятий малого бизнеса; предоставить расширенный доступ к электросетевым и газовым ресурсам, и к недвижимости и др.

Однако, по предварительным итогам развития малого бизнеса, эти меры не зарекомендовали себя, т.к. к 1.10.2010 г. количество уже зарегистрированных предприятий уменьшилось по сравнению с прошлым годом на 3,5 % , количество людей, занятых на малых предприятиях снизилось на 3,0 % . Объем инвестиций в основной капитал также сократился на 2,8 % , а с учетом цен на 9,1 % . На основе не такой уж утешительной динамики, можно прийти к выводу, что для эффективного развития малого бизнеса нужны не прямые меры господдержки, а косвенные. Стимулирование активности предпринимателей с помощью соответствующей институтской среды для реализации потенциала предпринимателей России.

Список использованной литературы

1. Демцура, С.С. Финансовая поддержка малого бизнеса Челябинской области / С.С. Демцура // НАУКА ЮУрГУ: материалы 66 - й научной конференции. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 943 - 950.

2. Шаров, А.В. Развитие малого и среднего бизнеса. Доклад директора департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ / А.В. Шаров // [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/doc20100518_07. – Загл с экрана: 11.02.2011.

© Ефремовцева Ю.В., Емашева В.В., Демцура С.С., 2016

Ивченко А.С.

магистрант II курса

экономического факультета

Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

Бойченко О.В.

д.т.н., профессор

Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для поддержания конкурентоспособности современные предприятия должны обеспечить защиту информации, касающейся их деятельности от различных атак хакеров, которые хотят украсть, использовать, изменить или уничтожить, поэтому важную роль в

функционировании компании является работа по информационной безопасности. Под информационной безопасностью понимается комплекс организационных и технических мер по обеспечению целостности данных и конфиденциальности информации в сочетании с ее доступностью для всех авторизованных пользователей; или своего рода индикатором состояния безопасности информационных систем [3]. В связи с угрозой для предприятия можно разделить на внутренние и внешние:

- внешние – опасности, исходящие из Интернета; запись разговоров на расстоянии; хищение информации с кабельных систем и др.;

- внутренние – проникающие в помещение; доступ к данным внутри корпоративной сети; записывать информацию на флэш - карту, ШБ - диски и др., использование мобильных телефонов для проведения фото и видеосъемки; различные компьютерные вирусы не контролируемая электронная почта и др. [5].

Чтобы обеспечить безопасность информации, принадлежащей компании должна быть создана комплексная система безопасности. Он должен включать в себя реализованный в комбинации, меры по защите бизнеса от угроз хакеров и защитить законные интересы компании, то есть для защиты всей информационной среды, т. е. баз данных, локальных сетей, доступа в Интернет, рабочие файлы, электронная почта и т. д.

Целью создания безопасности является устранение мероприятия, направленные на ухудшения экономического положения компании; защищая не только финансовых, человеческих и материальных ресурсов компании, а также защитой информации. Учитывая, что информация, в последние годы является основным объектом угрозы, в рамках общей безопасности должны быть активными и развивать систему информационной безопасности, которая должна быть направлена на защиту компаний от утечки, разглашения, потери информации, от доступа третьих лиц и от других атак со стороны недоброжелателей. [2]

В формировании политики экономической безопасности нужно обратить внимание на несколько моментов. Во - первых, необходимость мониторинга информационных сетей, в частности сотрудники компьютеров и локальных сетей, для которой существует множество программ (утилиты), проведение осмотра сетей и указанием обнаруженных угроз. Во - вторых, ограничить доступ к информации, необходимой для безопасности предприятия, в результате, ни один из представителей персонала не должны иметь доступ ко всей информации компании, он может просматривать и использовать только ту часть, которая необходима для осуществления своей деятельности, этот набор различных паролей. В - третьих, использование сертифицированного и лицензионного программного обеспечения и микропрограмм снижает риск несанкционированного доступа, создание только легального программного обеспечения, антивирусных программ и систем программного обеспечения и аппаратных технологий информационной безопасности могут помочь защитить данные [5].

Утечка информации чаще всего происходит через персонал, в частности за счет работников не удовлетворены заработной платой и считает, что компания - конкурент платят им больше пенсию из компании или через сотрудников, необдуманных действий, которые могут привести к разглашению конфиденциальной информации [6].

Значительное увеличение количества участников экономической деятельности и передачу значительной части информационного пространства приводит к тому, что

безопасность бизнес - организаций приобретают новое содержание. Новизна заключается прежде всего в том, что существование безопасной информационной инфраструктуры является критическим фактором в области электронного бизнеса. Принципиальная особенность механизмов безопасности является отсутствие физического контакта для многих экономических субъектов. Более того, при определенных условиях весь процесс поставки товара или услуги и организация выплаты могут осуществляться без непосредственного контакта между продавцом и покупателем. Наличие безопасного и надежного функционирования информационной инфраструктуры для электронного бизнеса играет ключевую роль. [7] Проблемы безопасности электронного бизнеса имеет определенные особенности. Много людей, взаимодействующих с информационной инфраструктурой бизнес - системы, в основном однородной. На различных этапах прохождения бизнес - процесса, даже один и тот же пользователь выполняет различные роли, которая предполагает использование различных схем безопасности. Таким образом, на стадии получения информации о потребительских свойствах товара, чтобы ввести какие - либо ограничения на доступ к информации не рентабельно. В то же время в следующий раз, когда вы совершаете транзакцию технологии обмена информацией может быть весьма сложной и состоять из нескольких этапов, предназначенных для укрепления взаимного доверия среди участников. Информационные риски могут быть нарушение функционирования информационной системы и / или в нарушение правил доступа к информации, а также нарушение ее целостности и конфиденциальности. [8]

Для лучшего понимания процессов, которые необходимо учитывать при страховании информационных рисков, мы вводим следующий двойной классификации. Пожалуйста, классифицировать методы воздействия на информационную безопасность. Все многообразие способов воздействия делятся на два основных класса:

- класс информационное воздействие – воздействие программно как самой информации (т. е. ее свойства: конфиденциальность, целостность, доступность), и программного обеспечения, а иногда и оборудования. Эти эффекты включают различные компьютерные вирусы, программные закладки, и все разнообразие кибер - атак;

- класс нон - информационного воздействия – физическое уничтожение этой системы и СМИ, их кражи. В то же время совокупность объектов воздействия на информационную безопасность и будет поделить на два класса, а именно: – информации;

- информационные системы, включая программные и аппаратные компоненты. Таким образом, мы получаем следующую классификацию методов информационного влияния на производительность информационных объектов:

- Информация о влиянии информационно – А11;
- Информация о влиянии информационных систем – А21; [8]
- Воздействие на некурящих данных информации – а) 12;
- Воздействие на некурящих данных информационной системы – А22.

Рассмотрим особенности, присущие различным классам информационного воздействия. В классе А11 со страховыми информация риск определяются свойствами основных задач информации, связанной с его нематериальность. Класс А21, мы рассматриваем информации о рисках, связанных с воздействием информации, в первую очередь от программного обеспечения системы. [7] Подходы к решению многих проблем в области информационной деятельности могут быть испытаны в создании системы добровольного

страхования информационных рисков. Стоит начать с вопросов страхования систем для обработки, хранения и передачи информации и рисков при совершении сделок в электронной торговле.

Список использованных источников:

1. Информационно - аналитический портал о безопасности Best of Security [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bos.dn.ua.
2. Справочник экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.profiz.ru/se.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2007. – 495 с. – (Б - ка словарей «ИНФРА - М»).
4. Портал информационной безопасности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.content-security.ru.
5. Герштейн Р. Информационная безопасность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.connect.ru/article.asp?id=7525.
6. SearchInform. Information Security [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.searchinform.ru.
7. Нижегородцев Р.М. Экономическая теория информации: Эволюционный подход к категориям маржинализма // Вестник экономической интеграции. – М., 2008. – № 2. – С. 6 - 11.
8. Пярин В.А. Безопасность электронного бизнеса [Текст] / В.А. Пярин, А.С. Кузьмин, С.Н. Смирнов / под ред. В.А. Минаева. – М., 2002. – 432 с.

© Ивченко А.С., Бойченко О.В., 2016

Калмакова В.А.

студент 4 курса
международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Душутина М.В.

студент 4 курса
международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Демцура С.С.

канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время в системе высшего профессионального образования в Российской Федерации происходят существенные изменения. Наблюдается снижение удельного веса бюджетных средств, которые выделяются на содержание высших государственных учебных заведений. Механизмы их материально - технического обеспечения,

существовавшие ранее, распадаются. На их место приходят новые. Также происходит становление системы платных образовательных услуг.

Рассматривая положение вузов на данный момент, хотелось бы отметить следующие аспекты. Во - первых, это хроническое недофинансирование и формирование смешанного варианта финансирования высших учебных заведений – за счет полной или частичной оплаты затрат обучающимися. Во - вторых, возникновение и укрепление системы платных образовательных услуг, а также развитие конкуренции в сфере образовательных услуг и т.д.

Рынок образовательных услуг все еще продолжает развиваться, поэтому даже в одном регионе может существовать значительный разброс цен. Вузы решают самостоятельно определять цены на те образовательные программы, которые они предоставляют, руководствуясь собственными расчетами экономической эффективности и исходя из платежеспособности населения региона. Но их действия вполне оправданны, ведь таким образом они решают вполне стандартную задачу ценообразования на свой продукт [2, с. 75 - 76].

Стоит также отметить различие в формировании цен на образовательные услуги между государственными и коммерческими вузами. Это может быть связано с такими причинами как мощная материально - техническая база и развитая социальная инфраструктура государственных вузов требует весьма существенных расходов на их содержание. Это, в свою очередь, оказывает влияние на ценообразование. В государственных вузах образовательные программы одинаковы как для студентов бюджетной, так и контрактной форм обучения. Но из - за наличия дефицита финансирования часть расходов на обучение студентов бюджетных форм обучения вузы вынуждены перекладывать на студентов, обучающихся на контрактной форме. Немаловажен и тот факт, что при формировании цен на обучение государственным вузам необходимо придерживаться нормативов, предусмотренных бюджетными сметами [1].

К основным затратам вузов можно отнести расходы на оплату труда как преподавателей, так и административного персонала. Необходимо также учитывать и расходы на содержание и оборудование учебных аудиторий и корпусов.

Что касается методики расчета итоговой цены в сфере образовательных услуг, то она выглядит следующим образом. Во - первых, необходимо выбрать цели образования. Например, для образовательного учреждения возможно формулирование таких целей как обеспечение выживаемости и удержание рынка. Естественно, данные цели не должны противоречить миссии организации. Во - вторых, стоит определить спрос на образовательные услуги. В данном случае определяют верхнюю границу цены, которую может и готов заплатить покупатель (в данном случае абитуриент).

Также необходимо рассчитать издержки на образовательные услуги, т.е. определить верхнюю границу цены, за которую образовательное учреждение готово продать услугу. Немаловажно для образовательного учреждения будет проанализировать цены на услуги конкурентов, чтобы не поднимать цены слишком высоко, а также, чтобы не удешевить свой продукт.

К заключительным этапам можно отнести выбор метода ценообразования и расчет базовой цены.

Стоит отметить тот факт, что для цен на образовательные услуги важна гибкость, т.к. невозможно предсказать изменения спроса на рынке. Таким образом, уделяя должное

внимание формированию цен на образовательные услуги, можно ежегодно получать ожидаемые показатели по набору абитуриентов и желаемой прибыли. Но, тем не менее, любое образовательное учреждение должно постоянно анализировать состояние внешней и внутренней среды и быть готово в любой момент изменить некоторые аспекты политики ценообразования для привлечения клиентов и повышения спроса.

Список использованной литературы

1. Аленкина, Т.В. Человеческие ресурсы в современной экономике / Т.В. Аленкина, С.С. Демцура // Тенденции и перспективы финансово - экономического развития России: Межвузовский сборник научных трудов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – С. 15 - 17.

2. Лобанова, Е.В.. Подходы к ценообразованию в сфере высшего профессионального образования / Е.В. Лобанова, О.Л. Ксенофонтова // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – стр. 75 - 76.

© Калмакова В.А., Душутина М.В., Демцура С.С., 2016

Калязина Д.М., Федорова А.Е.

студенты Санкт - Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики
(Университет ИТМО)

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ОБЗОР ВОЗМОЖНЫХ СПОСОБОВ АВТОМАТИЗАЦИИ ОТДЕЛА СЕРВИСНОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ИТ – КОМПАНИИ

На данный момент рынок может имеет большое количество компаний, предоставляющий одинаковые услуги по внедрению информационных систем. Конкуренция в данном сегменте рынка постоянно растет. Компании больше не могут позволить себе концентрироваться только на технической стороне вопроса, занимаясь только усовершенствованием и внедрением информационных систем. Теперь важно уделять особое внимание качеству оказываемых услуг не только при внедрении продуктов, но и при дальнейшем их сопровождении. Объем решений, которые требуют сопровождения и постоянной технической поддержки достаточно велик. Автоматизация работы сервисной службы для ИТ - компании является одной из наиболее востребованных задач.

Правильная организация службы технической поддержки и сопровождения информационных систем позволит ит - компании значительно сократить время на рассмотрение, эскалацию и решение поступающих сервисных заявок. Сокращается и оптимизируется работа высококвалифицированных специалистов, поскольку заявки заранее распределяются по уровню сложности и требуемой скорости решения инцидента. В следствии правильно выстроенной работы, повышается эффективность управления и качество предоставляемых услуг.

Существует несколько видов организации технической поддержки, которые могут использоваться как по отдельности, так и в различных комбинациях друг с другом.

Поддержка по вызову – такой вид ит - поддержки часто называют поддержкой «временем и материалами», то есть клиент платит за время потраченной специалистом сервиса на решение его проблемы и за материалы, которые были затрачены.

Поддержка на определенный срок – данный вид технической поддержки отличается тем, что имеет заранее оговоренные сроки на решение всевозможных проблем и заранее определенную стоимость каждого часа, дня, года технической поддержки.

Поддержка управляемых услуг – такая концепция предполагает заранее определенный список услуг и их цену. Чаще всего такими услугами являются круглосуточный мониторинг систем, круглосуточную возможность выезда специалиста на территорию заказчика и тому подобные. [1]

Крупные компании, оказывающие техническую поддержку чаще всего имеют многоуровневый принцип работы. В котором принято выделять четыре возможных линии технической поддержки пользователей.

Первый уровень – это начальный уровень поддержки. Специалисты данного уровня получают заявки, собирают необходимую информацию для решения инцидента, классифицируют область проблемы и уровень сложности поставленного вопроса и эскалируют на второй уровень технической поддержки. Данный уровень имеет большое значение при формировании и выстраивании эффективной работы службы технической поддержки, поскольку именно он создает первоначальную воронку инцидентов, при этом решая наиболее простые задачи, которые не требуют внимания специалистов. В следствии чего происходит грамотное распределение трудовых ресурсов.

Второй уровень обеспечивает решение полученных ситуаций, имеет четкое понимание своей предметной области. Обычно данный уровень технической поддержки обладает знаниями для решения среднестатистических инцидентов. При решении более сложного уровня задач, вторая линия технической поддержки может эскалировать инцидент на следующую линию.

Третий уровень технической поддержки позволяет решать действительно сложные задачи. На третьем уровне специалисты являются экспертами в своей области и, помимо решения поступающих задач, могут заниматься вопросами изучения системы, решения новых, неизвестных ранее инцидентов.

Четвертый уровень технической поддержки – это как правило сторонние специалисты, зачастую вендоры обслуживаемой системы. Следовательно, инцидент эскалируется за пределы фирмы и далее отслеживается судьба решения данной проблемы.

Наличие информационных систем управления является необходимым требованием для эффективного построения службы технической поддержки на основе лучших мировых практиках. Наиболее используемыми системами автоматизации являются системы Service Desk или Help Desk. Программные продукты от ведущих специалистов позволяют поддерживать управленческие методологии ITIL и ITSM, такое внедрение позволяет согласовывать лучшие мировые практики и системы автоматизации ИТ - отделов. Наиболее часто системы класса Service Desk используются для процессов управления инцидентами, конфигурациями, изменениями.

Такие системы обеспечивают удобный механизм, которые помогает организовать единую систему для эффективного решения проблем, позволяют выстроить схему работы по инцидентам, выставление приоритетов и уровня сложности для решаемых задач. Выстроенная единая схема работы в таких системах помогает контролировать ход выполнения работ и выстраивать управление задачами внутри службы поддержки, помогая специалистам более эффективно решать поступающие задачи. Система позволяет исполнителю и заказчику в реальном времени согласовывать детали задачи, отслеживать время и ресурсы затрачиваемые на решение проблемы. Хранилище знаний, позволяет ускорить обработку схожих или часто повторяющихся задач, а модуль, позволяющий получать отчетность позволяет руководителям получать сведения об общем состоянии дел в отделе сервиса. [2]

Внедрение систем Service Desk позволит бизнесу выстроить эффективное комплексное управление ИТ - службой и тем самым повысить качество предоставляемых услуг.

Несмотря на существование специализированных систем автоматизации отделов сервисной и технической поддержки, в некоторых случаях для автоматизации используют системы класса BPM (Business Process Management).

Business Process Management – концепция процессного управления организацией, позволяющая неотрывно от основной деятельности предприятия динамически перестраивать, моделировать и улучшать существующие бизнес процессы организации. Автоматизация отдела сервиса с помощью систем Business Process Management позволяет реализовать универсальное решение для автоматизации для всех существующих процессов в фирме, что позволит использовать все преимущества процессного подхода при управлении ИТ - компанией. [3, с. 84]

Такие системы (BPMS / BPMТ – Business Process Management System / Tool) – позволяют выстраивать непрерывность цикла управления бизнес - процессами, управление кроссфункциональными и многоэжамплиарными процессами. [4, с. 33] Модуль KPI, который чаще всего внедряют совместно с основным функционалом BPM - системы, позволит отследить не только осуществлять мониторинг и анализ бизнес - процессов, отследить на каком этапе идет выполнение процесса, но и качество работы каждого сотрудника или отдела в различных срезах отчетности. BPM - системы, как и системы Service Desk, имеют такие востребованные возможности как легкая настройка форм, настройка «ролей» с необходимыми разграничениями прав доступа, рассылка уведомлений о ходе процесса и прочие. А широкие возможности интеграции с различными приложениями на любом уровне – от ядра системы до пользовательских форм и легкость в развертывании BPM - систем при выборе системы автоматизации отдела сервиса и технической поддержки позволит остановить выбор на классе BPM - систем. [5]

Важно отметить, что автоматизация всей компании в целом, а не отдельного отдела сервиса, позволит компании избежать лоскутной автоматизации, что снизит риски управления компанией и позволит выстроить эффективный менеджмент со стороны руководства компании. [6, с. 160]

Список использованной литературы

1. Техническая поддержка // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Техническая_поддержка (дата обращения: 25.11.2015)

2. Системы Helpdesk (Service Desk) // URL: <http://www.itsmonline.ru/helpdesk/> (дата обращения: 26.11.2015)
3. Калязина Д.М., Федорова А.Е. Повышение эффективности управления вузом путем внедрения BPM - систем // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 6 (6). С. 82 - 86.
4. Kalyazina D.M., Fedorova A.E., Review of bpm - system. // Современные проблемы и тенденции развития экономики, управления и информатики в XXI веке Материалы IV ежегодной международной научно - практической конференции. 2014. С. 32 - 34.
5. Автоматизация центра поддержки пользователей А.К. Коптелов С. Уштей // Мобильные телекоммуникации 9, 2006 // URL: <http://businessprocess.narod.ru/index15.htm> (дата обращения: 26.11.2015)
6. Кокунов В.А., Соколов Н.Е., Шарабаева Л.Ю. Перспективы применения BPM - систем при развитии системы менеджмента качества современного вуза // Управленческое консультирование. – 2014. – № 7 (67). С. 158 - 164.

© Калязина Д.М., Федорова А.Е., 2016

Кобелева А.А.

студентка 3 курса
факультета Экономики и управления
Южного института менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

Лунев В.Д., Зорина А.А.

студенты 2 курса факультета ВШМБ
Южного института менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

Строительная деятельность имеет свою специфику, которая оказывает влияние на порядок ведения бухгалтерского и налогового учета в строительных организациях. Компании, действующие в данной отрасли, могут выступать в качестве заказчиков, подрядчиков или инвесторов.

Сложности ведения бухгалтерского учета в строительстве, большой объем информации, колоссальная ответственность – все эти факторы требуют от главного бухгалтера высокого уровня профессиональных знаний, концентрации внимания и большого опыта работы, поскольку ошибки в бухгалтерском учете могут привести к значительным размерам штрафов и неустоек для компании.

Строительные организации осуществляют учет затрат на проведение строительных работ в соответствии с требованиями, которые установлены в ПБУ 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда». Затраты на строительство объектов группируются в бухгалтерском учете по технологической структуре расходов, которая определяется

сметной документацией. Как правило, структура расходов в строительной организации, по которой ведется бухгалтерский учет, включает в себя:

- затраты на строительные работы;
- затраты на монтаж оборудования;
- затраты на приобретение оборудования, сданного в монтаж;
- затраты на приобретение оборудования, не требующего монтажа, а также оборудования, инструмента и инвентаря, требующего монтажа и предназначенного для постоянного запаса;
- затраты, не увеличивающие стоимости основных средств.

Кроме этого, в составе затрат на строительство объектов у застройщика помимо фактически понесенных расходов выделяются также ожидаемые (неизбежные) расходы. Данные расходы представляют собой обязательства, связанные с финансированием строительства. По договору на строительство застройщик по окончании строительства объекта и ввода его в эксплуатацию обязуется оплатить все расходы по строительству объекта согласно сметной документации.

Расходы, оплаченные застройщиком по принятым работам, законченным подрядчиками на строительных объектах, включаются в состав незавершенного строительства и учитываются так до ввода объекта в эксплуатацию или сдачи его инвестору.

Затраты подрядчика складываются из всех расходов, которые связаны с производством подрядных работ, выполненных согласно договору на строительство, т.е. с использованием в процессе строительства объекта материальных и трудовых ресурсов, основных средств и нематериальных активов, а также других видов ресурсов. Подрядчик может до сдачи заказчику объекта строительства в целом учитывать в составе незавершенного производства по договорной стоимости затраты по отдельным выполненным конструктивным элементам или этапам работ в случае определения по ним финансового результата.

Иногда строительное производство отличается некоторыми организационными или техническими особенностями, приведенными ниже, которые оказывают влияние на бухгалтерский учет в строительной компании.

Например: при территориальной обособленности объектов строительства друг от друга учет доходов и расходов организуется отдельно по каждому из таких объектов. Если строительное производство несет индивидуальный характер, то учет доходов и расходов должен осуществляться по договорам на строительство. Если ведение строительных работ осуществляется на основании проектно - сметной документации, то происходит учет затрат на проектирование и учет отклонений от нормативов, оговоренных в сметах.

Если объекты строительства (здания и сооружения) территориально закреплены, то следует также учитывать наличие затрат: по перебазированию строительных машин и механизмов; на передислокацию строительных подразделений; на создание временных сооружений, например, лесов, мостиков, временных складов, прорабских помещений и т.п.

При длительном производственном цикле инвентарная стоимость объекта определяется на протяжении всего периода строительства. При этом все расчеты ведутся за условно готовую продукцию, в роли которой могут выступать этапы работ, виды работ и т.п. Доходы и финансовые результаты могут формироваться как по завершении строительства, так и по мере выполнения работ.

Если производственный процесс протекает на открытом воздухе, следует также учитывать неминуемые простои, порчу и хищение материалов. При большом количестве используемых материалов придется применять различные методики учета в зависимости от условий их хранения.

Затраты подрядчика, осуществляемые в ходе строительства, могут быть включены в ожидаемые неизбежные издержки в тех случаях, когда они включены в договорную стоимость строительного объекта согласно условиям договора. Кроме того, затраты подрядчика могут включать в себя расходы, связанные с созданием резервов на покрытие предвидимых расходов и потерь. Причем эти расходы и потери могут возникать как на стадии строительства, так и по завершении строительных работ и сдачи объекта застройщику.

Порядок учета затрат по строительным и монтажным работам зависит от способа осуществления строительных работ – подрядного или хозяйственного.

При подрядном способе проведенные строительные работы, а также работы по монтажу оборудования отражаются у застройщика на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по договорной стоимости согласно оплаченным или принятым к оплате счетам подрядных организаций. При хозяйственном способе осуществления строительных работ застройщик также отражает сумму затрат, фактически произведенных, на счете 08.

Если по условиям договора застройщик осуществляет обеспечение строительства оборудованием, то затраты по приобретению, монтажу и вводу в эксплуатацию отражаются в бухгалтерском учете застройщика.

Расходы по строительству осуществляются в соответствии со сметой, в состав которой включаются следующие расходы [2]:

- на подготовку кадров по основной деятельности строящихся объектов;
- на геологоразведочные, изыскательские и другие работы, связанные со строительством объектов, в случае невозможности их включения в дальнейшем в стоимость строительства объектов;
- на строительство объектов, предназначенных для передачи в порядке долевого участия, если построенные объекты будут приняты по вводу их в эксплуатацию в собственность другими организациями;
- расходы, направленные на возмещение стоимости строений и посадок, сносимых при отводе земельных участков под строительство.

Конечный финансовый результат по строительной деятельности застройщика определяется как разница между размером (лимитом) средств на его содержание, заложенным в сметах на строящиеся в данном отчетном периоде объекты, и фактическими затратами по его содержанию [1].

При определении финансового результата подрядчик вправе использовать один из двух методов: по отдельно выполненным работам или по объекту строительства в целом. Выбор метода зависит от формы определения доходов строительной компанией.

В случае если доход определяется по мере выполнения отдельных работ или этапов строительства, может использоваться метод «Доход по стоимости работ по мере их готовности».

Подрядчик осуществляет выбор метода определения финансового результата в зависимости от степени надежности оценки стоимости выполненных работ и затрат,

приходящихся на них по объекту строительства. При этом при учете работ, относящихся к разным договорам на строительство, он может использовать два названных выше метода одновременно.

При использовании договорной стоимости строительства в расчетах между застройщиком и инвестором, в показатель финансового результата также включают разницу между договорной стоимостью и суммой понесенных фактических затрат на строительство объекта с учетом затрат по содержанию застройщика.

Конечный финансовый результат строительной компании формируется из доходов от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, в том числе чрезвычайных. По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки компании, а по кредиту – ее прибыль. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов строительной компании позволяет выявить конечный финансовый результат отчетного периода.

Список использованной литературы:

1. Ярушкина Е.А. Налоговый учет. Учебное пособие. Краснодар, 2012
2. Ярушкина Е.А. Учет и анализ. Финансовый учет. Учебное пособие. Краснодар, 2012.

© Кобелева А.А., Лунев В.Д., Зорина А.А., 2016

Коваль А.В.

ст. преподаватель кафедры «Финансы»,
филиала СПбГЭУ в г.Кизляре
Магомеднебиева Сувар
студентка 4 курса
факультета информатики и финансов
филиала СПбГЭУ в г.Кизляре

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

За последнее время рынок ипотечного кредитования в России претерпел существенные изменения. Эти изменения связаны в первую очередь с макроэкономической ситуацией, сложившейся в России под воздействием внешних факторов.

Первые изменения были зафиксированы в марте 2014 году после того, как против России были введены санкции. Это привело к резкому всплеску спроса на недвижимость, т.к. все, у кого были накоплены денежные средства, стали их вкладывать в недвижимость.

Следующим событием стало падение цен на нефть в условиях санкций, что ограничило возможность привлечения средств на западных финансовых рынках и привело к резкому падению курса рубля по отношению к доллару и евро. Это вызвало с одной стороны, новый всплеск спроса на приобретение жилья, а с другой стороны – привело к повышению застройщиками жилья цен на 15 - 20 % .

Все вышеперечисленные события и следствия этих событий привели к тому, что Банк России повысил ключевую ставку с 7,0 % в марте 2014 года до 17,0 % в декабре 2014 года. Повышение ключевой ставки привело к ужесточению требований кредиторов к заемщикам

и сокращению количества выдаваемых кредитов, что сократило рынок ипотечного кредитования в России.[3]

По итогам 2014 года рынок ипотечного кредитования вырос на 30 % , а сумма выданных кредитов составила около 1,7 трлн. рублей против 1,3 трлн. рублей в 2013 году. [2]

В настоящее время рынок ипотечного кредитования в России сталкивается со следующими проблемами:

1. Дефицит финансовых ресурсов на выдачу новых кредитов. Такой дефицит вызван повышением Банком России ключевой ставки и ограничением привлечения денежных средств на западных финансовых рынках.

2. Увеличение просроченной задолженности по ипотечным кредитам. Так за 8 месяцев 2015 года доля просроченных платежей в общем объеме задолженности по ипотечным кредитам составила 1,6 % , что на 0,3 % выше, чем уровень данного показателя за весь 2014 год. [3]

3. Высокая стоимость жилья на первичном рынке жилья, которая ограничивает платежеспособность заемщиков перед кредиторами.

Для решения проблем, с которыми сталкивается рынок ипотечного кредитования, необходимо провести следующие мероприятия:

1. Дефицит финансовых ресурсов необходимо восполнить за счет государственной поддержки. Так, например, Правительство РФ приняло решение о выделении 20 млрд. рублей на субсидирование ипотечных кредитов на первичном рынке жилья. [2]

2. Для снижения рисков увеличения просроченной задолженности по ипотечным кредитам необходимо создать программу страхования заемщиков от потери работы и уменьшения доходов. Благодаря этому заемщики могли бы не опасаться того, что останутся без работы и не смогут расплатиться по кредиту.

3. Для снижения стоимости жилья на первичном рынке необходимо переходить на сырье и материалы, необходимые для строительства жилья, отечественного происхождения, что позволит более дешево строить жилье и соответственно снизит стоимость жилья на первичном рынке.

По прогнозам аналитиков, сложившаяся экономическая ситуация в стране (падение рубля по отношению к ведущим мировым валютам, высокий уровень инфляции, снижение доходов населения и другие факторы) замедлит темпы роста рынка ипотечного кредитования в России в 2015 году.

Российский ипотечный конгресс, организованный компанией РУСИПОТЕКА и информационным агентством Сбонде при поддержке Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), прогнозирует падение объема выданных ипотечных кредитов в России в 2 раза, по сравнению с рекордной выдачей ипотечных кредитов в 2014 году. [2]

Крупнейшими игроками на рынке ипотечного кредитования в России являются такие банки как Сбербанк и ВТБ 24. По данным Аналитического центра Русипотека объем выданных ипотечных кредитов Сбербанком в 2014 году составил 920,982 млрд. рублей, а ВТБ 24 – 350,718 млрд. рублей.

За первый месяц 2015 года Сбербанк выдал ипотечных кредитов на сумму 50,7 млрд. рублей, что на 21 % выше по сравнению с январем прошлого года. Такой рост объемов выданных ипотечных кредитов объясняется привлекательными условиями кредитования в

Сбербанке. Он смог показать такие результаты благодаря тому, что с 22 декабря 2014 года по 20 февраля 2015 года Сбербанк проводил акцию, в рамках которой он выдавал кредиты на покупку квартиры в новостройках по ставке 14,5 % в рублях, что было ниже ключевой ставки. [4]

Что касается банка ВТБ 24, то в январе 2015 года он выдал ипотечных кредитов на сумму 12,3 млрд. рублей, что на 18 % меньше, чем в январе прошлого года. [4]

В целом за январь 2015 года можно сказать, что количество заявок на ипотечные кредиты значительно сократилось из-за высоких процентных ставок. Однако объем кредитования сохранился на достаточно высоком уровне для этого месяца.

В направлении поддержания финансовой стабильности и улучшения инвестиционного климата 13 марта 2015 года Банк России снизил ключевую ставку с 15 % до 14 %.

После того, как Банк России снизил ключевую ставку, Правительство РФ в этот же день, 13 марта, приняло Постановление «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и открытому акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)» в связи с тем, что сократилась доступность ипотечного кредитования для населения. [3]

Согласно данному Постановлению максимальная ставка по ипотечному кредиту не должна превышать 13 %, но 17 марта 2015 года было принято решение снизить эту ставку до 12 %, а 23 марта 2015 года Правительство РФ утвердило постановление о снижении ставки до 12 %. Остальное субсидируется за счет средств федерального бюджета. В федеральном бюджете для реализации этой программы выделено средств в размере 20 млрд. рублей. Эти средства предусмотрены федеральным бюджетом и будут выделены из антикризисного фонда правительства РФ. Данная программа срочная и рассчитана на срок с 1 марта 2015 года до 1 марта 2016 года. Она действует только на первичном рынке жилья и распространяется только на ипотечные кредиты, взятые в рублях.

Субсидии получают те кредитные организации, которые готовы будут предоставлять ипотечные кредиты на сумму не менее 300 млн. рублей ежемесячно. Если кредитные организации выдают меньший объем ипотечных кредитов, то этим кредитным организациям необходимо обратиться в АИЖК, которое будет получать субсидии, а затем предоставлять им эти субсидии. Общий объем ресурсов, который кредитные организации готовы будут вложить в предоставление ипотечных кредитов, должен составить до 400 млрд. рублей. Однако предоставление субсидий сократится, если Банк России снизит ключевую ставку до 9,5 %.

В рамках программы субсидирования ипотечных кредитов 23 марта 2015 года Сбербанк понизил ставку с 12 % до 11,9 %. По такой ставке будут выдаваться те кредиты, которые были подписаны с 18 марта 2015 года. Минимальный первоначальный взнос должен составлять 20 %, а максимальный срок кредита – 30 лет. Максимальная сумма по кредиту для Москвы, Московской области и Санкт - Петербурга составит 8 млн. рублей, а для остальных регионов страны – 3 млн. рублей. Сбербанк рассчитывает выдать 200 млрд. рублей в рамках этой программы до 1 марта 2016 года. [4]

Принятая программа направлена на поддержку граждан, приобретающих жилье на первичном рынке, первичного рынка ипотечного кредитования, а также строительной отрасли.

Что же касается ипотечных кредитов, взятых в иностранной валюте, то Банк России рекомендует кредитным организациям перевести в рубли ипотечные кредиты в иностранной валюте по курсу на 1 октября 2014 года, т.е. по 39,38 рублей за доллар. Причем переведены в рубли, должны быть не все кредиты, а лишь те, заемщики которых оказались в особенно тяжелом состоянии. [3]

В настоящее время состояние рынка ипотечного кредитования в России постепенно стабилизируется благодаря принятым государством мероприятиям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214 - ФЗ(ред. от 13.07.2015) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
2. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АО «АИЖК» Аналитический центр АО «АИЖК» Выпуск № 10, 2015 год [http:// www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)
3. [http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
4. [http:// www.banki.ru](http://www.banki.ru)

© Коваль А.В., Магомеднебиева С., 2016

Кравченко Д.С.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Демцура С.С.

канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ ЗАПАДА И США НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В связи с обостренной геополитической ситуацией на протяжении 2014 года экономика России подвергается все новым и новым ударам со стороны США и Евросоюза, в этом числе оказался и банковский сектор РФ. Так в первом полугодии 2014 года в отношении ряда российских предприятий и банков были введены санкции со стороны США и стран Евросоюза. Это означает, что гражданам и компаниям из стран ЕС и США запрещено предоставлять кредиты пяти крупнейшим российским банкам с государственным участием, а именно Сбербанку, ВТБ, Внешэкономбанку (ВЭБ), Газпромбанку и Россельхозбанку (РСХБ). Помимо этого банкам также запрещена торговля на рынке этих стран облигациями, акциями и аналогичными финансовыми инструментами, со сроком погашения свыше 30 - ти дней. Напомним, предыдущий пакет санкций вводил запрет на

обращение облигаций и акции перечисленных банков с продолжительностью действия свыше 90 дней. Последствиями их введения являются ограничение доступа к внешним финансовым рынкам и в силу этого – удорожание фондирования для российских банков, ухудшение качества кредитных портфелей банков и возможное ухудшение финансового состояния подвергшихся санкциям предприятий заемщиков [3].

Из сказанного следует, что поиск возможностей кредитования и перекредитования для российских банков в ближайшем будущем становится непростой задачей. Так в сентябре Г.О. Грэф заявил, что Сбербанк не имеет возможности привлечь финансирование с западных рынков ни на какой срок. Внешние рынки закрыты для российских банков. Заметим, что под внешними рынками подразумеваются, прежде всего, западные рынки. Так, по мнению экспертов, у ставших объектом санкций банков остаются две опции. Они могут выходить на азиатские внешние рынки для привлечения средств, но дело в том, что условия кредитования здесь намного хуже. К примеру, тот же Китай, как правило, предоставляет кредиты лишь под конкретные проекты и на жестких условиях. Тогда остается поиск необходимых средств внутри страны. На внутреннем рынке деньги можно взять либо в Фонде национального благосостояния, либо в Пенсионном фонде, либо у бизнеса и населения, либо у Банка России [1].

Так сразу после объявления санкций Центральный Банк Российской Федерации (ЦБ РФ) заявил, что в случае необходимости будут предприняты адекватные меры по поддержке указанных организаций с целью защиты интересов их клиентов, вкладчиков и кредиторов. Но пока представители Газпромбанка, ВЭБ и РСХБ заявляют, что продолжают стабильно работать в условиях санкций и полностью выполнять свои обязательства перед инвесторами, вкладчиками и кредиторами. Кроме того запланированная докапитализация ВТБ и Россельхозбанка положительно отразится на устойчивости этих банков. Это можно наблюдать в «Обзоре финансовой стабильности ЦБ РФ за II - III кварталы 2014 года», где анализируется влияние секторальных санкций на состояние отдельных банков и на банковский сектор в целом.

Так по результатам анализа, банки, в отношении которых были введены санкции, обладают существенным запасом капитала: показатель достаточности собственных средств анализируемой группы банков составляет от 10,5 до 15,7 % (средневзвешенное значение 11,7 % по состоянию на 1 сентября 2014 года). Рентабельность собственных средств (капитала) анализируемой группы банков снизилась на 1,2 п.п. с 1 апреля 2014 года до уровня в 15,2 % на 1 сентября 2014 года (по банковскому сектору в целом – на 1,5 п.п.), при этом уровень рентабельности у них выше, чем по сектору в целом. Основными факторами снижения рентабельности, как и у прочих банков, являлись рост резервов на возможные потери по ссудам, отрицательная переоценка по ценным бумагам в I квартале 2014 года и снижение темпов роста процентных доходов (что не является прямым следствием введения санкций по отношению к данным банкам).

В случае повышения рисков ликвидности анализируемая группа банков располагает достаточным объемом обеспечения (рыночных и нерыночных активов) для привлечения рефинансирования в Банке России [2].

По имеющейся информации, влияние санкций на банковский сектор можно назвать «ограниченно негативным», но никто не отрицает, что при их сохранении основные

проблемы могут стать глубже и заметнее и отрицательно сказаться на важнейших показателях кредитоспособности в средне - и долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы

1. Демцура, С.С. Рейтинг российских банков / С.С. Демцура // Образование и социум: безопасность поликультурного пространства России: материалы Всероссийского молодежного форума. – М., 2013. – С. 10 - 12.

2. Портанский, А.П. Антироссийские санкции – меры деструктивные и контрпродуктивные / А.П. портанский // Деньги и Кредит. – 2014. – Вып. 10. – С. 8 - 10.

© Кравченко Д.С., Демцура С.С., 2016

Крючкова С.В., Засульская В.В., Маслова А.Д.

студентки 3 курса «Таможенного дела»

Научный руководитель: Сулякова О.Н.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Финуниверситета при Правительстве РФ,

г.Калуга, Российская Федерация

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В СФЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Федеральная антимонопольная служба России (далее - ФАС России) является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы. Также Указом Президента РФ №373 от 21 июля 2015 года ФАС России переданы функции в сфере тарифного регулирования.

Кроме того, ФАС России в соответствии с антимонопольным законодательством реализует задачи по недопущению, пресечению недобросовестной конкуренции и ведет активную антимонопольную политику в этом направлении [1].

Так, например, за недобросовестную рекламу смартфона MegaFonLogin+ ПАО "Мегафон" был оштрафован на 400 тысяч рублей. Нарушение законодательства заключалось в следующем: наиболее привлекательное условие - цена смартфона – выполнено хорошо читаемым шрифтом и сопровождается звуковым сообщением, а существенная информация в дисклеймерах об условиях его приобретения выполнена мелким нечитаемым шрифтом. Такая реклама не позволяет воспринимать поясняющую рекламное заявление информацию, соответственно потребители фактически не получают предусмотренную законом информацию. Ранее ПАО «Мегафон» уже получило от ФАС России два штрафа по сто тысяч рублей каждый за ненадлежащую, недобросовестную рекламу тарифа "Переходи на ноль" и тарифного плана "МегаФон - Все включено S" [2].

Также Федеральная антимонопольная служба оштрафовала "Жигулевское пиво" и его генерального директора на 300 тыс. и 12 тыс. рублей соответственно за недобросовестное использование исключительных прав на комбинированный товарный знак со словом "Саяны". "Используя исключительные права на словесное обозначение (название) "Саяны", ОАО "Жигулевское пиво" попыталось препятствовать другим производителям этого широко известного газированного напитка в использовании этого наименования", - сообщается в пресс - релизе ФАС [4].

Кроме того, ФАС России установила контроль за громкостью звука в теле - и радиорекламе. С 3 августа 2015 года вступил в действие Приказ ФАС России от 22.05.2015 №374 / 15 «Об утверждении Методики измерений соотношения уровня громкости рекламы и среднего уровня громкости прерываемой рекламой теле - и радиопрограммы». И уже первый штраф за превышение громкости звука рекламы в размере ста тысяч рублей был наложен на ООО "ТЕЛЕКАНАЛ ТВ3" 18 ноября 2015 г. [3].

В сфере тарифного регулирования Федеральная антимонопольная служба определила, что решения о введении, изменении или прекращении регулирования тарифов должны приниматься на основе анализа рынка. Там, где нет условий для конкуренции, должна применяться эффективная система тарифообразования: гибкая, ориентированная на стратегические цели, способствующая привлечению инвестиций, защищающая не только в краткосрочном, но и в долгосрочном плане интересы потребителей. В рамках поставленных целей ФАС России уже сделала первые шаги в области нефти и газа, электроэнергетики, лекарственных средств, правотворческой деятельности и т.д. Так, ФАС России не допустила роста цен на лекарственные препараты в рамках процедуры согласования предельных отпускных цен производителей.

Например, ФАС России выявила, что ООО «Озон» заявило на регистрацию предельные цены на лекарственный препарат «Каптоприл» – таблетки 100 мг в количестве 20 шт. и 40 шт. в размере 317,54 руб. и 635,09 руб. соответственно. При этом ООО «Озон» имеет зарегистрированную в конце июля 2015 года цену аналога собственного производства в дозировке 50 мг с ценой 28,35 руб. и 35,93 руб. за 20 и 40 шт. соответственно. То есть регистрация заявленных цен может привести к экономически необоснованному росту стоимости препарата в 5,6 раз (за упаковку 20 шт.) и в 8,8 раз (за упаковку 40 шт.).

ФАС России также предотвратила попытку ОАО «Биосинтез» зарегистрировать лекарственный препарат «Дротаверин», таблетки 40 мг, 20 шт., упакованные в банки, по цене 48,30 руб. при наличии аналога собственного производства, расфасованного в ячейковые контурные упаковки с зарегистрированной в 2015 году ценой - 9,87 руб. Регистрация могла привести к экономически необоснованному росту цены на лекарственный препарат в 4,9 раза.

ФАС России выявлены факты регистрации в 2015 году различных лекарственных форм аналогичных лекарственных препаратов по ценам, необоснованно отличающимся в несколько раз. Так, например, был зарегистрирован лекарственный препарат «Аминазин», драже № 10 по цене 33 руб. и «Аминазин», таблетки в оболочке № 10 – по цене 98 рублей [6].

Следует отметить, что еще в августе 2014 года Федеральная антимонопольная служба открыла у себя на сайте, а также на сайтах территориальных управлений "горячую линию"

по вопросам необоснованного повышения цен на продукты питания. В некоторых регионах параллельно заработала телефонная горячая линия.

Как сообщила начальник Управления контроля агропромышленного комплекса Анна Мирочиненко, за год в ФАС России от граждан поступило более 8800 обращений с жалобами на рост розничных цен. Чаще всего россияне жаловались на повышение цен на молоко и молочные продукты, сахар, овощи. По результатам проверок ФАС России возбудила более 75 дел за нарушение Закона о защите конкуренции, Закона о торговле и КоАП и взыскала штрафов на сумму более 3 млн. рублей.

Например, в Астрахани признаны виновными 4 птицефабрики за заключение соглашения по установлению монопольно высокой цены на яйца. На Ставрополье за необоснованное повышение цен – 2 птицефабрики. В Санкт - Петербурге – ООО «Лента» за навязывание поставщикам условия, по которым они должны были вносить плату за право поставок товаров в торговую сеть.

В апреле 2015 года ФАС России признала за ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК» нарушение требования пункта 1 части 1 статьи 13 Закона о торговле. Нарушение выразилось в создании дискриминационных условий для поставщиков продовольственных товаров (категории «мясо и мясная продукция», «птица») путем определения и взимания различной стоимости за одинаковый объем услуг по продвижению продовольственных товаров в 2014 году. Результатом стало постановление о назначении 14 административных штрафов (ч. 1 ст. 14.40 КоАП РФ) в размере 2 млн. рублей каждый, общая сумма штрафов составила 28 млн. рублей [5].

Подводя итог можно сказать, что Федеральная антимонопольная служба России качественно проводит все мероприятия, которые имеют прямое отношение к их компетенции в сфере ценообразования, обеспечивая защиту граждан и национальных интересов страны в целом.

Список используемой литературы:

1. История, функции и полномочия ФАС России [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФАС России. URL: <http://www.fas.gov.ru/about/overview/>
2. Неоднократное нарушение увеличивает размер штрафа [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФАС России. URL: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_37120.html
3. Первый штраф за превышение громкости звука рекламы [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФАС России. URL: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_37222.html
4. ФАС оштрафовала "Жигулевское пиво" за недобросовестную конкуренцию [Электронный ресурс] // Международная информационная группа "Интерфакс". URL: <http://www.interfax.ru/business/423386>
5. ФАС оштрафовала ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК» на 28 миллионов рублей за дискриминацию поставщиков продовольственных товаров [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФАС России. URL: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_36521.html
6. ФАС России не допустила роста цен на лекарственные препараты в рамках процедуры согласования предельных отпускных цен производителей [Электронный ресурс] //

Кудрявцева О.П.

магистрант, I курс

экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

БАНКОВСКИЙ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Риск является одной из составляющих функционирования любого банка. Сегодня, когда ситуация в экономике достаточно сложная, риски в банковской деятельности возрастают. Банки, в условиях конкуренции и нестабильности на финансовых рынках, не всегда уделяли должного внимания к минимизации рисков, а как следствие, несли убытки. Но сегодняшняя ситуация в мире показала, что управление рисками является одной из важнейших задач в банковской деятельности, и от того, как данная работа организована, зависит развитие не только банковского сектора, но и всей экономики в целом.

Развитие риск - менеджмента начинается в 70 - е гг. прошлого века, но в новую отрасль банковского дела данное направление сформировалось только в 1990 - х гг. Что касается России, то банковский риск - менеджмент здесь начинает развиваться позже, но сегодня его значение возрастает все больше. [5, с.6] В нашей стране сейчас активно внедряют подходы и стандарты риск - менеджмента в практику коммерческих банков. Банком России проводится политика полномасштабного внедрения международных базельских соглашений в отечественную законодательную базу и практику работы кредитных организаций. В соответствии с новыми подходами, которые определены соглашениями Базель - 2 и Базель - 3, значительное внимание уделяется требованиям, предъявляемым банковским системам оценки и управления рисками, и методикам расчета достаточности собственного капитала банков с учетом рискованности их деятельности. [2, с.140]

Вообще, банковский риск - менеджмент – это процесс управления рисками, т.е. совокупность действий, направленных на выявление рисков и разработки способов и методов их решения. [1] События конца 2014 года, когда цены на нефть упали, что вызвало падение курса национальной валюты, рост инфляции, сокращение реальных доходов и неопределенности, показали, что политика банков нуждается в пересмотре. Банки испытывали трудности в адаптации к новым условиям с возросшими рисками. Эффективное управление же предполагает своевременное предвидение перемен, приспособление к ним и контроль процессов преобразований и развития для клиентов, акционеров, служащих, и общества в целом. Оно подразумевает постоянное укрепление сильных сторон, реализацию вновь открывающихся возможностей, а также уменьшение рисков, устранение опасных ситуаций и ликвидацию внутренних слабостей. [4, с.15]

Что касается рисков, то сегодня нет их единой классификации. Это связано с многообразием проявлений риска и сложностью разграничения его видов. Но вместе с этим все же имеется определенное единодушие во взглядах на типологию рисков, которым подвержены коммерческие банки, а именно, это рыночные риски, кредитные риски, риски ликвидности и риски делового события. [5, с.17] Данные виды рисков присущи деятельности всех финансовых посредников, в том числе банков. Вместе с тем разным видам финансовых посредников присущи те или иные виды рисков в различной степени. Например, банки в наибольшей степени подвергаются кредитным и рыночным рискам, и как следствие, несут наибольшие потери вследствие этого. [3, с.2]

Таким образом, банки часто несут потери не из-за высоких рисков, а по причине неэффективного управления и недостаточного контроля над ними. Ведь банк, как и другие коммерческие организации, преследует такую цель как получение прибыли, и чем больше финансовый результат, тем лучше. Но не следует забывать, что высокодоходные операции являются более рискованными. Поэтому сегодня на плечи риск - менеджеров ложится огромная работа по нахождению оптимальной величины между риском и доходностью.

Таким образом, интеграция риск - менеджмента в общую систему управления банком очень важна, особенно сейчас, когда ситуация в экономике нестабильна. Коммерческие банки под руководством Банка России должны постоянно разрабатывать и внедрять стандарты, процедуры по управлению рисками, модели их оценки, формировать планы работ в условиях неопределенности. Нормально функционирующий риск - менеджмент способствует достижению финансовой стабильности банка и его стоимости, укреплению способности банка минимизировать непредвиденные потери и повышению доверия к нему со стороны контрагентов. Поэтому в период макроэкономической нестабильности является первостепенной задачей развитие риск - менеджмента банков как одного из факторов стабильности в целом.

Список использованной литературы:

1. Джаксыбекова, Г.Н. Банковский риск - менеджмент / Г.Н. Джаксыбекова, А.М. Нурғалиева // Экономика и юриспруденция. – 2015. - № 3(14). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/bankovskiy-risk-menedzhment-14.01.2016>.
2. Луговцов, Р.Ю. Базель – III в российской банковской действительности / Р.Ю. Луговцов // Экономические науки. – 2012. – № 5(90). – С. 140 - 142.
3. Никулина, О.В. Управление кредитными рисками коммерческих банков в условиях нестабильности финансовой системы / О.В. Никулина, А.И. Коваленко // Финансы и кредит. – 2015. – № 30. – С.2 - 17.
4. Ольхова, Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учеб.пособие / Р.Г. Ольхова. – 2 - е изд., перераб.и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 304 с.
5. Шаталова, Е.П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск - менеджменте: учебное пособие / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 168 с.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ФОРМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Проблема студенческого самоуправления является одной из важных проблем профессиональной подготовки специалистов высшей квалификации. Это обусловлено тем, что выпускники вуза, согласно требованиям государственного образовательного стандарта, должны быть самостоятельной, самоорганизующейся личностью и обладать не только знаниями в области своей профессиональной деятельности, но и организаторским навыками и определенными компетенциями как неотъемлемым результатом вузовской подготовки. Необходимость разбора и решения проблем студенческого самоуправления определяется также повышением значимости воспитательной работы со студентами в высших учебных заведениях, результативность которого является одним из важнейших показателей эффективности работы вуза.

В настоящее время самоуправление в ученических коллективах разных уровней вышло на новый уровень своего развития, что обусловлено несколькими факторами. В первую очередь, изменилась государственная политика в отношении системы образования вообще и высшего в частности, также, обострился интерес со стороны государственных органов к организации, качеству и результативности воспитательной работы в вузах, что отражается в ряде официальных документов, во - вторых, наблюдается повышение деятельностной активности студентов в отношении своей жизни в период обучения в вузе, в - третьих, владение навыками управления и самоуправления для сегодняшних выпускников образовательных учреждений разных уровней становится одним из необходимейших условий их успешной самореализации в дальнейшей жизни и профессионально деятельности.

Студенческое самоуправление характеризуется наличием определенной нормативно - правовой регламентацией. Так Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" регулирует управление образовательной организацией в контексте студенческого самоуправления.

В целях учета мнения обучающихся, по вопросам управления образовательной организацией и при принятии образовательной организацией локальных нормативных актов, затрагивающих их права и законные интересы, по инициативе обучающихся, родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся и педагогических работников в образовательной организации создаются советы обучающихся (в профессиональной образовательной организации и образовательной организации высшего образования - студенческие советы), советы родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся или иные органы.

Что касается теоретической основы советы обучающихся являются общественными объединениями и понимаются как «добровольное, самоуправляемое формирование,

созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения».

Общественным считается объединение, которое:

- создается по инициативе и на основе свободного волеизъявления детей и взрослых и не является непосредственным структурным подразделением государственного учреждения, но может функционировать на его базе и при его поддержке, в том числе материально - финансовой;

- осуществляет социально - направленную деятельность;

- не ставит своей (уставной) целью получение прибыли и распределение ее между членами объединения.

Общественное объединение имеет право пройти государственную регистрацию в органах юстиции и приобрести, таким образом, статус юридического лица. Государственная регистрация регионального и местного общественных объединений производится органами юстиции соответствующих субъектов Российской Федерации; межрегионального общественного объединения – органами юстиции по месту нахождения постоянно действующего руководящего органа общественного объединения; общероссийского и международного – Министерством юстиции Российской Федерации.

Если объединение создано, но не зарегистрировано, это не может никак отразиться на ее деятельности. Есть масса примеров, когда детским и молодежным объединениям предоставляют помещения, оплачивают расходы на проведение мероприятий и т.д., при этом самостоятельный юридический статус необязателен.

Проблемная ситуация состоит в том что, при отсутствии статуса НКО невозможно иметь что - либо в своей собственности, получать средства от органов государственной власти, благотворительных и других грантодающих организаций, таких как Министерство труда и социальной защиты, Росмолодежь, РСМ и др. Только имея статус юридического лица, организация может от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. При этом юридические лица обязаны иметь самостоятельный баланс или смету, счет в банке, состоять на учете в налоговых и других контрольных и учетных государственных органах.

Для прохождения государственной регистрации необходимо в течение трех месяцев со дня проведения учредительного собрания подать в регистрирующий орган заявление, подписанное членами постоянно действующего руководящего органа общественного объединения с указанием места жительства каждого и приложить к заявлению:

- устав общественного объединения (в 2 - х экземплярах);

- выписку из протокола учредительного собрания, содержащую сведения о создании объединения, об утверждении его устава и о формировании руководящего и контрольно - ревизионного органов;

- сведения об учредителях в установленной форме;

- документ об уплате регистрационного сбора;

- документ (гарантийное письмо) о предоставлении юридического адреса общественному объединению;

- при использовании общественным объединением личного имени гражданина или символики, защищенной законодательством Российской Федерации об охране

интеллектуальной собственности или авторских прав – документы, подтверждающие правомочия на их использование.

Следует отметить, что государственная регистрация студенческих объединений осуществляется в случае избрания в их руководящие органы граждан, достигших восемнадцатилетнего возраста. Это связано с тем, что согласно Гражданского Кодекса Российской Федерации, гражданская дееспособность возникает в полном объеме с 18 лет.

Орган, регистрирующий общественные объединения, в месячный срок обязан рассмотреть заявление общественного объединения и принять решение о регистрации общественного объединения, либо об отказе в государственной регистрации. Документом, удостоверяющим государственную регистрацию общественного объединения, внесение данного объединения зарегистрировавшим его органом в единый государственный реестр юридических лиц является свидетельство о государственной регистрации.

Таким образом, наиболее эффективной формой функционирования органа студенческого самоуправления является некоммерческая организация.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об образовании в Российской Федерации".
3. Федеральный закон от 19.05.1995 года № 82 - ФЗ «Об общественных объединениях».
4. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7 - ФЗ "О некоммерческих организациях".
5. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129 - ФЗ (ред. от 30.03.2015) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".

© Лапина К.А., 2016

Литвинова А.В.
магистрант 2 курса
Института управления
НИУ «БелГУ»
г.Белгород, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАНАЛОВ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА (НА ПРИМЕРЕ «MILAVITSA», Г. БЕЛГОРОД)

В связи с условиями жесткой конкуренции среди предприятий особую актуальность приобретает исследование новых инструментов коммуникационного взаимодействия с потребителями. Согласно результатам многочисленных исследований продвижение в сети Интернет сегодня стало одним из наиболее эффективных и результативных инструментов маркетинговых коммуникаций.

Социальные сети различных видов постепенно охватывают практически все категории потребителей, поэтому грамотно созданное рекламное сообщение может оказаться достаточно результативным и повысить узнаваемость как самого предприятия, так и его продукции.

Многие зарубежные и отечественные маркетологи проводили фундаментальные исследования, изучая принципы работы в сети и пути и методы продвижения товаров и

услуг в социальных сетях. Среди них М. Далворт, Н. Динелло, Дж. Смит, Д. Кремнев, Д. Халимов и др.

Несмотря на множество работ и исследований в сфере продвижения товаров в сети Интернет, в частности в популярных социальных сетях, все еще существует необходимость в определении подходящих способов продвижения товаров таким способом. Целью данной статьи является анализ различных методов рекламирования продукции в некоммерческих социальных сетях.

Середина 21 века стала началом стремительного развития социальных сетей. Именно такой тип сайтов получил большую популярность и распространение – более половины пользователей Интернета охвачено социальными сетями. В России этот показатель пока меньше мирового, но наблюдается тенденция его стремительного роста [2].

Социальные сети изначально создавались и использовались как платформа для поиска друзей по интересам и общения. Сейчас же социальные сети – это мощный инструмент маркетинга, помогающий изучать предпочтения потенциальных потребителей и позволяющий рекламировать различные товары и услуги.

В последние несколько лет все большую популярность приобретает такая социальная сеть как Instagram. Instagram – это приложение для мобильных устройств для быстрого обмена фотографиями и видео, которое обладает признаками социальной сети.

Instagram нередко называют социальной фотосетью. Это определение наиболее полно отражает концепцию данного сервиса. Instagram похож на все остальные социальные проекты, но при этом имеет опосредованные черты.

На сегодняшний день количество пользователей Instagram в мире превышает 200 млн. На Россию приходится около 5 - 6 млн. По данным исследовательских компаний основное ядро активных пользователей – это молодые люди до 24 лет. Для России наибольшее количество пользователей данной сетью – это жители больших городов [1].

Приведенная статистика в большой степени позволяет определить целесообразность использования Instagram для продвижения бизнеса, товаров и услуг, или сайта. Любой проект ориентирован на свою целевую аудиторию и перед тем, как вкладывать свои усилия и время в тот или иной канал коммуникации, нужно оценить, насколько они будут оправданы.

Продвижение товаров и услуг в сети Instagram получило распространение и в Белгородском регионе. Данный сервис активно используют в своей маркетинговой деятельности гостиницы, кафе, рестораны, кофейни, салоны и другие предприятия города Белгорода, среди которых гостиничный комплекс "АВРОРА", агентство по организации детских праздников «Арт - Лэнд» и другие.

«Milavitsa» - магазины фирменной сети женского нижнего белья. Организация вошла на региональный рынок Белгорода в 2011 году, путем приобретения франшизы на ведение данного вида бизнеса. Франчайзинговая сеть Milavitsa успешно развивается благодаря сильному бренду, всеобщей известности и хорошей репутации у миллионов женщин, а также благодаря широкому ассортименту, удовлетворяющему потребности самых взыскательных покупательниц [3].

Магазины Milavitsa работают в наиболее емком розничном сегменте бельевых магазинов средней ценовой категории, что обеспечивает стабильно высокий покупательский спрос и продажи.

Организация имеет 3 торговые площади в г. Белгород и 2 площади в г. Курск. Шагая в ногу со временем, организация имеет необходимость продвижения своего бренда в социальных сетях. Пример успешного продвижения своих товаров в Instagram побуждает собственников организации воспользоваться возможностями данной социальной сети для

расширения своей потребительской аудитории. Рассмотрим стратегию продвижения товаров «Milavitsa» в Instagram.

Прежде всего, необходимо создать собственный аккаунт в Instagram (например, Milavitsa _ Belgorod / Kursk), описав специфику деятельности организации. В профиле необходимо добавить контактные данные, а также адреса торговых площадей. Следующий пункт – добавление контента. Instagram отлично подходит для продвижения товаров – в нашем случае это нижнее белье, белье для сна. Также можно добавить фотографии из жизни организации и коллектива, что позволит привлечь дополнительную аудиторию и привлечь новых подписчиков. Еще одна рекомендация, о которой не стоит забывать – использование хештегов. Для «Milavitsa» можно использовать собственный уникальный хештег, характеризующий продукцию компании - #белье_для_жизни. Под каждой фотографией следует размещать несколько хештегов, благодаря которым потенциальные подписчики смогут узнать наш товар. SMM эксперты в один голос заявляют – чем больше вы используете хештегов, тем будет больший охват аудитории.

Следующий шаг – своевременное размещение информации о текущих акциях в магазине. Также необходимо разработать специальное предложение для подписчиков Instagram - аккаунта, для того чтобы пользователи ощутили свою уникальность (например, каждому сделавшему репост – дополнительная скидка на товары определенной категории). Это будет мотивировать их просматривать фото, читать в нем описания, регулярно заглядывать в наш аккаунт.

Также необходимо не забывать о партнерах. Публикуя фотографии с информацией о партнерах или делая репосты их записей мы привлекаем часть новой аудитории. Также возможно проведение совместных акций.

Список использованной литературы

1. Маркетинг в Инстаграм. Краткое руководство [Электронныйресурс], - [http://promogram.ru / informacija / blog / 527 /](http://promogram.ru/informacija/blog/527/).
2. Официальный сайт «Milavitsa» [Электронныйресурс], - [http:// www.milavitsa.com /](http://www.milavitsa.com/).
3. Советы по продвижению товаров и услуг в Инстаграм [Электронныйресурс], - [http:// pro - wordpress.ru / poleznoe / prodvizhenie - tovarov - i - uslug - v - instagram.php](http://pro-wordpress.ru/poleznoe/prodvizhenie-tovarov-i-uslug-v-instagram.php).

© Литвинова А.В., 2016

Дасени В.Б.,
студент 2 курса
экономического факультета НГУЭУ,
г. Новосибирск, Российская Федерация
Мамонов В.И.,
канд. эконом. наук, доцент НГУЭУ
г.Новосибирск, Российская Федерация

ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Рост концентрации производства на товарных олигополистических рынках усиливает политику взаимовлияния фирм, а потому требует решения возникающих вопросов

стратегического взаимодействия [1]. Стратегическое поведение фирм на рынке сводится к осуществлению ряда мероприятий (действий, усилий) укоренившимися фирмами на рынке, позволяющих им занимать более выгодные позиции по отношению к реальным или потенциальным конкурентам. Стратегическое поведение фирм направлено на ограничение конкуренции на рынке или в отрасли производства, а потому его цель сводится к созданию такой структуры взаимодействия, которая позволяет степень конкуренции снижать.

Стратегическое поведение фирм на неконкурентном рынке реализуется в двух основных формах: в виде кооперативного и некооперативного взаимодействия. Современный уровень развития рыночной среды демонстрирует его движение в сторону рынков с большей степенью «организованности», что подтверждается наблюдаемыми компромиссами при принятии фирмами решений в сфере объемов производства продукции, дисциплины цен на товарных рынках и раздела рынка по географическому принципу. Достижение компромиссов возможно только через координацию своих действий, т.е. кооперативное взаимодействие.

Координация действий укоренившихся фирм на рынке (равных или не равных по силе) является не только наиболее быстрым, но и самым эффективным способом достижения своих целей, чем конкурентная борьба; в конечном итоге у фирм увеличивается рыночная власть – возможность определять цену товара. Последнее способствует реализации стратегии максимизации прибыли, что объективно ведёт к образованию разного рода коалиций (объединений, союзов, ассоциаций, вертикально и горизонтально интегрированных компаний).

Анализ таких интеграционных процессов свидетельствует о перманентном процессе изменения структуры промышленности России; в этом заключается процесс формирования все более эффективных структурных пропорций, а значит и устойчивых механизмов функционирования промышленности [2, с. 169]. Вместе с тем наряду с законными способами интеграции (слияния, поглощения компаний) все больше распространяются и скрытые формы (соглашения) концентрации. Такие виды соглашений позволяют фирмам находить способы уклонения от конкуренции и выражаются в согласовании цен, объемов производства и продаж, разделе рынков сбыта по территориальному признаку, в разработке совместных действий против новых конкурентов. Принятие политики максимизации совместной прибыли не является простым, а достижение соглашения весьма трудным, особенно если у фирм одного рыночного сегмента различные или даже противоположные представления о наиболее благоприятной структуре цен. Факторы, которые препятствуют координации, всегда присутствуют на олигополистических рынках; разница заключается лишь в том, в какой степени каждый из них влияет на главные тенденции. Несмотря на дестабилизирующее действие данных факторов, факт идентичных цен за одинаковую продукцию свидетельствует о совместной ценовой политике [3].

В случае, когда несколько крупных фирм определяют основной объем продаж товара, то, осознавая свою взаимозависимость, они будут более склонны к проведению кооперативного взаимодействия, что позволит им получить большую прибыль, т.е. стратегия поведения предприятий на рынке порождает определенный уровень концентрации и прибыли в отрасли. Таким образом, степень сговора может рассматриваться как общая детерминанта прибыльности и концентрации.

Связь между структурой и результативностью может отличаться поскольку меняется поведение фирм. Отсутствие равенства в известном выражении $\frac{P - \overline{MC}}{P} = \frac{HHI}{e_p}$ должно сигнализировать о реализации корпоративного взаимодействия на рынке посредством заключения тайных или явных соглашений [4, с. 97 - 100].

Если на рынке функционирует N фирм, то количество допустимых коалиций определяется числом $K = \sum_{m=2}^N C_N^m$. Качественный анализ возможных схем взаимодействия

существенно сужает их количество. В случае «хорошей» аппроксимации результатов рынка с использованием модели Курно можно будет получить ряды значений цены товара, объёма продаж, которые в ряду располагаются в соответствии с номерами коалиций: большему номеру соответствует и большее значение индекса ННН. Результаты деятельности рыночных структур с различными коалициями могут оказаться довольно сходными, поэтому можно сгруппировать их в кластеры с различающимися ценами и объёмами по определённой метрике. Полученных статистических данных вполне достаточно для построения регрессий. Тогда, если реальная ситуация на рынке с ценами и объёмами соответствует определённым параметрам регрессии, то это позволяет поставить в соответствие реальному положению на рынке соответствующее корпоративное взаимодействие [5].

В практике антимонопольного регулирования индустриально развитых стран, как в России, выявление согласованных действий фирм, ограничивающих конкуренцию, является сложным вопросом. Обнаружить наличие такие скоординированных действий, ограничивающих конкуренцию, достаточно трудно; ещё сложнее найти аргументы, доказывающие такое корпоративное взаимодействие, которое уменьшает результативность отрасли с позиции общества. Трудности связаны со сложностью, а иногда и невозможностью идентификации объективных действий фирм, являющихся естественной реакцией на воздействие внешних факторов, от действительно существующего согласованного коалиционного взаимодействия фирм на рынке. Однако статистика цен свидетельствует, что идентичные товары реализуются по идентичным ценам, которые обеспечивают высокую рентабельность продаж и экономическую прибыль производителям [6].

Список использованной литературы

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. Учебник. - М.: ИЧП Изд - во «Магистр», 1998. - 320с.
2. Любященко С.Н., Мамонов В.И. Тенденции регионального развития и динамика концентрации производства // Антимонопольная деятельность и защита конкуренции в Российской Федерации: экономическое содержание и сущность публично - правового регулирования. Сборник статей III Всероссийской научно - практич. конф. / Под ред. О.Н.Кузнецовой, О.В. Барабаш. Пенза, ПГУ. 2015. С. 167 - 174.
3. Дж.Дж.Стиглер. Теория олигополии // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995. - 534 с.

4. Любященко С.Н., Мамонов В.И. Рыночная концентрация в условиях группирования предприятий и экономическая эффективность // Вестник НГУЭУ. 2013. №3. С. 92 - 106.

5. Lyubyaschenko S.N., Mamonov V.I. Market concentration and economic performance // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 7(27). С. 36.

6. Лебедев О.Т. Экономика отраслевых рынков : Учебное пособие / Изд - во Политехнического университета. СПб. 2009. – 340 с.

© Дасени В.Б., Мамонов В.И., 2016

Маркатиок Ю.В.

студентка 4 курса НОУ ВПО «ВСИЭП»,
г. Иркутск, РФ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Динамичное развитие отечественной экономики, ее полномасштабная интеграция в сложившиеся мировые структуры, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и улучшение уровня жизни населения во многом зависят от развития научно - технического прогресса в области управления, прежде всего, промышленными предприятиями. Одно из основных направлений совершенствования механизмов функционирования промышленных предприятий связано с использованием риск - менеджмента в деятельности хозяйствующих субъектов.

В целом производственный процесс на промышленном предприятии представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходные материалы превращаются в готовую продукцию или изделие.

Основное производство предприятия включает в себя несколько основных стадий: заготовительную, обработочную и сборочную. При этом на заготовительной стадии осуществляются заготовки, подвергающиеся в дальнейшем обработке.

На обработочной стадии заготовки или основные материалы подвергаются механической, термической, электрохимической ил др. обработке и превращаются в готовые детали, направляющиеся в дальнейшем на сборку или реализацию. Сборочная стадия производства охватывает слесарно - сборочные, испытательные, окрасочные, упаковочные и другие процессы, в результате которых получается готовая продукция предприятия [1, с. 33].

К вспомогательным относятся процессы, которые обеспечивают осуществление основного производства, например, производство для собственных нужд инструмента и приспособлений, различных видов энергии, ремонт оборудования и сооружений и т. д.

Вспомогательные и обслуживающие процессы непосредственно не связаны с выпуском продукции, но они необходимы для эффективного обеспечения основного процесса [4, с. 1].

При организации производственных процессов в каждом конкретном случае необходимо научно обоснованно учесть влияние основных факторов, определяющих организацию

производственных процессов. Речь идет о конструктивно - технологических особенностях выпускаемой продукции, объеме выпуска продукции и видах специализации производства [6, с. 162].

Производственный менеджмент должен обеспечить высокие результаты производственно - хозяйственной деятельности предприятия, всемерную экономию времени, высокое качество и эффективность производства продукции. Для этого необходимо, чтобы организация производства в целом и организация производственного процесса основывались на научных принципах. Первый принцип касается специализации производственного процесса, предполагающего его разделение на составные части и закрепление за отдельными рабочими местами, производственными участками ограниченного количества операций, технологических процессов [7, с. 22].

Второй принцип связан с пропорциональностью, то есть согласованностью по производительности и производственным мощностям всех производственных подразделений предприятия и отдельных рабочих мест. Повышение степени пропорциональности приводит к более эффективному использованию производственного оборудования, основных фондов в целом.

Следующие принцип – принцип непрерывности заключается в том, что каждая последующая операция технологического процесса данного объекта производства начинает выполняться сразу же после завершения предыдущей. Благодаря этому сокращается длительность цикла производства, улучшается использование оборотных фондов [2, с. 216].

Принцип ритмичности предполагает организацию производственных процессов, позволяющую выполнение определенных объемов работ и выпуск одинакового количества продукции. Наиболее высокий уровень ритмичности достигается при полном соблюдении требований выше отмеченных принципов.

Список использованной литературы:

1. Антипина О.В. Инновационно - инвестиционное развитие муниципальных образований Иркутской области: проблемы и пути решения // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 32 - 36.
2. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215 - 219.
3. Лобанов А. Тенденции развития риск - менеджмента: мировой опыт // Рынок ценных бумаг. - № 18 (153). – 1999. - С. 59 - 65.
4. Нечаев А.С., Басова А.В. Налогообложение как инструмент стимулирования деятельности инновационно - активных хозяйствующих субъектов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6. С. 1.
5. Отнев Д.В., Нечаев А.С. Концепция расчета лизингового платежа, построенная на международном чистом револьверном лизинге с учетом страховых выплат // Финансы и кредит. 2009. № 33 (369). С. 17 - 22.
6. Прокопьева А.В. Анализ эффективности инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25 - 1. С. 160 - 164.
7. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 21 - 23

© Маркатюк Ю.В., 2016

Машичев И.И.

студент 4 курса
факультета экономики и инвестиций,
научный руководитель:

Стецюнич Ю.Н.

канд. экон. наук, доцент,
АОУ ВПО «ЛГУ имени А.С. Пушкина»,
Санкт - Петербург, РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

С целью обеспечения непрерывной, стабильной и эффективной деятельности любому предприятию необходимо обладать запасами. Запасы – это один из наиболее дорогих активов большинства организаций, на которые приходится значительная часть капиталовложений, определяют политику предприятия и воздействуют на уровень управления в целом. Можно с уверенностью сказать, что насколько правильно будет организовано управление запасами, зависит порядок формирования затрат и финансовый результат работы предприятия [6,с.30].

К материально - производственным запасам относятся активы, которые: используются в качестве сырья, материалов при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг); предназначены для продажи, в том числе и готовая продукция; используются для управленческих нужд предприятия [6, с.140]. Создание запасов непременно влечет за собой расходы. Основными видами таких затрат, обусловленных необходимостью создавать и содержать запасы, являются [5]: замороженные финансовые ресурсы; затраты, связанные с содержанием специально оборудованных помещений; заработная плата специальных сотрудников; наличие постоянного риска порчи или хищения.

Существует ряд факторов, которые вызывают необходимость создания запасов: колеблющийся спрос на продукцию и услуги; изменяющиеся сроки поставки материалов; наличие условий, которые требуют закупки продукции партиями; наличие затрат, связанных с дефицитом запасов или запаздыванием доставки. Таким образом, если предприятие не создает запасы, то оно должно быть готово к потерям от простоев производства из - за неудовлетворенного спроса, от закупки мелких партий по завышенным ценам. Успешная реализация стратегических планов субъектов предпринимательства в современных условиях высокой конкуренции, избытка на рынках товаров иностранного производства ставит перед руководителями различного уровня принятия эффективных и обоснованных управленческих решений, способствующих снижению себестоимости производства за счет запасов [4,с.23].

Управление запасами – это важная часть общей политики управления оборотными средствами организации, основная цель которой заключается в обеспечении непрерывного производственного процесса и процесса реализации готовой выпущенной продукции при минимизации совокупных расходов, связанных с обслуживанием запасов. Принципы управления запасами могут быть сформулированы в виде следующего алгоритма: определение объекта управления; выявление релевантных затрат и установление их

зависимости от управляемых параметров; поиск наилучшего решения, при котором релевантные затраты для предприятия будут минимальными [2,с.29].

Рассмотрев принципы, в соответствии с которыми функционирует система управления запасами предприятия, далее кратко рассмотрим возможные стратегии управления производственными запасами, которые могут быть применены в хозяйственной деятельности организаций [3,с.136].

На современном этапе в практике предприятий наибольшее распространение получили три основных типа стратегий управления запасами [1]: наибольшей осмотрительности (произведение наибольшего потребления запасов в течение одного дня на максимальную продолжительность периода поставки); дополнительного резерва (создание дополнительного резерва); процента от спроса (анализ частоты спроса по итогам работы одного дня).

Сформулируем общие рекомендации по совершенствованию управления запасами на предприятии: рациональная организация управления запасами, поскольку напрямую влияет на себестоимость производства и финансовые результаты предприятия; комплексное использование материальных запасов предприятия, позволяет максимально предотвращать потери и нерациональное использование; оснащение складских помещений предприятия (если имеются) современными весоизмерительными приборами и устройствами, усиление личной и коллективной ответственности сотрудников за рациональное и экономное расходование запасов; недопущение перерасхода или недостатка материалов, своевременное отслеживание уровня обеспеченности предприятия сырьем и материалами, сравнение фактического количества закупленного сырья и плановой потребности; управления запасами готовой продукции, позволяет предприятию повысить объем продаж (разработка такой ассортиментной программы, которая не только будет пользоваться спросом, но и принесет необходимый доход).

Список использованной литературы

1. Портал интернет - проекта «Корпоративный менеджмент» URL: <http://www.cfin.ru>
2. Стецонич Ю.Н. Неправомерное банкротство: экономические признаки и возможности предотвращения // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2014. Т. 6. № 2. С. 29 - 36.
3. Стецонич Ю.Н. Роль управленческого анализа в хозяйственной деятельности предприятий // Известия Санкт - Петербургского государственного аграрного университета. 2008. № 8. С. 135 - 136.
4. Стецонич Ю.Н. Теоретико–методологические вопросы развития теории бухгалтерского учета в современных условиях // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 1. С. 22 - 30.
5. Управление запасами: о чем следует знать финансовому директору // Электронный журнал «Финансовый директор» URL: <http://fd.ru/articles/16962-upravlenie-zapasami-0-chem-sleduet-znat-finansovomu-direktoru><http://fd.ru>
6. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов, под ред. Шохинина Е.М., 4 - е изд.– М.: КноРус, 2012, 480 с.

© Машичев И.И., 2016

Мейлерт А.О.
студентка 3 курса направление «Экономика»

Стецюнич Ю.Н.

канд. экон. наук, доцент
ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства»
Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР: ТРЕБОВАНИЯ И НОВАЦИИ

Многие абитуриенты выбирают в качестве будущей профессии - профессию бухгалтера, которая в настоящее время остается престижной и высокооплачиваемой. По разным оценкам бухгалтеров в России 5 - 6 миллионов человек, однако, по данным органов занятости, среди безработных бухгалтеров практически нет. Рассматривая основные профессии (специальности), образовательные программы, по которым осуществляется профессиональное обучение безработных граждан по направлению органов службы занятости в 2015 году, востребованной является подготовка бухгалтера со знанием программных продуктов в области учета, например, 1 С: Предприятие 8 (Зарплата и управление персоналом, Управление торговлей, Предприятие 8) и других. Следовательно, выбирая профессию бухгалтера, имеются положительные перспективы по трудоустройству, несмотря на кризисную ситуацию в экономике.

Важно не только получить базовое образование в сфере бухгалтерского учета (по программам бакалавриата 4 - 5 лет, магистратуры 2 - 3 года), но и подтвердить уровень квалификации. В рамках требований, определенных приказом Минтруда России от 22.12.14 № 1061н Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер» [1], бухгалтер обязан нормативное регулирование и объективно рассматривать все возникающие ситуации и реальные факты по вопросам, входящим в его компетенцию, не должен допускать, чтобы личная предвзятость, интересы, предрассудки, либо давление со стороны отражались на результатах его деятельности [4, с. 317].

Рассмотрим основные качества, которыми необходимо обладать современному бухгалтеру. Независимость – это способность бухгалтера действовать честно и объективно: отражать в учет и отчетности действительное положение дел предприятий независимо от каких - либо условий; вести бухгалтерский учет и формировать финансовые результаты, опираясь только на законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете [3, с. 180]. Компетентность и честность в работе — основа успеха в профессиональной деятельности бухгалтера: внимательно и серьезно относиться к своим обязанностям, соблюдать утвержденные бухгалтерские стандарты, поддерживать высокий уровень своих знаний, постоянно совершенствовать профессиональное мастерство. Профессиональный бухгалтер не должен манипулировать доступной ему информацией и использовать ее в целях получения личной выгоды [2].

В современных условиях хозяйствования роль бухгалтера на предприятиях неизмеримо возрастает. Рыночная экономика вызывает значительное изменение функций бухгалтера и расширение задач, стоящих перед ним. Из счетного работника, занимающегося констатацией фактов хозяйственной деятельности, он постепенно превращается в советника руководителя практически по всем вопросам деятельности предприятия. Не одно управленческое решение не обходится без согласования с главным бухгалтером, с целью определения его эффективности и налоговых последствий.

Профессиональные бухгалтеры во всем мире выполняют в обществе важную роль. Государство (правительство), инвесторы, кредиторы, работодатели и население в целом

являются пользователями экономической информации, формируемой профессиональными бухгалтерами [5, с. 23]. Профессиональный подход и поведение профессиональных бухгалтеров при предоставлении ими таких услуг влияют на экономическое благосостояние всей страны. Следовательно, профессия бухгалтера общественно значима и это налагает ответственность за соблюдение общественных интересов.

Выбирая профессию сегодня необходимо помнить, что получая экономическое образование в сфере бухгалтерского учета, студент часто определяет только первую ступень своей профессиональной подготовки, и как показала практика, это направление является очень востребованным. Современный профессиональный бухгалтер, повышая свой уровень становится грамотным финансовым директором, квалифицированным управленцем, может осуществлять функции руководителя разного уровня и далее продвигаться по карьерной лестнице.

Список используемой литературы

1. Приказ Минтруда России от 22.12.14 № 1061н Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер»

2. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов ИПБ России от 26 сентября 2007 г. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=76749&req=doc>;

3. Стещонич Ю.Н. Значение учетных принципов в системе бухгалтерского учета // Инновационные технологии научного развития Сборник статей международной научно - практической конференции, Уфа, 2015, С. 180 - 182.

4. Стещонич Ю.Н. Место учетных принципов в системе нормативного регулирования // В сборнике: Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир III Международная научно - практическая конференция: Сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова, ответственный редактор Н.М. Космачева, 2013. С. 316 - 322.

5. Стещонич Ю.Н. Теоретико – методологические вопросы развития теории бухгалтерского учета в современных условиях // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 1. С. 22 - 30.

© Мейлерт А.О., Стещонич Ю.Н., 2016

Мельник И.П.,

генеральный директор «Ореанда» Премьер Отеля, магистрант 61 / 1озМН группы
ИЭУ Гуманитарно - педагогической академии (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Ялта, Крым

Научный руководитель: **Лукьянова Е.Ю.**, кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и туристского бизнеса
ИЭУ Гуманитарно - педагогической академии (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Ялта, Крым

ПРИМЕНЕНИЕ «ABIS.BSC. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ» ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЯ

В настоящее время объекты курортно - туристского бизнеса находятся в новых условиях хозяйствования, которые предполагают обязательное повышение конкурентоспособности

предприятия. Развитие конкурентных преимуществ на основе ретроспективных данных, которые предоставляет финансовая и иная аналитическая отчетность, не является достаточным на современном этапе. Стандарты качества требуют использования соответствующих современным реалиям методических подходов к управленческой деятельности и образованию стратегии.

Существует ряд работ зарубежных и отечественных авторов в направлении формирования стратегии предприятий с учетом вектора их сбалансированного развития, к ним можно отнести работы таких авторов как: М. Браун [1], Р. Каплан [3], Е. Лукьянова [6; 7], Д. Нортон [3], А. Остервальдер [4], И. Пинье [4], Х. Фридаг [5], В. Шмидт [5] и других. Однако, вопросы использования программных продуктов, совместимых с «1С : Предприятие», для улучшения управления предприятием предложено не было, что и определило цель данной публикации.

Цель публикации – предложить применение программной системы «ABIS.BSC. Сбалансированная система показателей» для совершенствования управления «Ореанда» Премьер Отеля.

Программная система «ABIS.BSC. Сбалансированная система показателей» была разработана ООО Firmой «ВИП Анатех» [7], ведущей российской консалтинговой компанией, специализирующейся на разработке, внедрении и совершенствовании системы управления предприятием. Она позволяет реализовать метод BSC – наиболее результативный инструмент, позволяющий разработать систему управления эффективностью предприятия.

ABIS.BSC поддерживает технологию разработки, применения и развития прикладных BSC - систем, а также формирование аналитической отчетности для предприятий любого масштаба и сферы деятельности. Программный продукт ABIS.BSC является самостоятельной конфигурацией, разработанной на платформе «1С : Предприятие». Он позволяет реализовывать функциональные возможности поддержки: технологии стратегического управления предприятием; связи стратегии предприятия с текущей оперативной деятельностью; формирования сбалансированной системы показателей, которая позволит наиболее эффективно отслеживать степень достижения стратегических целей; построения BSC - диаграмм: карт целей уровня предприятия и бизнес - процессов, диаграмм целей, диаграмм ключевых показателей, дерева ключевых показателей; организационной диаграмм; создания аналитической BSC базы данных для отслеживания степени достижения поставленных целей в рамках стратегий и перспектив; динамики изменения ключевых показателей; определения мероприятий, которые необходимо выполнить для достижения заданных целей; оценки эффективности проводимых мероприятий; определения количественных результатов деятельности, обязательных для достижения в конкретные сроки, путем добавления нефинансовых показателей в систему измерения результатов хозяйственной деятельности; проведения расчета фактического достижения целей для выполнения заданных стратегий на основе отчетных и текущих данных о деятельности предприятия; формирования аналитических отчетов.

Программа ABIS.BSC предназначена для работы топ - менеджеров, менеджеров среднего звена, экономистов и аналитиков, ее преимущества в том, что она может быть многопользовательской на 5 и 10 рабочих мест, что позволяет вовлечь в процесс ее использования ключевых управленческих работников исследуемого предприятия.

Использование данной программы позволит оптимизировать ряд направлений деятельности «Ореанда» Премьер Отеля, осуществляя IT поддержку их стратегических и оперативных компонент в рамках:

- осуществления планирования, руководства производственно - хозяйственной и финансово - экономической деятельностью;
- организации работы и взаимодействия всех функциональных и обеспечивающих подразделений и служб, направления их деятельности на развитие и совершенствование с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышения эффективности работы предприятия, роста объемов реализации услуг, увеличения прибыли, улучшения качества и конкурентоспособности услуг, их соответствия мировым стандартам, удовлетворения потребностей туристов и других гостей в гостиничных и других услугах;
- работы по различным договорам; обеспечения предприятия квалифицированными кадрами, рационального использования и развития их профессиональных знаний и опыта, создания безопасных и благоприятных для здоровья условий труда, соблюдения требований законодательства об охране окружающей среды;
- достижения правильного сочетания экономических, административных и социально - психологических методов управления, единоначалия и коллегиальности в обсуждении и решении вопросов, материальных и моральных стимулов повышения эффективности производства, применение принципа материальной заинтересованности и ответственности каждого работника за результаты работы всего коллектива и т.д.

Материалы данной статьи могут быть полезны сотрудникам региональных органов, связанных с управлением объектами курортно - туристского бизнеса, студентам вузов.

Литература:

1. Браун М.Г. За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность управления компанией / М.Г. Браун. – М. : Олимп - Бизнес, 2012. – 224 с.
2. Информация о программной системе «ABIS.BSC. Сбалансированная система показателей» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vipanatech.ru/ABIS.BSC.html>.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – : Олимп - Бизнес, 2014. – 314 с.
4. Остервальдер А. Построение бизнес - моделей. Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 288 с.
5. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Фридаг Х., Шмидт В. – М. : Омега - Л, 2011. – 144 с.
6. Lukyanova Y.Y. Balanced Scorecard as a Proper Way of Domestic Economy Entropy Reducing on Microeconomic Level / Y.Y. Lukyanova // Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami – 2014 : Materiały X międzynarodowej naukowo - praktycznej konferencji, Przemysł (07–15 listopada 2014 r.). – Przemysł : Nauka i studia. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 11–13.
7. Lukyanova Y.Y. IT - Support for Balanced Scorecard Implementation in Entropy of Domestic Economy / Y.Y. Lukyanova // Conduct of modern science – 2014 : Materials of XI

Михалева О.В.

студент 3 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет
г. Курск,

Российская Федерация

Мутьлина К.О.

студент 3 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет
г. Курск,

Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 2011 ПО 2015 гг.

Проблема государственного долга является важной для любого государства независимо от его размеров, формы государственного устройства и других параметров. Объем государственного долга как внутреннего, так и внешнего, является важным критерием при определении платежеспособности и финансовой устойчивости государства.

Государственным долгом являются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами и международными организациями.

Анализируя показатели государственного долга, необходимо разделять его на внешний и внутренний государственный долг.

Под внешним государственным долгом понимается задолженность гражданам и организациям иностранных государств. Этот вид долга считается наиболее тяжким в связи с тем, что при его получении на кредитующее государство может быть наложен ряд обязательств. Зачастую, для получения кредита от внешнеэкономических партнеров следует выполнить перечень условий, только после осуществления которых будет предоставлен кредит.

На величину внешнего долга большое влияние также оказывает динамика обменного курса. Если происходит изменение величины обменного курса, то сумма внешнего долга в иностранной валюте также претерпевает изменения, так как долг пересчитывается в рубли по действующему на данный период времени курсу. Этот процесс служит одним из факторов изменения величины внешнего долга.

Проследить динамику развития величины внешнего долга мы можем благодаря показателям, представленным в таблице 1.

Таблица 1 Объем государственного внешнего долга за период 2011 - 2015гг.

отчетная дата	Объем государственного внешнего долга Российской Федерации*, млн. долл. США	
	Всего	в т.ч. по государственным гарантиям Российской Федерации
2011 - 12 - 01	35 838.1	965.6
2012 - 12 - 01	40 872.9	1 400.7
2013 - 12 - 01	55 834.6	11 394.9
2014 - 12 - 01	53 972.2	11 604.1
2015 - 12 - 01	50 128.6	11 976.3

Объем государственного внешнего долга, включая государственные гарантии РФ с 2011г. имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2012 г. прирост показателя составил 435,1 млн. долл. США, в 2013 г. - 9994,2 млн. долл. США, в 2014 г. – 209,2 млн. долл. США, в 2015г. - 372,2 млн. долл. США. Анализируя данные показатели, мы можем проследить резкий скачок величины внешнего государственного долга в 2013г. Это связано с увеличением заимствований на внешних финансовых рынках, путем размещения государственных ценных бумаг (евроблигационных займов), а также увеличением объемов предоставляемых гарантий в иностранной валюте. В период 2013 - 2015 гг. объем государственного внешнего долга, не включающего государственные гарантии Российской Федерации, имеет тенденцию к снижению, что говорит о том, что Россия является надежным заемщиком и исправно платит по своим обязательствам.

Второй, не менее важной составляющей, государственного долга является внутренний долг. Понятие внутренний государственный долг подразумевает под собой величину задолженности своим гражданам и предприятиям в национальной валюте. Данный вид государственного долга представлен в виде суммы суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств.

Показатели внутреннего государственного долга за последние 5 лет представлены в таблице 2.

Таблица 2 Объем государственного внутреннего долга за период 2011 - 2015гг.

По состоянию на	Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.	
	всего	в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации
01.01.2011	2940.39	472.25
01.01.2012	4190.55	637.33
01.01.2013	4977.90	906.6

01.01.2014	5722.24	1289.85
01.01.2015	7241.17	1765.46

Объем государственного долга с 2011г. имеет тенденцию к увеличению, которое происходит за счет увеличения выпуска долговых государственных обязательств в виде ценных бумаг. Так в 2011г. увеличение составило 220.89 млрд. руб. относительно 2010 г., в 2012 г. - 165.08 млрд. руб., а 2013г. - 269.27 млрд. руб., в 2014 г. - 383.25 млрд. руб., в 2015г. – 475.61 млрд. руб. Увеличение прироста суммы внутреннего долга в 2014 и 2015 гг. также связано с осложнением экономической ситуации в мире, введением санкций и общей нестабильностью экономических и политических отношений между странами.

Стоит более подробно рассмотреть структуру внутреннего государственного долга в 2015г. (таблица 3).

Таблица 3 Структура и динамика государственного внутреннего долга 2015г.

Виды государственных ценных бумаг	<i>По состоянию на 01.11.15</i>	<i>Изменение госдолга с 01.11.15 по 30.11.15</i>	<i>По состоянию на 01.12.15</i>
ОФЗ - ПД	2 683,086	13,525	2 696,611
ОФЗ - АД	795,994	- 4,820	791,174
ОФЗ - ПК	1 317,124	6,286	1 323,410
ОФЗ - ИН	96,472	30,918	127,390
ГСО - ППС	360,550	0,000	360,550
ГСО - ФПС	132,000	0,000	132,000
ОВОЗ	90,000	0,000	90,000
Итого:	5 475,226	45,909	5 521,135

В структуре государственного внутреннего долго преобладающую роль играют облигации федерального займа с постоянным купонным доходом, они составляют 48,8 % или 2696,611 млрд. руб. от общей суммы внутреннего государственного долга. Также значительную долю внутреннего долга составляют облигации федерального займа с переменным купонным доходом – 23,97 % или 1323,410 млрд. руб. Облигации федерального займа с амортизацией долга составляют 14,33 % или 791,174 млрд. руб. от всей суммы внутреннего долга. Остальные виды ценных бумаг, выпускаемых РФ составляют менее 10 % от общего объема внутреннего государственного долга.

Список использованной литературы:

1.Официальный сайт Минфина России. – «Структура и динамика государственного внутреннего долга в период с 01.11.15 по 30.11.15» URL: http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/duty/

2.Официальный сайт Минфина России. – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 декабря 2015 года URL: http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/

© Михалева О.В., Мутьлина К.О. 2016

Мусина А.И., Исламгулова И.И.,
студенты 2 курса
экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ,
г. Уфа,
Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛА

Состояние и особенности развития муниципального образования напрямую зависят от уровня экономического развития и демографических характеристик территории. Несмотря на все предпринимаемые государством усилия, еще остаются отдельные проблемы на пути развития муниципальных образований, которые не решены в полной степени.

Проблемы устойчивого развития страны в целом и отдельных регионов являются актуальными на современном этапе становления России как равноправного и стабильного члена мирового сообщества [8].

Социально - экономическое развитие является управляемым процессом качественного изменения социальной и экономической сфер, которые не ухудшают состояние окружающей среды, а приводят к улучшению условий жизни населения. Проблемы социально - экономического развития стали привлекать внимание исследователей сравнительно недавно [1].

Юнновский сельсовет образован Указом Президента РБ М.Г.Рахимова №47 - 3 от 04 февраля 2000 г. Решением сессии №18 от 23.12.2005 администрация муниципального образования преобразована в администрацию сельского поселения.

С целью обеспечения эффективного социального развития муниципального образования сельского поселения Юнновский сельсовет для решения стратегических задач необходима разработка плана действий, увязывающего различные элементы муниципальной экономической и социальной политики с ресурсными и финансовыми возможностями территории [4].

Таблица 1 Основные демографические показатели сельского поселения
Юнновский сельсовет

Показатели	2012 г.	2013г.	2014г.	2014 к 2012, %
Численность постоянного населения, чел.	880	926	980	111,4
Родилось, чел.	17	15	19	11,8
Умерло, чел.	9	9	8	88,9
Естественный прирост, чел.	46	46	54	117,4
Коэффициент естественного прироста, чел на 1 тыс. населения	1,05	1,05	1,02	97,1
Коэффициент миграционного прироста, чел на 1 тыс. населения	1	1,17	0,42	42
Средняя продолжительность жизни, лет	67	68	68	101,5

Из данных таблицы видно, что по сравнению с 2013 г. население в 2014 г. увеличилось на 54 человека, что связано с рождаемостью (19 человек) и миграцией населения в пределы сельского поселения Юнновский сельсовет. Рост рождаемости связан с выплатой материнского капитала по президентской программе за рождение второго ребенка. Численность учащихся за последние два года в школе стабильная. Численность трудоспособного населения составляет 437 чел., из них занято в образовании - 61 человек, индивидуальных предпринимателей - 10, связи, почте - 2, ЛПХ - 38.

Таблица 2 Структура занятости населения сельского поселения
Юнновский сельсовет

Показатели	2012 г.	2013г.	2014г.
Занято в экономике, всего	100	100	100
в том числе: промышленность	8,7	8,7	8,7
сельское хозяйство	19	19	19
строительство	-	-	-
транспорт и связь	1,2	1,2	1,2
Торговля	4,1	4,1	4,1
Здравоохранение	9,5	9,5	9,5
Образование, культура	39,7	39,7	39,7
Прочие отрасли	12	12	12

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что большинство людей заняты в сфере образования и культуры, на втором месте идет сельское хозяйство, которое значительно уступает образованию и культуре. Структура занятости населения в сфере здравоохранении занимает третье место.

Далее таблица о динамике занятости населения говорит о том, что уровень жизни населения для большинства жителей муниципального образования весьма низкий. 40 % населения имеют доходы ниже его прожиточного минимума. В связи с этим делаем вывод, что все усилия людей направлены на удовлетворение своих физиологических потребностей - питание, одежда.

Таблица 3 Динамика занятости населения сельского поселения
Юнновский сельсовет

Показатели	2012 г.	2013г.	2014г.	2014 г. к 2012г., %
Численность экономически активного населения, чел	454	501	530	116,7
из них: занято в экономике	112	242	244	217,9
Безработные	342	259	286	83,6
численность официально зарегистрированных безработных, чел	12	10	13	108,3

Уровень общей безработицы, %	38,86	27,97	29,18	75,1
Уровень зарегистрированной безработицы, %	2,64	1,9	2,45	92,8

Из данных таблицы 3 видно, что численность экономически активного населения увеличивается, так как увеличивается численность занятых в экономике, снижается уровень общей безработицы.

Таблица 4 Поступления денежных средств
в бюджет сельского поселения
Юнновский сельсовет, тыс.руб

Наименование доходов	2013 г.	2014г.	2015г.
Налоговые и неналоговые доходы	651	690	731
Налоги на прибыль	425	451	477
Налоги на имущество	174	185	196
Земельный налог	169	179	190
Безвозмездные поступления	1384	1467	1554
Дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	657	696	738
Субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии)	683	723	766
Всего доходов	2035	2158	2285

Из данных таблицы видно, что идет нарастание поступления денежных средств в бюджет сельского поселения, что способствует росту социально - экономического развития.

Основными проблемами социально - экономического развития сельского поселения Юнновский сельсовет являются: отсутствие порядка в земельных отношениях, отсутствие современной инженерной и социальной инфраструктуры [6], отсутствие у граждан материальных возможностей обустройства своей жизни на селе; деревня не интересна для проживания и освоения.

Для улучшения социально - экономического развития села необходимо:

- создать условия развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве;
- создать новые рабочие места путем строительства агропромышленных объектов и объектов социальной инфраструктуры;
- рост инвестиций и их внедрение в производство, а также регулирование рынков и развитие сельских территорий. Для этого необходимо создание и развитие соответствующих институтов и инфраструктуры [5];
- повысить роль и место самоуправления в жизни населения района, сельского совета, эффективно использовать муниципальную собственность и рационально распределить налоги;

- обеспечить равные права всем гражданам для пользования услугами социальной сферы, которые должны оплачиваться местным бюджетом.

- установить твердые источники доходной базы местных бюджетов для обеспечения материальной зависимости местных органов от региональных и федеральных властей. Это сделает органы местного самоуправления полностью зависимыми от благосостояния жителей, а потому будет стимулировать их деятельность на поиск разнообразных путей, повышающих материальную обеспеченность населения.

Подводя итог, можно констатировать, что стратегической целью на ближайшие годы для муниципального образования Юнновский сельсовет является достижение его экономической самодостаточности для решения в полной мере вопросов местного значения.

Список использованной литературы

1. Вавенков, И.В. Социально - экономическое развитие района. / Добровские известия. – 2006, № 1, с. 6
2. Вострецова, Т.В. Основы индикативного планирования развития сельских территорий / Т.В. Вострецова, А.А. Аскаров // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2008. – №5(43). – С. 77 - 82.
3. Галиев, Р.Р. Единый земельный налог – залог устойчивого развития сельских территорий [Текст] / Р.Р. Галиев // Никоновские чтения. – 2011. № 16. – С. 259 - 261.
4. Миннигалимова, А.Р. Государственно - частное партнерство как инструмент инновационного развития [Текст] / А.Р. Миннигалимова // 50 лет на службе экономической науке / под общей редакцией д.э.н., профессора Кликич Л.М., д.э.н., профессора Аскарова А.А., к.э.н., доцента Галиева Р.Р. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 92 - 98.
5. Миннигалимова, А.Р. Инновационное развитие России на основе государственно - частного партнерства [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Журнал Science Time: материалы Международных научно - практических конференций Общества Науки и Творчества за февраль 2014 г. / под общ. ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2014. – С.42 - 49.
6. Мударисов, С.Г. Модернизация технологических линий переработки зерна с учетом хозяйственных условий [Текст] / С.Г. Мударисов, И.Д. Бадретдинов // Научное обеспечение устойчивого функционирования и развития АПК: материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием (в рамках XIX Международной специализированной выставки "АгроКомплекс - 2009"). – 2009. – С.113 - 116.
7. Сайранов, Р.Н. Функции заработной платы в сельскохозяйственной отрасли: проблемы и пути решения / Р.Н. Сайранов, Т.В. Вострецова // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2012. – №3(23). – С. 95 - 97.
8. Социальное развитие села: проблемы и тенденции (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. 2013. №2.
9. Хужин, В. Д. Проблемы социально - экономического развития сельского района: дис. д - ра экон. наук : 08.00.05 / В. Д. Хужин. - Уфа, 2002. - 416 с.

© Мусина А.И., Исламгулова И.И., 2016

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день, в условиях нестабильности в рыночной экономике, кризисной ситуацией и направленностью страны на импортозамещение продуктов, сельское хозяйство играет важную роль. Отметим, что сельское хозяйство не может полноценно развиваться без государственной поддержки, поэтому выделяется материальная помощь отдельным фермерам и сельскохозяйственным организациям.

Развитие сельского хозяйства невозможно без качественно используемых земель. Земля – это, по сути, главный источник ресурсов и продукции сельского хозяйства. Поэтому следует изучать и улучшать использование земельных ресурсов. Есть очень много факторов, которые влияют на эффективное использование земельных ресурсов. Одни зависят от используемых технологий возделывания земель, уборки урожая, внедрения достижений научно - технологического процесса, другие связаны с управлением и эффективной деятельностью предприятия.

Мы оценили эффективность использования земельных ресурсов на сельскохозяйственном предприятии Илишевского района РБ.

В таблице 1 можно увидеть, что сельскохозяйственные угодья данного предприятия занимают почти всю часть площади всех земель – 95,8 %. Все земли, которые находятся в земельном фонде предприятия, используются полностью. Значение распаханности земельных территорий выше 60 %, что говорит о среднем значении показателя.

Главной проблемой на предприятии является нераспаханность многих территорий, снижение производительности земли за счет истощения минералов и полезных ископаемых. Некоторые земельные территории не используются из - за недостатка техники.

Таблица 1.1 Показатели эффективности использования земельных угодий

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 к 2012 г., %
Общая земельная площадь - всего, га	5214	5214	5214	100
в том числе всего с. - х. угодий	4994	4994	4994	100
из них: пашня	3236	3236	3236	100
Выручка, тыс. руб	63716	54659	69689	109,4
Чистая прибыль, тыс. руб	22284	18226	37986	170,5
Произведено продукции всего: зерна, ц	38780	43720	49374	127,3
молока, ц	26804	26810	25706	95,9
мяса КРС, ц	1342	1482	1537	114,5
Произведено продукции на 100 га с. - х. угодий: зерна,ц	776,5	875,5	988,7	В 1,27 раз

молока,ц	536,7	536,8	514,7	В 0,96 раз
мяса КРС, ц	26,9	29,7	30,8	В 1,15 раза
Выручка от реализации на 100 га с. - х. угодий, тыс.руб.	1275,9	1094,5	1395,5	В 1,09 раз
Прибыль на 100 га с. - х. угодий, тыс.руб.	446,2	365,0	760,6	В 1,7 раза

Изменение выручки от реализации и прибыли на 100 га. в динамике мы можем показать на диаграмме (рисунок 1), где первое значение – это выручка от реализации на 100 га, а второе – прибыль на 100 га. Как видно, эти показатели повышаются.

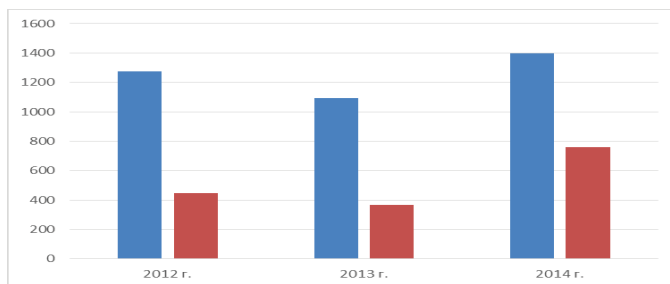


Рисунок 1 Показатели выручки от реализации и прибыли на 100 га угодий

Для более эффективного использования земельных ресурсов на предприятии мы предлагаем принять следующие меры: обновить технику предприятия и повысить эффективность производства зерна за счет внедрения новых технологий; провести мероприятия против эрозии почв и других природных процессов, которые плохо влияют на состояние земель, и повысить плодородность земли путем подбора и введения необходимых удобрений; использовать специальные средства против сорняков, вредителей и болезней растений и улучшить севооборот. Предполагается, что все эти мероприятия позволили бы предприятию в будущем использовать свои земельные ресурсы еще более эффективно.

Список использованной литературы

1. Аскарлов, А.А. Оптимизация производственной программы при неистощительном землепользовании [Текст] / А.А. Аскарлов, А.А. Аскарлова // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2014. № 1 (29). С. 106 - 109.
2. Гусманов И.У. Экономическая оценка сельскохозяйственных угодий и ее использование [Текст] / И.У. Гусманов, Р.Р. Галиев // на материалах Республики Башкортостан / Российская академия сельскохозяйственных наук, Башкирский научно - исследовательский институт сельского хозяйства, Башкирский ГАУ. Москва, 2005.
3. Кликич, Л.М. Устойчивое развитие сельских территорий в Республике Башкортостан: проблемы и пути их решения / Л.М. Кликич, Р.Р. Галиев, А.Р. Кузнецова, Т.В. Вострецова, А.А. Аскарлов, У.Г. Гусманов, Г.З. Ситдикова, М.Т. Лукьянова, А.А.

Аскарлова, И.М. Хамидуллина, Т.Е. Брагина, Р.А. Бурханов под ред. Л. М. Кликич ; Башкирский ГАУ. Уфа, 2008.

4. Миннигалимова, А.Р. Государственно - частное партнерство как инструмент инновационного развития [Текст] / А.Р. Миннигалимова // 50 лет на службе экономической науке / под общей редакцией Кликич Л.М., Аскаров А.А., Галиев Р.Р. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 92 - 98.

5. Миннигалимова, А.Р. Инновационное развитие России на основе государственно - частного партнерства [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Журнал Science Time: материалы Международных научно - практических конференций Общества Науки и Творчества за февраль 2014 г. / под общ. ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2014. – С.42 - 49.

6. Мударисов, С.Г. Оптимизация параметров пневматической системы зерноочистительной машины [Текст] / С.Г. Мударисов, И.Д. Бадретдинов // Механизация и электрификация сельского хозяйства. 2011. № 1. С. 6.

© Назмиева А.А., 2016

Герасимова И.А.,

к.э.н., доцент кафедры Математической статистики,
эконометрики и актуарных расчетов, РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Ткаченко И.Ю.,

к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета. РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Нестеренко Н.А.,

ст. преподаватель кафедры Бухгалтерского учета, РГЭУ(РИНХ),
г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА «БУХГАЛТЕР»

В последние годы экономическое развитие России потребовало перейти на новый уровень профессиональных требований к участникам производственного процесса. В этой связи с 2012 года были разработаны профессиональные стандарты для квалифицированных специалистов, в число которых вошла и бухгалтерская специальность. Так, профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержден приказом Минтруда России от 22.12.2014 № 1061н и действует с 7 февраля 2015 года.

Рассмотрим некоторые организационные аспекты его применения. Как известно, согласно Трудовому Кодексу РФ профессиональный стандарт характеризует квалификацию, необходимую работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, а составляющие квалификации - знания, умения, навыки и опыт работы. Специальность в свою очередь определяет трудовую функцию, а квалификация отражает уровень мастерства в рамках специальности.

Установлено, что профессиональные стандарты применяются работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, установлении систем оплаты труда формировании кадровой политики. С помощью профессионального стандарта можно определить уровень соответствия работника занимаемой должности, и в некоторых случаях выявленное несоответствие может явиться причиной для его увольнения. Профессиональные стандарты позволяют выявить более квалифицированных и ценных специалистов на занимаемой должности.

Также, профессиональные стандарты применяются при разработке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования и образовательными организациями для разработки профессиональных образовательных программ.

Профессиональный стандарт «Бухгалтер» устанавливает квалификацию, необходимую для работы по соответствующей специальности. Требования к квалификации работников определяются их должностными обязанностями, которые, в свою очередь, обуславливают наименования должностей.

Для каждой должности в Стандарте определена обобщенная трудовая функция, которая детализирована посредством конкретного перечня трудовых функций. Согласно Трудовому Кодексу РФ трудовая функция - это работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессией, специальностью с указанием квалификации либо конкретный вид поручаемой сотруднику работы.

В разделе II профессионального стандарта «Бухгалтер» выделены две обобщенные трудовые функции для деятельности в области бухгалтерского учёта:

1. Ведение бухгалтерского учета: прием к учету первичных документов о перечне фактов хозяйственной жизни, их денежная оценка, а также группировка текущих фактов хозяйственной деятельности и заключительное обобщение фактического материала хозяйственной жизни.

2. Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта: организация процесса бухгалтерского учета и формирование отчётности на основании полученных обобщённых данных, доставка отчетности по необходимым адресам в строго установленные сроки [6].

В отношении каждой функции в Стандарте прописано, какие именно трудовые действия, умения и знания необходимы для ее реализации.

Выполнение трудовых функций обязывает бухгалтера регулярно знакомиться и анализировать изменения в системе бухгалтерского учёта, корректировать учётную политику экономического субъекта в свете изменений, утвержденных государством. Также он обязан в совершенстве знать и ориентироваться в программах, предназначенных для ведения учета, знать современные способы и возможности для обработки информации, необходимые правила по защите информационных данных, а также свободно владеть навыками обмена информацией по каналам телекоммуникации.

Кроме этого, бухгалтер обязан иметь уровень профессионального образования, который бы соответствовал профессии «бухгалтер». Профессиональным стандартом определены три уровня профессии «бухгалтер», и начинаются они с пятого уровня:

Пятый уровень - бухгалтер участка. Для соответствия квалификации уровня «бухгалтера участка», необходимо иметь среднее профессиональное или дополнительное образование по специальным программам, стаж работы - не менее одного года в должности кассира, табельщика, учетчика или иного технического исполнителя.

Шестой уровень - заместитель главного бухгалтера. Для соответствия квалификации заместителя главного бухгалтера, необходимо иметь высшее специальное образование, а также стаж работы не менее пяти лет, три из которых в должности, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской или финансовой отчетности, или аудиторской деятельности.

Седьмой уровень - главный бухгалтер. Главный бухгалтер должен иметь высшее образование, общий стаж работы не менее пяти лет, три из которых в должности, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской или финансовой отчетности или аудиторской деятельности. При этом вести бухгалтерскую отчетность может только главный бухгалтер.

На наш взгляд достаточно спорными кажутся требования Стандарта к образованию и стажу работника [7]. Так, Закон «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ устанавливает строгие ограничения лишь для главных бухгалтеров, причем в определенных случаях (в зависимости от организационно - правовой формы экономического субъекта, сферы его деятельности и пр.). В иных случаях, прямо неговоренных, законодатель специальных требований к бухгалтерам не предъявляет. Так, главбух, не имеющий высшего образования, должен иметь опыт практической работы не менее 5 - ти лет из последних 7 - ми календарных лет работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью.

Тем не менее, профессиональный стандарт «Бухгалтер» - это нормативный документ нового типа, зарегистрированный в Минюсте РФ. Сфера его действия – экономические субъекты: коммерческие и некоммерческие организации, государственные (муниципальные) учреждения, индивидуальные предприниматели. Стандарт отражает единый подход к уровням квалификации работников, их трудовым функциям, трудовым действиям, необходимым умениям и знаниям, требованиям к образованию и обучению, к опыту практической работы.

Очевидно существенное практическое значение стандарта для работников бухгалтерии, поскольку он позволяет каждому бухгалтеру самостоятельно оценить свой профессиональный уровень и определить направления повышения своей квалификации, а для работодателей – это инструмент для оценки работников бухгалтерии. Тем более, что по данным Росстата за 2012 год число бухгалтеров, занятых в коммерческом секторе, составляло около 1 млн. человек, в том числе в крупном и среднем бизнесе работают около 0,7 млн человек, в малом - около 0,3 млн., среди которых, по оценкам экспертов, достаточно много неквалифицированных кадров.

На сегодняшний день профессиональный стандарт «Бухгалтер» имеет рекомендательный характер, и правила применения профессиональных стандартов работодателями в России начнут действовать только с 1 июля 2016 года. С 2016 года ему должны соответствовать бухгалтеры бюджетной сферы, а с 2020 года - коммерческой сферы. Об этом прописано в Федеральном законе N 122 - ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в РФ» от 02.05.2015г.

Лишь с 1 июля 2016 года у работодателей возникнет обязанность по применению профессиональных стандартов при условии, что трудовым законодательством будут установлены требования к квалификации, необходимой работнику для выполнения трудовой функции. Обязательность применения профессиональных стандартов может также вводиться Правительством РФ для государственных и муниципальных организаций, госкорпораций. Это правило установлено статьей 195.2 ТК РФ, которая вступит в силу 1 июля 2016 года.

Учитывая большую ответственность бухгалтера за правильное и своевременное оформление документов, профессиональный стандарт, на наш взгляд, необходим для подбора квалифицированных специалистов в сфере бухгалтерского учета.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. №51 - ФЗ (ред. от 13.07.2015 N 268 - ФЗ), часть вторая от 26 января 1996 г. №14 - ФЗ (ред. от 13.07.2015 N 268 - ФЗ). - [Электронный ресурс]: Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. №146 - ФЗ (ред. от 13.07.2015 N 232 - ФЗ) и часть вторая от 5 августа 2000 г. №117 - ФЗ (в ред. от 05.10.2015 N 278 - ФЗ) - [Электронный ресурс]: Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс».

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197 - ФЗ (в ред. от 05.10.2015 №285 - ФЗ)

4. Федеральный закон N 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014 №344 - ФЗ) - [Электронный ресурс]: Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»

5. Федеральный закон N 122 - ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в РФ» от 02.05.2015 - [Электронный ресурс]: Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»

6. Профессиональный стандарт «Бухгалтер» (приказ Минтруда России от 22.12.2014 № 1061н) [Электронный ресурс]: Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»

7. И.А.Герасимова, Н.А.Нестеренко, И.Ю. Ткаченко. Проблемы профессионального стандарта «Бухгалтер». Тезисы XIV Международной научно - практической конференции молодых учёных, студентов, аспирантов, преподавателей вузов. г. Гуково Гуковский институт экономики и права. 28 ноября 2015г.

© Герасимова И.А., Нестеренко Н.А., Ткаченко И.Ю., 2016

Новикова Т.В.

кандидат экономических наук, доцент

Янусов Д.Г.

магистрант факультета экономики и управления

Сибирская государственная

автомобильно - дорожная академия (СибАДИ)

г. Омск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОНОМНОГО ТРАНСПОРТА В ПРАКТИКУ ПРИМЕНЕНИЯ

В настоящее время эффективность функционирования логистических систем очень связана с технологиями, применяемые в ней. Современная техника позволяет предприятиям воплощать новые логистические решения. Внедрение новой техники позволяет предприятиям оптимизировать производственный процесс, улучшать свою деятельность, а также осуществлять ранее недоступные и невозможные для осуществления процедуры. Логистические процессы несут в себе принципы системной оптимизации и стремления к лучшим результатам, в связи с чем их развитие даст возможность предприятиям выйти на новый, более качественный виток развития.

Технологии науки и техники на современном этапе ускоряют свое развитие. Механические машины существенно облегчают работу многих работников предприятий, увеличивая возможности технологических процессов, электронные вычислительные машины также вносят новые перспективы развития. Специалисты с области логистики считают, что необходимо использовать сочетание этих технологий и для повышения эффективности функционирования логистических систем, что будет способствовать повышению всеобщего благополучия. Транспортная логистика занимается разработками, которые помогают оптимально перемещать материальные предметы до заказчика: в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Начиная внедрять транспортную логистику на российских предприятиях транспортировкой занимались в основном специализированные транспортные компании. Сегодня многие предприятия предпочитают самостоятельно выполнять не свойственные им операции для сокращения издержек. Вместе с тем, следует отметить, что коэффициент использования пробега при выполнении большинства автомобильных перевозок не превышает 0,5, что снижает производительность использования грузового транспорта.

Одним из изобретений последнего времени являются автономные автомобили, полностью управляемые встроенным в него компьютером. В 2014 - 2015 годах множество лидирующих компаний, производящих автомобилей в разных странах, объявило о создании беспилотных автомобилей, в том числе беспилотных грузовых транспортных средств. В 2015 году компания Daimler провела тестирование и представила полуавтономные грузовики способные осуществлять передвижение по магистральным дорогам без участия водителя. Автомобиль способен анализировать и окружающую его обстановку и принимать решения о передвижении исходя из полученных данных.

Построенные на базе серийного грузовика Freightliner Cascadia, получили новую технологию Highway Pilot. Данная технология содержит радар с двумя сенсорами, имеющими угол обзора 18° до 130° . Радар с углом обзора 18° сканирует пространство на дистанции до 250 метров, а радар с углом обзора 130° следит за дорожной обстановкой на расстоянии до 70 метров, он необходим для обнаружения машин, перестраивающихся на одну полосу с грузовиком [3]. Информационный ресурс «Ведомости» на своем сайте изложил материал о предстоящем тестировании беспилотных грузовиков, которое будет проходить на платной трассе М11 Москва–Санкт - Петербург в течение трёх лет – с 2016 по 2018 годы. Тестироваться будут автопоезда из 5–10 грузовиков, управлять которыми будут водители первой машины, а остальные агрегаты будут дублировать движения ведущего [4].

Вместе с тем стоит отметить что развитие электро – транспорта также шагнуло вперёд. Уже в 2013 году компания TESLA выпустила электро - автомобиль, который можно назвать прорывом в данной сфере. Он не уступает по мощности современным автомобилям с двигателями внутреннего сгорания (ДВС), и имеет запас хода на 426 км на одном заряде аккумулятора, был выпущен серийно и находится в свободной продаже [5].

Наряду с этим в мире уже появились и строятся новые транспортные магистрали, дороги способные заряжать электро - мобили во время движения по ним. Данную технологию уже опробовали в Южной Корее [6] и активно развивают в Великобритании [7]. На данном этапе уже можно говорить о том, что сделан большой прорыв в области беспилотных автомобилей, которые необходимо внедрять в логистические для снижения транспортных затрат.

Данные транспортные средства имеют как преимущества, так и недостатки. Преимущества для логистической системы будут выражаться в следующем:

- отсутствие ограничений, связанных с рабочим временем водителя;
- снижение или полное отсутствие затрат на оплату труда водителей;
- отсутствие приборов и пространства необходимых для работы водителя, вследствие чего идёт снижение массы автомобиля и его габаритов (данный пункт актуален для более поздних разработок , так как на данный момент беспилотные автомобили подразумевают наличие указанных выше атрибутов);
- снижение суточных и командировочных затрат путем нормирования времени выполнения рейса;
- уменьшение расходов на дорожные сборы за счет выбора оптимального маршрута;
- повышение производительности труда;
- снижение затрат на транспортно - экспедиционное обслуживание и другие услуги.

Из недостатков можно отметить:

- несовершенство данных технологий, выражающееся в том, что автоматика пока не способна в должной мере реагировать и принимать нестандартные решения;
- начальная дороговизна данного вида автотранспорта.

Таким образом, сочетая вместе беспилотные грузовые автомобили, электрические двигатели и выделенные транспортные полосы, которые способны производить зарядку транспорта на ходу, создаст уникальную транспортную единицу, способную обеспечивать беспрерывное и экономичное транспортное сообщение, позволяя все больше избавлять работников от монотонной работы, улучшать экологию, а также снизить затратность

грузовых перевозок, что позволит повысить эффективность функционирования логистических систем, а также уменьшить конечную цену готовой продукции.

Список использованной литературы

1. Потуданская В.Ф. Экономика и социология труда: учебное пособие / В. Ф. Потуданская, И. В. Цыганкова, Т. В. Новикова; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Омский гос. технический ун-т". Омск, 2009.
2. Потуданская В.Ф., Цыганкова И.В., Новикова Т.В. Проблемы функционирования социотехнологических систем в условиях развития инновационных технологий / В.Ф. Потуданская, И.В. Цыганкова, Т.В. Новикова // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. 2011. № 7. С. 94 - 99.
3. Daimler вывел на американские дороги беспилотные грузовики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://motor.ru/news/2015/05/06/instruck/>.
4. Беспилотные грузовики будут тестировать на платной трассе М11 Москва–Санкт-Петербург – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.3dnews.ru/922365>.
5. Tesla Model S — технические характеристики и особенности – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://autotesla.ru/auto-tesla/model-s/tesla-model-s-technicheskie-kharakteristiki-i-osobennosti.html>.
6. В Южной Корее запущена дорога, заряжающая электромобиль – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://properm.ru/auto/news/66208/#>.
7. Электромобили будут заряжаться от дорог – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naked-science.ru/article/hi-tech/elektromobili-budut-zaryazhats>.
8. Новикова Т.В. Проблемы планирования подготовки и распределения специалистов в области транспортной логистики / Т.В. Новикова // Материалы международной научно-практической конференции «Развитие дорожно-транспортного и строительного комплексов и освоение стратегически важных территорий Сибири и Арктики: вклад науки». – Омск, 2014. – С. 66 - 69.

© Новикова Т.В., Янусов Д.Г., 2016

Осиновская И.В.,

к.э.н., доцент кафедры МТЭЖ,

ТюмГНГУ,

Тюмень, Россия

Исмагилова А.И.,

магистр

ТюмГНГУ, Тюмень, Россия

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Управление трудовым потенциалом предприятия – это управление сложным и достаточно перспективным ресурсом. Трудовой потенциал максимально сильно влияет и

определяет эффективность деятельности и конкурентоспособность предприятия в целом. Многие отечественные и зарубежные авторы рассматривают в неразрывной связи понятия "кадровый потенциал", "трудовой потенциал" и "управление кадрами", так как только при эффективном управлении предприятием возможно максимально рациональное использование трудового потенциала и соответственно эффективная деятельность предприятия в современных условиях.

Например, А.И. Ильин в своей работе разделяет такие понятия как "персонал" и "кадры". Под трудовым потенциалом он предлагает понимать совокупность характеристик всего персонала предприятия. Е. В. Крум, в свою очередь, определяет понятие "персонал предприятия" считая, что трудовой потенциал – это, прежде всего способность всего персонала решать свои текущие и нацеленные на будущее проблемы. Трудовой потенциал определяется по количеству персонала, их образовательному уровню, личным и профессиональным качествам, а также квалификации, возраста и половозрастной структуры [2, с.108].

Понятие "трудовой потенциал" предусматривает рассмотрение сотрудников предприятия как активных элементов данной организации в отличие от понятия "трудовые ресурсы". С позиции трудовых ресурсов - кадры рассматриваются как один из видов ресурсов. Такой подход позволяет рассматривать трудовой потенциал как единый организм в структуре предприятия, для которого характерно эффективное взаимодействие всех составляющих элементов – сотрудников. Поэтому трудовой потенциал необходимо рассматривать в комплексе со структурой, целями и задачами данного предприятия [5, с.123].

Вопросом разработки методического обеспечения процесса оценки трудового потенциала предприятия занимались в свое время Н.П. Беляцкий, А. Х. Мелешко, Г.Б. Шишко, Н.И. Кабушкина, Р.С. Седегова, Н.И. Горячко и т.д. Целые большие коллективы разрабатывали эффективные и достаточно рациональные методики оценки трудового потенциала.

Одной из приемлемых методик оценки эффективности управления трудовым потенциалом, по мнению Г.Х. Попова является системно - комплексный подход. Данный подход основан на возможности получения суммарной оценки, которая будет содержать интегрированные оценки времени работы, сложности и результатов труда, вместе с личностными качествами отдельного сотрудника.

Если все критерии комплексной оценки всех результатов и трудового потенциала сводятся в данную систему, то эксперты должны помнить следующее: все хорошие результаты, которые держаться на протяжении достаточно длительного времени могут быть признаком того, что руководитель данного подразделения способен принимать более оптимальные решения (т.е. обладает высоким трудовым потенциалом).

Распространенной методикой совершенствования и повышения уровня трудового потенциала в отечественной практике является процесс аттестации. Аттестация – это существующий порядок, который устанавливается российским законодательством по тарификации сотрудника, качества продукции / услуг, улучшение существующих рабочих мест, уровня теоретических и практических знаний учащихся по программам аттестации [3, с.74].

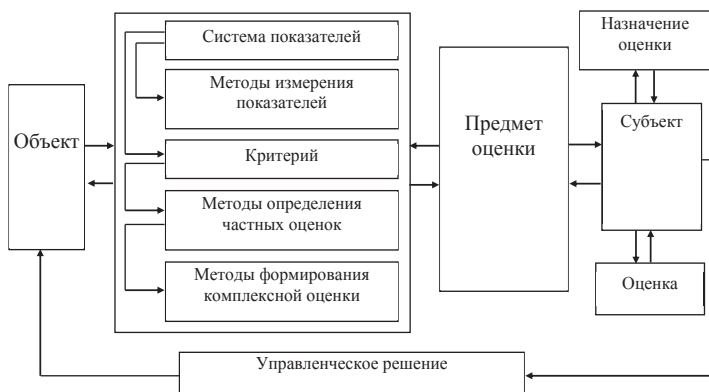


Рисунок 1 Элементы процесса формирования комплексной системы оценки

Ученые П.Г. Никитенко, Н.И. Ядевич и В.Г. Гавриленко, отмечают следующее "... постоянная комплексная аттестация руководящего звена и частично специалистов предприятий – это прежде всего законодательный акт, служащий основанием для аттестации руководителей и специалистов. С позиции улучшения работы с трудовым потенциалом, непосредственного повышения их деловой квалификации, качества и эффективности труда, а также для обеспечения более тесной связи материальных и моральных стимулов с результатами труда" [1, с. 89].

Экономист Л.В. Мисникова, предлагает оценить уровень трудового потенциала по технико - экономическим показателям эффективности деятельности предприятия в целом. Если рассматривать систему показателей, то их можно сгруппировать следующим образом:

1. Показатели, относящиеся к степени развития рабочей силы. К ним относят показатели, которые содержат характеристики образования сотрудников:

- коэффициент интенсивности уровня оборота по приему;
- оценку личностных качеств и соответствующих деловых качеств(в баллах);
- коэффициент оборота по выбытию;
- степень укомплектованности должностей;
- степень замещения должностей специалистами и руководителями соответствующего

уровня образования;

- коэффициент текучести;
- средний стаж и возраст работников;
- эффективность обучения и проводимых тренингов.

2. Показатели качества труда и производительности в целом, при чем включая:

- производительность овеществленного и живого труда;
- производительность живого труда (относительно некоторой отрасли);
- эффективность мероприятий научной организации менеджмента;
- уровень рентабельности (относительно некоторой отрасли);
- процент брака, количество жалоб от потребителей, недовольство оказанными

услугами.

3. Показатели эффективности мотивации трудовой деятельности сотрудников, то есть, показатели, которые рассматривают взаимосвязь роста средней заработной платы и производительности труда, уровень расходов предприятия на персонал (в том числе уровень расходов на социальные потребности персонала), соотношения фонда заработной платы и объема деятельности (сотрудника или отдела, где числится данный сотрудник).

Существует современная методика системы управления трудовым потенциалом на предприятии. Данная методика называется Extended DISC и применяется она не только за рубежом, но и в России, в том числе и на крупных нефтяных компаниях. Следует отметить, что программа работает как с внутренними проблемами трудового потенциала компании, так и с внешними [1, с.134].

Основная теория, на которой построена система DISC была сформулирована еще в начале XX века известными психологами К. Юнгом и У. Маултоном - Марстоном. В основе этой системы Extended DISC лежит принцип искусственного разделения всех сотрудников на четыре основных типа в соответствии с их характером (естественным стилем поведения).

Список используемой литературы

1. Берглезова Т.В. Проблемы управления процессами формирования и использования трудового потенциала предприятия // ПерсоналМикс. - 2012. – 263 с.

2. Бураканова Г. Стиль руководителя и эффективность управления // Корпоративный менеджмент. – 2013. – 324 с.

3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2013. – 125 с.

4. Михайлов Ф. Б. Управление персоналом: Классические концепции и новые подходы. - Казань, 2014. – 222 с.

5. Никитин А. В., Кольцов Н. А., Самарина Н. А. и др. Анализ трудовых показателей: Учеб. пособие для вузов / Под ред. П. Ф. Петровича. - М.: Экономика, 2013. – 224 с.

© Осинская И.В., Исмагилова А.И., 2016

Отставнова Л.А.,

к.э.н., доцент

Крум Ю. С.,

магистрантка 3 курса

факультета экономики и менеджмента

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Повышение конкурентоспособности персонала, являющееся одной из важнейших стратегических целей, на современном этапе развития экономики России направлено на

эффективное функционирование организации, базирующееся на инновационном подходе, предполагающем формирование работника интеллектуального типа, обладающего знаниями, профессиональными умениями и навыками. Исходя из этого, под конкурентоспособностью персонала понимается совокупность личностных и профессиональных особенностей каждого работника, которые позволяют быстро воспринимать и анализировать ситуацию, принимать эффективные решения и качественно выполнять функциональные обязанности.

Для инновационной экономики знание является ключевым производственным ресурсом, источником конкурентного преимущества как конкретного работника, так и предприятия в целом, так как именно высококвалифицированные работники увеличивают материальные и нематериальные активы, оказывают прямое воздействие на имидж организации. Однако, такого рода персонал становится наиболее трудным объектом управления, требующим минимизации принудительных стимулов, способов побуждения к труду и использования различных форм вознаграждения. Но, несмотря на это, конкурентоспособный персонал необходимо удерживать на предприятии и мотивировать его к полному применению своего трудового потенциала, для чего потребуются грамотно и сознательно использовать различные стимулы в отношении отдельных групп работников. Конкурентоспособность персонала формируется как совокупный коэффициент тех свойств и особенностей, с помощью которых конкретный работник считается лучше других на индивидуальном рабочем месте с точки зрения организации, и с помощью которых организация отдает ему преимущество. Любая организация, которая занимается оценкой конкурентоспособности работников, обязана выбрать четкую шкалу критериев, которые предъявляются к каждой должности [1].

В настоящее время при оценке конкурентоспособности персонала применяется ценностно - ориентированный подход, рассматривающий систему ценностей работников, руководителей и всей организации в целом, являющейся основой поведения человека на предприятии, формируя профессиональные навыки, знания и умения. Применяя этот подход, руководители организации имеют возможность влиять на уже сформированные ценности и развивать новые в соответствии с организационной культурой [4].

Для оценки конкурентоспособности персонала нужно использовать показатели производительности организации, которые можно сравнить с нормативными значениями или с такими же показателями других организаций. Всю совокупность показателей, характеризующих конкурентоспособность персонала предприятия, можно разделить на количественные и качественные. К качественным показателям относятся: уровень образования, квалификации, трудовая дисциплина, организационная культура, новаторство, состояние здоровья. К количественным относятся: производительность труда, показатели прибыли и дохода на одного работника, фонд заработной платы, средняя заработная плата, уровень текучести кадров, уровень занятости, потери от брака при выполнении должностных обязанностей, количество конфликтов.

При проведении оценочных процедур следует учитывать такие основные принципы, как тщательная подготовка к оценке; унифицированность критериев; конфиденциальность; достоверность информации; непредвзятое отношение к работникам при обсуждении итогов.

Оценка критериев конкурентоспособности предполагает применение различных методов оценочных процедур. Из всего многообразия этих методов наиболее значимыми, на наш взгляд, являются:

- метод стандартных оценок, заключающийся в заполнении стандартного бланка, включающего набор общепринятых показателей, характеризующих каждого работника;

- анкетирование, основанное на определенном наборе вопросов и соответствующих им ответов;
- программированный контроль, в ходе которого с помощью контрольных вопросов и заданий оцениваются уровень интеллекта, профессиональные знания, умения и навыки;
- биографический метод, анализирующий анкетные данные по листку учета кадров, характеристик, автобиографии;
- тестирование, определяющее способности, умения и знания, психологию работника определенной профессии с помощью специальных тестов;
- оценка по решающей ситуации, позволяющая определить деловые качества сотрудника, исследуя «верное» и «неверное» его поведение в типичных или решающих ситуациях;
- анализ достижения целей посредством сравнения ключевых показателей трудовой деятельности каждого работника с фактическими на основе индивидуальных стандартов реализации целей.

Кроме того, оценку конкурентоспособности персонала возможно осуществлять несколькими способами. Первый способ основывается на многофункциональном подходе и сведениях, которые дают возможность прогнозировать результативность выполнения функций работником. При этом в социотехнологической системе организации персонал считается главной подсистемой, воздействие которой на результативность и безопасность производства обуславливается итогами её функционирования в конкурентоспособной среде. Под функцией здесь понимаются, с одной стороны, прямые обязанности, деятельность, осуществляемая работником по изменению состояния объекта управления, а с другой стороны, значимость персонала по отношению к социально - экономической концепции организации. С целью дать реальную оценку конкурентоспособности любого сотрудника организации необходимо подробное изучение его многофункциональных возможностей.

Результативность выполнения функций для каждого рабочего места или должности непосредственно связана с их структурой, представляющей устойчивый комплекс отношений и связей, что позволяет предсказать и упорядочить производимые персоналом функции [2].

Оценка конкурентоспособности персонала вторым способом выявляет профессионально - личностные факторы, основываясь на резерве возможностей или совокупности профессионально - личностных качеств, которые создаются у персонала с целью предоставления его конкурентных преимуществ, таких как высокая квалификация, полномочия, обязанность, мотивация.

Методы и способы оценки конкурентоспособности персонала были применены в декабре 2015 г. на предприятии г. Саратова ООО «Управляющая компания «Икар», которая осуществляет деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита, проводит консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием. В процессе исследования основным методом считается анкетирование, с помощью которого происходила самооценка работниками собственных профессионально - личностных качеств и, в соответствии с этим, собственной конкурентоспособности. В анкетировании приняли участие следующие категории работников: рабочие, специалисты и руководители предприятия. Каждый работник расценивал свою конкурентоспособность как специалиста и руководителя, применяя морфологическую матрицу бальной оценки профессионально - личностных факторов [3]. Самооценка дала возможность получить мониторинг динамики увеличения конкурентоспособности отмеченных категорий работников, полагающих, что их конкурентные преимущества увеличиваются с 2013 года. Динамика увеличения данных

преимуществ будет оставаться и в 2016 году, при этом прогнозируется двойное повышение конкурентных преимуществ по сравнению с 2013 годом.

Таким образом, повышение конкурентоспособности персонала считается процессом, к которому стремятся и работники, и организация, в которой они работают. Формирование способностей и квалификации, получение навыков работы происходит справедливо и объективно, поэтому возможно изменить только период этого процесса. С целью увеличения конкурентоспособности работник должен стараться расширять границы своего познания и повышать свою квалификацию. Организации необходимо давать работнику мотивацию к обучению и подготовке, организовывать помощь в комплексе с мерами по развитию корпоративной культуры работников. Также необходимо развитие психологических качеств, которое осуществляется ровно как посредством самосовершенствования и саморазвития работников, так и с поддержкой определенных тренингов и мотивационных средств.

Список используемой литературы

1. Адольф В.А. Конкурентоспособность – показатель качества ВПО / В.А. Адольф, И.Ю. Степанова // Высшее образование в России. – 2007. – № 6. – С. 77 - 79.
2. Вылегжанина А. О. Управление конкурентоспособностью персонала организации как основным ресурсом конкурентоспособности организации в современной экономике / А. О. Вылегжанина // Вестник тюменского государственного университета. – 2011. – № 4. – С. 67 - 70.
3. О комплексной оценке персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovymir.biz/2013/09/25/o-kompleksnoy-ocenke-personala.html> (Дата обращения 13.01.2016)
4. Сергеев А.С. Оценка конкурентоспособности персонала организации как ценностно - ориентированной структуры / А.С. Сергеев // Экономические науки. - № 9(106). – 2013. – С. 33 - 38.

© Отставнова Л.А., Крум Ю.С., 2016

Очнева К.В.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Игликова Ж.А.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Демчура С.С.

канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА СТРАХОВАНИЯ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА В РФ

В современном мире всё больший интерес среди обладателей предметов искусства и различного рода антиквариата вызывает их страхование, потому что, как известно, риск порчи или кражи данного имущества велик и сопряжён с большими материальными потерями. Сложно предотвратить пожары, наводнения, преступные действия третьих лиц (хищение, вандализм), повреждения при транспортировке и т.д. В подобных ситуациях на

помощь приходят страховые компании, и, хотя в Российской Федерации эта область страхования ещё только начинает своё развитие по сравнению с европейскими странами и США, уже сейчас можно утверждать, что она является перспективной. Однако, безусловно, необходимо дальнейшее продвижение в изучении проблемы страхования предметов искусства в Российской Федерации, разработка законодательной базы в данной сфере, позволяющей защитить интересы и страховщиков, и страхователей, увеличение числа специалистов и повышение уровня знаний населения о страховании и искусствоведении

Будем подразумевать под системой страхования ценностей «совокупность интегрированных, регулярно взаимодействующих и взаимозависимых элементов (представленных субъектами, объектами и предметами страхования, а также связями и отношениями, возникающими в рамках формирования страховой защиты предметов искусства), функционирующих для реализации основных целей системы» [2]. Существуют определённые трудности, препятствующие развитию страхования культурных ценностей и произведений искусства: недостаточное количество информации (в первую очередь статистической), что осложняет исследование данного рынка; высокий уровень преступности и краж произведений искусства, заставляющий их владельцев держать в тайне наличие культурных ценностей; юридические трудности (владелец не имеет документов, подтверждающих его право собственности на данное имущество, следовательно, оно не может быть застраховано); недостаточный уровень развития страхования в сфере предметов искусства, из-за чего интересы страхователя не всегда оказываются достаточно защищёнными; трудности в определении страховой стоимости предметов искусства (процесс требует больших затрат труда и денег, обращения к различным специалистам); трудности в подсчёте убытков, ограниченный круг специалистов, занимающихся данной проблемой; недостаточная поддержка страхования предметов искусства государством; недостаточное доверие между страховщиком и страхователем (ещё одно последствие недостаточного развития данной области страхования); необходимость совершенствования законодательной базы в данной сфере. В настоящий момент официальными документами, подтверждающими подлинность и стоимость предмета искусства, являются: сертификаты подлинности; авторские сертификаты; паспорт либо официальное заключение, выданное независимыми экспертами, обладающими соответствующей лицензией на оценочную деятельность таких объектов. Также необходимо заключение экспертов, которое возможно получить в Министерстве культуры РФ, в музее либо в иной официальной независимой официальной организации, обладающей лицензией [1].

В первую очередь, владельцу предметов искусства понадобится фотография его коллекции и документы с указанием их стоимости, возраста, исторической и культурной ценности. Безусловно, должны быть также обеспечены надлежащие условия хранения предметов искусства и ухода за ними, в противном случае страховая компания не станет возмещать возможный ущерб.

Специалисты в страховых компаниях производят оценку риска повреждения или утраты произведений искусства. Так, например, он будет различен для движимых и недвижимых культурных ценностей. Возможны как индивидуальные риски гибели имущества (в результате актов вандализма), так и форс-мажорные (в результате террористических актов). Кроме того, существуют титульные риски (утраты права собственности –

реституция и т. д.) и финансовые риски (обесценивание, непредвиденные расходы). Но основными можно считать типовые риски (порча и утрата имущества в результате стихийных бедствий, несчастных случаев, кражи). Таким образом, часть этих рисков характерна только для предметов искусства и других культурных ценностей (риск актов вандализма и другое). Обычно страхователи стремятся застраховать произведения искусства также и от порчи с течением времени (естественного старения), некачественной реставрации, повреждений живыми организмами (насекомыми, микроорганизмами). Следует учитывать также степень хрупкости произведения искусства, его устойчивость к изменениям температуры, а также множество других факторов [3]. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что при обретении произведений искусства, особенно коллекции, очень важным условием для защиты себя от возможных убытков становится страхование. Очень важно продолжать развивать данную сферу со стороны как государства, так и страховых компаний.

Список использованной литературы

1. Дудкина, Е.А. Как застраховать культурные ценности / Е.А. Дудкина // МЦФЭР Культура. – № 8. – 2014. – С. 9.
2. Зеленский, С.С. Этимология термина «страхование» / С.С. Зеленский, С.С. Демцура // Тенденции и перспективы развития российской экономики. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 159 - 162
3. Иванова, Ю.И. Формирование системы страхования предметов искусства и культурных ценностей / Ю.И. Иванова // Дискуссия. – № 10 (40). – 2013. – С. 6.

© Очнева К.В., Игликова Ж.А., Демцура С.С., 2016

Павлова М.А.,

студентка I курса

Экономического факультета

Научный руководитель – Сафонова С.Г.,

доцент кафедры теории экономики, менеджмента и права.

ДонГАУ, п.Персиановский, Ростовская

область, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Анализ динамики изменения заработной платы и доходов в России является актуальным, поскольку в настоящий момент наша страна находится в трудной экономической ситуации. Вследствие этого в заработной плате и, особенно, в доходах населения наблюдается снижение. Известно, что заработная плата – это цена, выплачиваемая за использование труда. Уровень доходов и зарплаты, а также динамика их изменений, являются наиболее значимыми категориями, характеризующими уровень благосостояния населения. [1]

Размеры средней заработной платы в России со времён распада СССР в 1991 году сильно менялись. В девяностые (ельцинские) годы гиперинфляция, безработица и экономическая разруха поставили население на грань нищеты. К нулевым годам ситуация начала выправляться в лучшую сторону, а непосредственно с 2000 года начался стремительный рост зарплат. Рассмотрим изменение заработной платы на протяжении 17 - ти лет в таблице 1:

Таблица 1 - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по экономике России в 1998 - 2015гг. [2]

	В среднем за год	В среднем за кварталы			
		I	II	III	IV
1998	1051	1010	1069	1094	1255
1999	1523	1248	1511	1642	1927
2000	2223	1899	2148	2336	2652
2001	3240	2781	3082	3393	3872
2002	4360	3836	4257	4547	5018
2003	5499	4800	5296	5549	6401
2004	6740	6173	6650	6930	7582
2005	8555	7638	8234	8674	9651
2006	10634	9397	10401	10949	12203
2007	13593	11876	12993	13494	15742
2008	17290	15424	16962	17556	18966
2009	18638	17441	18419	18673	20670
2010	20952	19485	20809	21031	23491
2011	23369	21354	23154	23352	26905
2012	26629	24407	26547	26127	30233
2013	29792	27339	30245	29578	33269
2014	32495	30057	32963	31730	35685
2015 ¹⁾		31566	34703	32983	

За 2013 год средняя зарплата россиянина выросла на 12 % и достигла почти 30 тыс. руб., совершенно невероятной для лихих девяностых, величины. В 2014 г. средняя зарплата россиянина продолжила рост и в номинальном выражении составила 32495 руб. В настоящий момент средняя зарплата в РФ составляет примерно 31325 руб. В Южном федеральном округе зарплата за 2015г. составила 24516 руб., а отдельно в Ростовской области – 23958 руб. [4]

Снижение реальной заработной платы россиян в 2015г. составляет 8 - 9 % . Глава Минтруда считает, что снижение реальной заработной платы является ответной реакцией работодателей на кризисные явления. В 2015г. Министерство труда направило на

поддержку региональных программ занятости 3,9 млрд. руб. Ведомство также предлагает продлить эти программы в 2016г. [3]

Самой приоритетной профессией в нашей стране считается, как и в прошлые годы, профессия финансиста (его з / п составляет более 65 000 руб.). Высокие зарплаты наблюдались в добыче полезных ископаемых, производстве кокса и нефтепродуктов. Самые низкие заработные платы фиксировались в текстильном и швейном производстве — 11 тыс. руб. Также низкими были зарплаты в кожевенном и обувном производстве, сельском хозяйстве, обработке древесины. [4]

С 2000г. в России наблюдается быстрый и непрерывный рост номинальных доходов населения. Пик подъема пришелся на 2003г. - они выросли на 15 % . Небольшое охлаждение было замечено в 2011 г., но и тогда они выросли на 0,5 % . Среднедушевой доход в 2012 г. по сравнению с 2000 г. вырос в 10 раз. [4]

Реальные доходы населения начали падать в ноябре 2014г. В завершении осени они упали на 3,9 % . В первый месяц зимы показатели резко снизились на 7,3 % . Эксперты считают, что по итогам года доходы могут опуститься на 5–10 % . В своем декабрьском прогнозе Минэкономразвития предрекло падение реальных располагаемых доходов в 2015 г. на 2,8 % . [5]

По итогам 2014 г. реальные доходы снизились на 1 % . Таким образом, в 2014 г., впервые с 2000 года, был зафиксирован отрицательный рост. Тенденция на снижение, наметившаяся в 2014 г., продолжила свое развитие в 2015 г.

В соответствии с новым макроэкономическим прогнозом доходы граждан России в 2016 - 2018 гг. упадут ниже уровня 2014 г. «Следующий год, с точки зрения самочувствия бизнеса и граждан, будет похож на 2015 - й», – уверен бывший министр финансов А. Кудрин. По его мнению, вырастет безработица (в 2015 г. она составила 5,2 %), реальные доходы упадут на 7 % , а зарплата сократится на 10 % в реальном выражении. [5]

Согласно консенсус - прогнозу «Ведомостей», в 2016 г. нефть будет дешевле, чем в 2015 г., в среднем на 15 % , рубль – слабее на 10 % ; доходы населения, потребление и инвестиции продолжают падать. Причиной падения реальных доходов будет также ограничение роста социальных расходов бюджета - отказ от индексации зарплат бюджетников и повышение пенсий только на 4 % . Экономике предстоит еще один тяжелый год рецессии. В таком случае это будет самый продолжительный кризис за последние почти 20 лет: два предыдущих – 1998 и 2009 гг. – завершались за год. [6]

Причина нынешнего снижения реальных доходов заключается в росте инфляции, которая по итогам 2015 года достигла почти 15 - ти % . Сейчас россияне страдают от повышения цен, которые в ближайшее время не собираются останавливаться. Добавлением ко всему служит то, что на доходах россиян в скором времени может сказаться возможный всплеск безработицы. Плохие времена для нашего рынка труда России начались еще в конце прошлого года. Однако эксперты предупреждают, что рынок труда довольно инерционен: он последний входит в кризис, но и последним выходит из него. [7]

Список использованной литературы:

1. Хогуев В.Ш., Шамилев С.Р. Тенденции изменений доходов и зарплаты населения регионов РФ // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; [Электронный

ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14188> (дата обращения: 02.01.2016).

2. Федеральная Служба Государственной Статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 03.01.2016)

3. Топилин М.А. «В 2015 году реальная зарплата в России снизилась на 8 процентов» // «Парламентская газета» Новости – Экономика и Финансы. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pnp.ru/news/detail/105186> (дата обращения: 02.01.2016)

4. Справочник патриота «Руксперт» // Зарплаты в России. [Электронный ресурс]. URL: http://ruxpert.ru/%D0%97%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%8B_%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения 30.12.2015)

5. «Падение доходов россиян в 2016 году продолжится» // Ежедневная электронная газета Российского союза туриндустрии №3907 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ratanews.ru/news/news_9102015_3.stm (дата обращения 29.12.2015)

6. «Экономика пошла ко дну» - Статья № 3989 от 25.12.2015 в разделе - Макроэкономика и бюджет // Газета «Ведомости». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/12/25/622549-2016-god-tyazhelee> (дата обращения 28.12.2015)

7. «Реальные доходы россиян резко падают» - статья от 29.01.2015 в разделе экономика // Газета "Московский Комсомолец". [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mk.ru/economics/2015/01/29/realnye-dokhody-rossiyan-rezko-padayut.html> (дата обращения 02.01.2016)

© Павлова М.А., 2016

Пакеева В.В.,

магистрантка 2 курса

факультета управления и права

ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Внедрение и использование различных типов стандартов должны решаться как внутри организации, так и за ее пределами. Стандарты включают в себя: качество информации, продукции, обслуживания и т.д. Внедрение системы менеджмента качества (СМК) в настоящее время используется в качестве одного из наиболее эффективных инструментов по организации контроля и улучшения качества, и, следовательно, это связано с ростом конкурентоспособности бизнеса.

Качество информации, данный фактор фокусируется на соблюдении определенных процедур в стандартах, таких как контроль документооборота, делопроизводства, поддержание точности в документации и т.д. Информация, содержащаяся в этих записях и

документах, может быть передана в любую организацию. Работники могут легко получить любую информацию, в любое время, когда им нужно. Более того, когда эти документы регулярно обновляются, работники смогут соответственно получать обновленную информацию, это также приведет к плюсам в работе, так как она осуществляется в соответствии с последними новейшими стандартами.

Эффективность проектов, касается повышения общей производительности труда, повышения надежности продукта и т.д. Организация постоянно должна стремиться к совершенствованию макетов изделий, тщательно изучать новые разработки изделий и проводить анализ требований потребителей в новых видах продукции. Улучшенные макеты изделий могут также помочь облегчить технологию и качество продукции.

Определенные характеристики, в основном касаются производительности процессов, эффективности, продолжительности цикла процессов, производственных особенностей и т.д. Лучшая производительность может помочь организации улучшить качество продукции и в конечном итоге повысить эффективность бизнеса.

Экологические показатели, если работников регулярно информируют о преимуществах улучшения рабочего места, они будут соблюдать порядок и чистоту на рабочем месте и будут постоянно пытаться улучшить его. Это может привести к стратегическим планам, предпринимаемым для улучшения условий на рабочем месте, и политика будет разработана с целью организации мероприятий по улучшению окружающей среды и, следовательно, снижению рисков для здоровья и безопасности.

Отношения с поставщиками важны в любой цепочке поставок. Возникающие проблемы с качеством, если оставить нерешенными, то они могут задеть всю цепочку поставок, что может повлиять на конечного потребителя. Хорошие отношения с поставщиками могут устранить многие проблемы. Кроме того, благоприятные отношения с поставщиками также могут помочь организации улучшить свои отношения с поставщиками и обслуживать клиентов лучше. Это включает в себя: доверительные отношения с поставщиками, регулярный обмен информацией с поставщиками, предоставление технической помощи для поставщиков, выбор поставщиков в зависимости от качества их продукции и т.д.

Отношения с клиентами, этот фактор фокусируется на улучшения взаимоотношений с клиентами. Лучшее качество информации позволит доверять организации и делиться информацией с клиентами и наоборот, чтобы узнать предпочтения заказчика и получить обратную связь с клиентами на качество продукции и услуг, при помощи которой организация способна улучшить свои продукты и услуги, от полученных предпочтений клиентов.

Качество продукции оказывает большое влияние на репутацию организации. Красивый дизайн продуктов, эффективность производства и рабочей среды в значительной степени влияют на качество продукции. Лучшие проекты могут помочь рабочим в простоте изготовления, улучшить сознание клиента и повысить прочность продукта. Достижение высокого качества продукции для клиентов может помочь наращивать организации свою долю на рынке и увеличивать объем продаж.

Качество обслуживания, улучшение отношений с поставщиками и взаимоотношений с клиентами может помочь организации долго существовать на рынке. При хороших отношениях с поставщиками, поставщики могут улучшить свои услуги, что позволит

снизить материальные запасы сырья на производственной площади и клиент также будет оказывать помощь поставщикам в улучшении процессов и продукции, что приведет к меньшим жалобам клиентов, и, следовательно, увеличит продажи и прибыль.

Конкурентные преимущества, улучшение качества продукции поможет организациям производить и поставлять более лучшего качества и надежную продукцию, снизить затраты на качество, пересмотреть расходы и т.д. Кроме того, улучшение качества обслуживания может помочь удовлетворить потребности клиентов, эффективность процессов обслуживания клиентов и предоставления лучших услуг. В дальнейшем лучшее качество обслуживания поможет в сокращении времени доставки продукции от поставщика, эффективного процесса для урегулирования проблем с поставщиками [1].

Таким образом, качество продукции – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Управление качеством на предприятии — это руководящая деятельность по обеспечению проектирования, изготовления и реализации товаров, обладающих достаточно высокой степенью полезности и удовлетворяющих запросы потребителей

Список использованной литературы

1. 1. Priede, J., 201, “Implementation of Quality Management System ISO 9001 in the World and its Strategic Ne essity,” *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 1466 - 1475.

© Пакеева В.В., 2016

Пакеева В.В.,
магистрантка 2 курса
факультета управления и права
ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В настоящее время менеджеры предприятий часто пытаются применять сложные инструменты и технологии при возникновении проблем, которые можно решить при помощи здравого смысла, без особых затрат, а именно правильно управлять затратами, регулируемыми процессы разработки, производства и продажи продукции или услуг хорошего качества, сохраняя при этом стремление к снижению затрат или поддержанию их на заданном уровне.

Современные потребители стали более требовательны, предпочитают приобрести продукцию высокого качества по низкой цене, в полном объеме и при быстрой поставке. Поэтому снижения цен путем сокращения затрат на изготовление продукции приведет к тому, что качество и своевременность поставок исчезнут. Наилучшим способом уменьшить затраты это исключить избыточного использования ресурсов. Для того чтобы постепенно

снижать затраты, необходимо одновременно соблюдать нижеследующие семь вещей, причем самое важное — это совершенствование качества:

1. улучшение качества;
2. улучшение производительности;
3. уменьшение запасов;
4. сокращение производственной линии;
5. уменьшение времени простоя оборудования;
6. уменьшение производственных площадей;
7. уменьшение времени цикла [1].

Все вышеперечисленные усилия обязательно приведут к снижению общего уровня производственных затрат.

Улучшение качества состоит в совершенствовании качества и фактически приводит к сокращению затрат. Речь идет о качестве работы менеджеров и работников, а также улучшение качества рабочих процессов, которые приводят к меньшему числу ошибок, брака, переделок продукции, к снижению времени производственного цикла, экономному расходованию ресурсов, тем самым снижая в целом производственные затраты. Качество процесса включает качество работ по разработке, производству и продажам продукции или услуг, а более конкретно — к управлению человеком (Man), оборудованием (Machine), материалами (Material), технологиями (Method) и измерениями (Measurement) и называется пять «М».

Улучшение производительности, когда минимальное количество на входе производит тот же самый объем на выходе или когда увеличивается выход при том же самом входе. Под входом понимаются: человеческие ресурсы, вспомогательные средства и материалы. Под выходом имеются в виду: продукция, услуги, выход годных изделий и добавленная ценность. Необходимо уменьшить персонал на производственной линии до минимума, что не только снизит затраты, но и, уменьшит проблемы с качеством, поскольку, чем меньше рук, тем меньше возможностей совершать ошибки.

Уменьшение запасов. Запасы занимают зачастую большие площади, удлиняют время производственного цикла, создают потребность в транспортировке и хранении и потребляют финансовые ресурсы. Продукция и незавершенное производство, находящиеся на производственных площадках или на складе, не создают никакой добавленной ценности. Напротив, их качество ухудшается, и продукция даже может устареть за ночь, если рынок изменится или конкуренты выпустят новое изделие.

Сокращение более длинной *производственной линии*, т.к. она требует большего числа людей, увеличения объема незавершенного производства и длительного производственного цикла. Большое число людей на линии означает умножение числа ошибок, приводит к проблемам в сфере качества.

Уменьшение простоя оборудования, которое выходит из строя, создает простои на предприятии. Ненадежные станки и механизмы требуют излишних запасов и усилий по ремонту. От этого также страдает качество. Все эти факторы увеличивают производственные затраты.

Уменьшение производственных площадей, как правило, производственные компании используют в четыре раза больше пространства, вдвое больше персонала и тратят в десять раз больше времени, чем это действительно требуется. Необходимо сократить

производственные линии, разделить рабочие места в главную линию производства, уменьшить запасы и сократить потребности в транспортировках. Все это позволит уменьшить потребности в производственных площадях.

Уменьшение времени производственного цикла. Время цикла начинают отсчитывать, когда предприятие заплатит за сырье и комплектующие, и заканчивают только в момент получения оплаты от потребителя за проданную продукцию. Таким образом, время производственного цикла соответствует обороту денег. Меньшее время производственного цикла означает лучшее использование и оборот ресурсов, большую гибкость в удовлетворении потребителя и более низкие затраты на производство, сокращение производственного цикла должно быть главной заботой высшего менеджмента.

Таким образом, улучшение качества и сокращение затрат — совместимые цели. Когда потребители требовательны к уровню «качества, затрат, поставок», менеджмент должен строго соответствовать приоритетам в достижении всех трех задач, а именно качество — прежде всего.

Список использованной литературы

1. ИСО Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи; Пер. с англ. — М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. — 346 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

© Пакеева В.В., 2016

Петрова В.А.,

начальник Службы приема и размещения «Ореанда» Премьер Отеля,
магистрант 61 / 10зМН группы
ИЭУ ГПА (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Ялта, Крым
Научный руководитель: **Лукьянова Е.Ю.,**
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и туристского бизнеса
ИЭУ ГПА (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Ялта, Крым

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЬ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BSC DESIGNER

Разработка системы сбалансированных показателей является неотъемлемой частью гостиничной деятельности. В рыночных условиях при постоянно меняющихся факторах внешней среды, гостиницы должны уметь быстро адаптироваться к трансформациям внешней и внутренней среды, повышать конкурентоспособность, увеличить удовлетворенность потребителей, эффективность внутренних процессов, и как следствие, увеличить чистую прибыль гостиницы.

Существует ряд работ авторов, посвященных ССП, к ним можно отнести таких как: В. Кандалинцев [2], Р. Каплан [3], С. Крылов [4], Е. Лукьянова [5], Д. Нортон [3], А. Остервальдер [6], И. Пинье [6], Х. Фридаг [7], В. Шмидт [7] и др. В то же время авторы не

рассматривают вопрос использования BSC Designer для совершенствования деятельности отелей и гостиниц.

Цель публикации – предложить возможный путь совершенствования деятельности «Ореанда» Премьер Отеля посредством использования программного комплекса BSC Designer.

Совершенствование деятельности «Ореанда» Премьер Отель посредством использования программного комплекса BSC Designer будет представлено следующим образом. BSC Designer – это программа для управления бизнес - производительностью (business performance management), которая поддерживает структуру ССП. Она позволит отелю создавать стратегические карты, представляя бизнес цели, связанные последовательностью причины и следствия. Руководители будут использовать стратегическую карту для слежения за текущей производительностью и отслеживания прогресса бизнес целей. Для этого в BSC Designer существуют вкладки KPIs и Dashboard.

Стратегическая карта в BSC Designer – это визуализированная информация, к которой можно иметь доступ в любое время. Вкладка KPIs создана специально, чтобы управлять показателями. Для каждого KPI в BSC Designer возможно: вводить значение KPI вручную, для конкретной даты; иметь доступ к данным через базу данных Excel или SQL; выбрать направление оптимизации для KPI; следить за текущей производительностью ключевого показателя эффективности; убедиться, что прогресс достижения бизнес целей находится в ожидаемой области; предупредить о важных изменениях с помощью электронного письма; прикрепить план действий как инициативу.

BSC Designer может получать данные напрямую из файла MS Excel или иметь доступ к внешней базе данных с помощью SQL. Программа позволяет отелю создать каскадную систему показателей, уведомлять вовлеченных пользователей о важных изменениях. Работники могут иметь прямой доступ к сбалансированной системе показателей или проверить важную информацию в отчете, составленном BSC Designer. Он помогает делиться информацией ССП с работниками, или экспортировать данные в файл MS Excel со всеми формулами. BSC Designer помогает с презентацией ССП; самые важные детали проекта могут быть экспортированы в презентацию MS PowerPoint. Пользователям программного продукта в исследуемом отеле BSC Designer может быть доступен как программа для Windows и как услуга, использующая Интернет - технологии, с доступом с любого браузера и устройства, включая смартфоны и планшеты.

Материалы данной статьи могут быть полезны сотрудникам региональных органов, связанных с управлением объектами курортно - туристского бизнеса, студентам вузов.

Литература:

1. Информация о программе BSC Designer [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bscdesigner.ru>.
2. Кандалинцев В. Инновационный бизнес. Применение сбалансированной системы показателей / В. Кандалинцев. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 198 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – : Олимп - Бизнес, 2014. – 314 с.
4. Крылов С.И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей / С.И. Крылов. – М.: финансы и статистика, 2010. – 152 с.

5. Lukyanova Y.Y. IT - Support for Balanced Scorecard Implementation in Entropy of Domestic Economy / Y.Y. Lukyanova // Conduct of modern science – 2014 : Materials of XI International scientific and practical conference, Sheffield (November 30–December 07, 2014). – Sheffield : Science and Education LTD. – Volume 5. Economic science. – P. 40–42.

6. Остервальдер А. Построение бизнес - моделей. Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 288 с.

7. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Фридаг Х., Шмидт В. – М. : Омега - Л, 2011. – 144 с.

© Петрова В.А., 2016

Петросян Н.К.,

старший преподаватель кафедры экономики

БИФ КемГУ

г.Белово, Кемеровская обл., Российская Федерация

Минасян С.М.,

студентка 4 курса

направление «экономика», специальность «Финансы и кредит»

БИФ КемГУ

г.Белово, Кемеровская обл., Российская Федерация

САНКЦИИ: УГРОЗА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Современная экономическая ситуация России, характеризуются неустойчивым положением в виду политической напряженности и санкций в отношении Российского государства.

Много дискуссий ведется по данному вопросу. Зарубежные и российские политики, а также крупные бизнесмены выражают разные точки зрения, касающиеся данного вопроса. Одни говорят, что это возможности, а другие что это крах для Российской экономики.

Президент РФ, Владимир Владимирович Путин, предложил рассматривать сложившуюся ситуацию, как шанс для быстрой диверсификации экономики. [1].

«Наша главная цель - использовать одно из важных конкурентных преимуществ России, емкий внутренний рынок. Заполнить его конкурентоспособными, качественными товарами, которые производит реальный сектор отечественной экономики, разумеется, сохраняя стабильность и сбалансированность внутреннего рынка, экономики в целом» - сказал В.В. Путин [1].

Так все же, санкции — это ущерб для России или «толчок» для производства и продвижения отечественных товаров в лидирующие позиции на рынке?

Не для кого не секрет, что Российская экономика по своей сущности «держится» на экспорте природных ресурсов, в то время как для наших граждан, начинающих и действующих предпринимателей есть все возможности производить собственную продукцию, а не покупать уже готовые переработанные материалы у зарубежных стран.

Замещение импортного товара на отечественный позволит не только развивать производственный сектор, но также будет способствовать снижению цен на продукцию.

Есть множество примеров подтверждающих, что российские товары – аналоги ничем не уступают зарубежным.

В отрасли материального производства можно привести примером компанию Yota. Хотя, по словам Сергея Чемезова, главы корпорации «Ростех», стартап пока не окупился, но тем не менее, шансы на улучшение ситуации остаются [4] Ни один мировой лидер в отрасли материального и не материального производства не добивался быстрого мирового признания и лидирующих позиций в отрасли, для этого нужно время и долгая и трудоемкая работа.

В отрасли швейной промышленности можно привести примером компанию «Глория Джинс», которая специализируется как на производстве, так и на торговле одеждой, аксессуарами и обувью для детей и молодежи. На сегодняшний день, можно смело говорить о том, что компания «Глория Джинс» является одним из лидеров в своей отрасли. [5]

В области развития российского франчайзинга преобладают компании, которые плотно заняли свои ниши и укрепляют экономическое состояние страны, а также развивают различные отрасли экономики, таковыми являются: Компания 1С (более 6500 франчайзи в СНГ), 33 Пингвина (более 1200 точек в СНГ, Монголии и Китае), Экспедиция (370 магазинов в СНГ, США, Гонконге и Сербии) и др.

Самым перспективом и надежным планом действий остается развитие сельского хозяйства, которое уже набирает высокие обороты. И учитывая, что в марте 2010 года главы аграрных министерств Бразилии, России, Индии и Китая (БРИК) подписали декларацию о сотрудничестве, которая подразумевает реализацию четырёх направлений многостороннего сотрудничества: в частности, увеличение взаимного сельхозтоварооборота между странами, с созданием сельскохозяйственной информационной базы стран БРИК. [8]

По итогам за 2015, несмотря на сложные макроэкономические условия, сложившиеся в начале года, а также засуху, наводнения и пожары в отдельных субъектах Российской Федерации, валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в 2015 году по предварительным данным Росстата составил 104,3 млн. тонн зерна в весе после доработки, что на 23,1 % больше среднего уровня за последние 5 лет (в 2014 г. – 105,3 млн. тонн) при урожайности 23,6 ц / га (в 2014 г. – 24,1 ц / га), в том числе 61,8 млн. тонн пшеницы (в 2014 г. – 59,7 млн. тонн) [7].

Это свидетельствует о том, что программа развития сельского хозяйства работает, но недостаточно, чтобы покрыть импортозамещение продукции.

Для ускорения данного процесса рекомендуется провести следующие мероприятия:

- 1) реконструкцию и перестройку крупных аграрных предприятий для их интенсивной работы;
- 2) орошение высокотехнологическими удобрениями сельскохозяйственных черноземных земель Юга России, строительство большого количества теплиц (на примере Испании, где находятся теплицы Альмерии) [3], в которых можно будет выращивать круглогодично более 100 растительных культур;

3) увеличение количества пастбищ для дойного животноводства и производства молочной продукции в Сибирском федеральном округе;

4) следование Государственной программе развития сельского хозяйства и регулировании рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы на муниципальном уровне. [2]

Конечно, утверждать, что санкции – это очень хорошо, будет неверным. Но это является серьезным поводом задуматься для наших предпринимателей и бизнесменах о своих дальнейших действиях, постараться обратить ситуацию свою пользу.

Но, к сожалению, есть еще одна проблема – стереотипы, сложившиеся в народе. Прошло уже более 20 лет после распада советского союза, а мнение о том, что все изготовленное за границей, а в частности в США гораздо лучше, чем на территории своего государства осталось. Зачастую, приобретая различные товары, население отдает предпочтение в пользу зарубежного производства. Особенно, если это касается фармацевтической продукции. Утверждать, что российские аналоги является такими же эффективными, как и зарубежные мы не можем, но мы можем с уверенностью говорить, что в сфере медицины и фармацевтики Российское Государство занимает уверенную и прогрессивную позицию. В свидетельстве этому говорит недавно разработанная Российскими специалистами вакцина от Эболы, которая в свою очередь, успешно прошла доклинические испытания. [6]

В связи с вышесказанным, можно сделать вывод, что Российским коммерсантам придется думать не только о том, что и как производить, но и о том, как это продвигать, стирая стереотипы.

Список используемой литературы:

1. Владимир Путин: в условиях санкций надо повышать конкурентоспособность российской экономики. [Электронный ресурс] // Первый канал – 18 сентября 2014 – Режим доступа: <http://www.1tv.ru/news/crime/267919>

2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Электронный ресурс] // Официальный Интернет - портал Правительства Российской Федерации – последняя редакция от 30 декабря 2015 – Режим доступа: <http://government.ru/programs/208/events/>

3. Грандиозные теплицы Альмерии [Электронный ресурс] // BIG picture – 3 сентября 2013 – Режим доступа: <http://bigpicture.ru/?p=433440>

4. Калинин Е. YotaPhone не окупился – 21 декабря 2015 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.iphones.ru/iNotes/515385>

5. Комерсант.ru [Электронный ресурс] // Каждому по джинсам, или История успеха бренда Gloria Jeans – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1766278>

6. НТВ.Ru [Электронный ресурс] // Россия разработала экспериментальную вакцину против вируса Эбола – Режим доступа: <http://www.ntv.ru/novosti/1207576>

7. Предварительные итоги уборки основных сельскохозяйственных культур в 2015 году [Электронный ресурс] // Интернет - портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации – 15 января 2016 – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/34405.htm>

8. Страны БРИК намерены увеличить взаимный сельхозтоварооборот [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. РБК – 26 марта 2010 – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20100326153934.shtml>

© Петросян Н.К., Минасян С.М., 2016

Петрякова М.Ю.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Гиёва Я.Д.

студент 4 курса международного факультета ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

Демцура С.С.

канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В ФИРМЕ

Управление ценообразованием в фирме – это установление определенной цены на товары или услуги, способствующей их продаже и получению прибыли в будущем. При этом очень важно назначить такую цену, чтобы она не была слишком высокой или слишком низкой [1]. В малом бизнесе установление нужного уровня цен более важно тем, что предприниматель имеет возможность непосредственно сотрудничать и общаться с клиентом. Клиент, в свою очередь, может выражать свои претензии по установленным ценам на определенный вид товара или услуги. Установление слишком высокой цены может быть чревато утратой интереса к приобретению. Назначение же слишком низкой цены также может вызвать негативную реакцию. Таким образом, запрашиваемая цена определяет в сознании покупателя качество товара или услуги и помогает определить положение продукта на рынке. В том случае, когда товар нуждается в гарантийном, послепродажном или другом виде обслуживания, а установленная цена за него слишком низкая, прибыль, полученная от продажи, оказывается недостаточной для последующего обслуживания клиента на должном уровне. Тогда покупатели разочаровываются в данном товаре, обслуживании и предприятии. Поэтому очень важно грамотно управлять ценообразованием в фирме. Существует два основных способа установления цены на продукцию и осуществления ценообразования в фирме. Первый способ – исходя из издержек на производство и сбыт продукта. Такой способ называется ценообразованием по издержкам. Второй способ – исходя из возможностей рынка (покупательной способности – спроса), и называется ценообразованием по спросу. Существует также еще один способ ценообразования, который является менее распространенным, но тоже важным – это ценообразование, основанное на ценах на конкурентную продукцию [2].

Можно выделить несколько факторов, воздействующих на фирму при ценообразовании. *Фактор ценности*, является одним из наиболее важных факторов. Любой товар может в

определенной степени удовлетворить потребности покупателя. Для согласования цены и полезности товара можно: придать продукту большую ценность, проинформировать покупателя с помощью рекламы о ценности товара, скорректировать цену таким образом, чтобы она отвечала настоящей ценности товара. *Фактор затрат* заключается в том, что затраты и прибыль составляют минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены – к известным расходам и издержкам прибавить приемлемую норму прибыли. Однако, даже если цена только покрывает расходы, нет гарантии в том, что товар будет куплен. Именно по этой причине некоторые фирмы становятся банкротами, рынок оценивает их продукцию ниже, чем стоят производство и продажа. *Фактор конкуренции* состоит в том, что конкуренция оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно вызвать всплеск конкуренции, назначив слишком высокую цену, или же устранить ее, назначив минимальную. *Фактор стимулирования сбыта* заключается в том, что в цену товара включается наценка, которая окупает мероприятия по стимулированию рынка. При выпуске продукции на рынок рекламе необходимо пройти порог восприятия, прежде чем потребители узнают о товаре. Все средства, затраченные на сбыт товара, в последующем должны окупаться за счет его продаж. *Фактор распределения* оказывает значительное влияние на цену товара. Чем ближе товар к потребителю, тем дороже его распределение для предприятия. Если товар к потребителю будет поступать напрямую, то каждая сделка станет отдельной операцией, а деньги, предназначенные поставщику, будет получать производитель, но и издержки его тоже возрастут. Преимуществом такого метода распределения является полный контроль над продажами и маркетингом. *Фактор общественного мнения* состоит в том, что обычно у людей складывается определенное представление о цене товара, независимо от того, является он потребительским или промышленным. При покупке товара потребители руководствуются диапазоном цен, определяющим, по какой цене они готовы купить товар. Фирма должна либо не выходить за границы данного диапазона, либо обосновать, почему цена выходит за его пределы. Товар может превосходить по некоторым параметрам аналогичные товары на рынке, и если такие преимущества воспринимаются покупателем позитивно, то цену можно поднимать, а если преимущества не так очевидны, то следует прибегнуть к дополнительной рекламе. Взаимосвязь понятий «цена» и «прибыль» очевидна. Чем выше цена, тем больше прибыль, соответственно, чем ниже цена, тем ниже прибыль. Однако дешевый продукт легче продать, и за тот же промежуток времени он будет продаваться в большем объеме, чем дорогие аналоги. Поэтому важно установить взаимосвязь между ценой товара и количеством продаваемых его единиц. Таким образом, ценообразование и управление им является одной из труднейших задач, стоящих перед любой фирмой. И именно грамотная ценовая политика определяет успешное функционирование любого предприятия.

Список использованной литературы

1. Васюхин, О.В. Основы ценообразования: учебное пособие / О.В. Васюхин. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010. – 110 с.
2. Токарева, Е.Е. Нестандартные методы подбора персонала в страховых компаниях / Е.Е. Токарева, С.С. Демцура // Инновации в системе управления персоналом: сборник научных трудов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 28 - 30.

© Петрякова М.Ю., Гиёева Я.Д., Демцура С.С., 2016

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Аннотация: Статья посвящена результатам исследования процессов происходящих в системе высшего образования и ее макроуправления. Касается проблем финансирования, контроля и развития социальных отраслей и сфер экономики. Выявлены нововведения затрагивающие общее и высшее образование.

Отмечено проведение анализа проблем существующих в настоящее время в системе высшей школы и на основе ужесточения требований со стороны министерства образования и науки. Высказана необходимость исследования теоретико - методологических, управленческих, организационных и методических проблем в высшем образовании в результате реформирования системы высшего образования с учетом мировых тенденций.

В числе основных результатов проведения исследования отмечено выявление проблем по обеспечению национальной и экономической безопасности государства в целом и отдельных сфер экономики. Разработка теоретических основ обеспечения экономической безопасности высшего образования с позиции системного подхода.

Определены приоритеты направления повышения экономической безопасности высшего образования. Отмечена диверсификация системы государственного регулирования, развития форм и методов регионального и общественного контроля. Необходимость разработки моделей системы высшего образования, которая включает в т.ч. модели вузов и др.

Ключевые слова: индикаторы экономической безопасности, индикаторы экономической безопасности высшего образования, угрозы экономической безопасности высшего образования.

Abstract: The article describes the results of a study of processes taking place in the higher education system and macro - management. These problems of financing, monitoring and development of the social sectors and economic spheres.

О analysis of the problems currently existing in the system of higher education on the basis of more stringent requirements by the Ministry of Education and Science. It expressed the need to study theoretical, methodological, managerial, organizational and methodological issues in higher education. According to the results of higher education reform, taking into account global trends.

Among the main results of the research pointed to ensure the identification of problems of national and economic security of the state as a whole and the individual sectors of the economy. Development of theoretical foundations of economic security of higher education with the system approach.

Identifies priorities for improving the economic security of higher education. There was a diversification of the system of state regulation, the development of forms and methods of the regional and social control. The need to develop models of the higher education system, which includes universities and other models.

Keywords: indicators of economic security, indicators of economic security of higher education, treats of economic security of higher education.

Современный этап развития российской системы высшего образования характеризуется многообразными тенденциями, которые в целом отражают процессы, происходящие в системе общего образования, в системе высшего образования, в системе государственного макроуправления, касающихся вопросов финансирования, контроля и развития социально ориентированных отраслей и сфер экономики.

В условиях развития экономики знаний национальная система высшего образования является фундаментом развития отечественной производственной базы, обеспечивающей поддержку промышленного развития, являющегося основой социально - экономического развития страны. Кроме того, в условиях глобализации интеллектуального пространства высшее образование является фактором, позволяющим не только решать текущие проблемы социально - экономического развития, но и обеспечивать перспективные политические интересы России за счет привлечения на учебу в российские вузы студентов из стран СНГ, БРИКС, Юго - Восточной Азии, Западной и Восточной Европы.

Развитие высшего образования в России в последние годы подвергалось тем же воздействиям мирового кризиса, как и другие сферы деятельности и отрасли народного хозяйства России. Период глубокого финансового кризиса (2008–2010 гг.), а также геополитический кризис последних двух лет предопределил необходимость существенной корректировки как концепции национальной безопасности в целом, так и концепций экономической безопасности отдельных сфер, формирующими общую национальную безопасность страны.

Система национальной безопасности России, сложившаяся в период благоприятной для России финансовой конъюнктуры позволяла в целом реализовывать либеральную концепцию управления и соответственно развития всей социально - экономической сферы. В условиях глобального финансового кризиса изменения в системе управления и финансирования коснулись и касаются, прежде всего, бюджетной сферы. Так, период 2010–2014 гг. ознаменовался множеством нововведений, в том числе и в сфере высшей школы, основные из которых [1 - 6 и др.]: изменились организационно - правовые формы высших учебных заведений, когда они были разделены на бюджетные, казенные, автономные; в системе высшего образования были созданы федеральные и научно - исследовательские университеты, особый статус был закреплен за МГУ и СПбГУ; активизировались процессы объединения вузов не только в рамках федеральных университетов, но и по территориальному и отраслевому признакам; для оценки вузов были разработаны критерии и введена практика оценки вузов по этим критериям (эффективный / неэффективный); внедрена система мониторинга вузов по отдельным показателям их деятельности, включая филиалы; запущен механизм отзыва и приостановки лицензий; уменьшилось общее количество вузов; существенно сократилось количество студентов, обучающихся в вузах; стимулирование развития инженерных и естественно - научных специальностей привело к перераспределению бюджетных мест; было введено подушевое финансирование и др.

В связи с этим возникает естественный вопрос, каким образом проводимые изменения повлияли на общую эффективность высшего образования, на внутренние механизмы его развития, на способность соответствовать современным вызовам по широкому кругу проблем, тем более что в период благоприятной финансовой конъюнктуры в 2002–2008 гг. не были созданы фундаментальные условия для саморазвития системы высшего

образования, обеспечения ее финансовой и кадровой устойчивости. Так, в целом для вузов и сегодня характерны те же проблемы, которые сформировались в значительной степени в 90 - е гг. и не были преодолены в период экономического роста страны (неадекватный уровень финансирования, слабость системы государственно - частного партнерства, существенное отставание по большинству вузов материально - технической и методической базы подготовки специалистов, низкий уровень научной активности преподавателей с позиции формирования качественно новых научных знаний и т. д.), но в определенной мере компенсировались стабильностью функционирования всей вузовской системы. Ужесточение требований к вузам со стороны Минобрнауки Российской Федерации, не подкрепленное соответствующими стабилизационными механизмами, оказало и оказывает в целом противоречивое воздействие на систему высшего образования и ее перспективы, что определяет необходимость системного анализа развития системы высшего образования в условиях финансово - экономического кризиса и обоснования теоретических основ управления этим развитием с учетом приоритетов национальной безопасности.

В условиях реформирования системы высшего образования становится очевидным, что система высшего образования представляет собой внутренне сложную, тонкую систему, которая связана с общей социально - экономической системой множеством связей, факторов, параметров и, следовательно, результаты модернизации и реформирования этого сектора целесообразно оценивать через призму национальной безопасности высшего образования в целом и его экономической безопасности как ключевого элемента общей системы устойчивого функционирования объектов и систем.

Все это обуславливает необходимость исследования широкого круга теоретико - методологических, управленческих, организационных и методических проблем, возникающих в высшем образовании вследствие как внутренних процессов, протекающих в системе, так и в результате реформирования системы высшего образования с учетом мировых тенденций глобализации интеллектуального пространства.

Применительно к высшему образованию вопросы экономической без - опасности рассмотрены в работах А.Н. Малолетко [10], а в контексте национальной безопасности – в работах О.А. Фельдмана [11]. Значимость этих работ безусловна с позиций обеспечения безопасности системы высшего образования в условиях благоприятной для страны финансово - экономической ситуации.

Следует отметить, что оценка проводимых в системе высшего образования реформ в период после 2009 г. сводится преимущественно к критике сложившейся ситуации, которая отражает в значительной степени полемический задор, обусловленный радикальностью проводимых в сфере высшего образования преобразований.

В целом содержание работ, касающихся высшего образования, отражает важность и широкий спектр различных направлений исследований роли и места высшего образования в современных социально - экономических системах, но вместе с тем не позволяет рассматривать эти труды как системную основу теории и методологии управления именно национальной и экономической безопасностью высшего образования с позиций практического применения сложившейся совокупности знаний в этой области, а также комплекса разработанных в сфере национальной безопасности документов организационно - методологического характера [7,8,9 и др.] Кроме того, терминологический аппарат,

используемый учеными и практиками по данной проблеме, нуждается в систематизации, уточнении и развитии.

В экономической литературе разработка вопросов национальной и экономической безопасности отраслей и сфер в целом и системы высшего образования в частности является относительно новым направлением исследований.

В качестве аналогов рассматриваются вопросы конкурентоспособности высшего образования, устойчивости высшего образования, при этом разработанные концепции, как правило, отражают краткосрочные и среднесрочные рекомендации и положения по разрешению проблем, накопленных в сфере высшего образования в целом, либо на уровне отдельного вуза. Вместе с тем вопросы оптимизации параметров системы высшего образования с позиций обеспечения национальной и экономической безопасности с учетом гармонизации интересов вузов, регионов, федеральных округов и национальных интересов в целом в условиях глобализации информационного и экономического пространства не получили достаточного обоснования, поскольку ситуация во внешней для высшего образования среде существенно меняется не только в экономическом, но и политическом контексте.

Поэтому нами было проведено комплексное исследование с целью развития теоретических, методологических и концептуальных основ обеспечения национальной и экономической безопасности высшего образования в условиях его модернизации, в рамках которого были:

- содержательно определены основные тенденции и проблемы развития системы высшего образования в Российской Федерации; обобщена проблематика исследований в сфере высшего образования и его национальной и экономической безопасности по различным аспектам;

- развиты теоретические основы обеспечения экономической безопасности высшего образования, включающие в себя: обобщение и уточнение теоретических и методологических положений по обеспечению экономической безопасности высшего образования (ЭБВО); выявление закономерностей развития высшего образования, разработку классификации угроз ЭБВО; уточнение сущности ЭБВО, раскрытие особенностей видов ЭБВО; уточнение структуры системы ЭБВО, ее целей, задач, принципов формирования и развития системы ЭБВО;

- разработаны теоретические и методологические основы формирования и развития механизма обеспечения ЭБВО, включающие в себя: разработку теоретических основ формирования механизма обеспечения ЭБВО; обоснование роли и места обеспечения ЭБВО в общей системе управления национальной безопасностью; конкретизацию и раскрытие особенностей целей и задач механизма ЭБВО; описание структуры, элементов и функций механизма обеспечения ЭБВО;

- разработаны методологические основы диагностики и мониторинга ЭБВО, включающие в себя: конкретизацию теоретических вопросов, связанных с диагностикой и мониторингом социально - экономических процессов в целом и ЭБВО в частности; определение общих и специфических индикаторов ЭБВО и особенностей их взаимодействия; обоснование критериев и пороговых значений индикаторов ЭБВО;

-разработаны для стратегий развития, реформирования и модернизации высшего образования концептуальные положения по обеспечению его экономической безопасности с учетом национального, регионального и отраслевого уровня гармонизации интересов.

К числу основных результатов проведенного исследования [12], по нашему мнению, следует отнести следующие:

-выявлено, что в ряду проблем, стоящих перед экономической наукой в условиях трансформации политических, социальных, экономических, финансовых процессов в мире и России, важное место отводится проблемам обеспечению национальной и экономической безопасности государства в целом, а также отдельных отраслей и сфер, в числе которых высшее образование является одним из приоритетных в силу своей базисности для развития других отраслей, сфер и секторов экономики;

-разработаны теоретические основы обеспечения во взаимосвязи с национальной безопасностью экономической безопасности высшего образования с позиций системного подхода, включающие в себя: обобщение и уточнение теоретических и методологических положений по обеспечению ЭБВО; выявление закономерностей развития высшего образования, уточнение сущности ЭБВО, обоснование видов ЭБВО и раскрытие их особенностей; обоснование сущности системы ЭБВО, уточнение ее структуры и принципов формирования, функционирования и развития; разработку классификации угроз ЭБВО с учетом внешних и внутренних факторов и видов ЭБВО; определение целей и задач системы ЭБВО;

-разработаны теоретические и методологические основы формирования и совершенствования механизма обеспечения ЭБВО, включающие в себя: разработку теоретических основ формирования механизма обеспечения ЭБВО; обоснование роли и места механизма обеспечения ЭБВО в общей системе управления национальной безопасностью; конкретизацию и раскрытие общих и частных принципов формирования и совершенствования механизма обеспечения ЭБВО; формулировку ряда аксиом и теорем, которые позволили конкретизировать требования к механизму обеспечения ЭБВО и совокупность его целей и задач; разработку модели механизма обеспечения ЭБВО, включающей в себя описание структуры, методов, инструментов и функций механизма обеспечения ЭБВО; разработку модели межотраслевого взаимодействия механизма обеспечения ЭБВО в рамках обеспечения национальной безопасности;

-разработаны и развиты методологические основы диагностики и мониторинга ЭБВО, включающие в себя: конкретизацию теоретических вопросов, связанных с диагностикой и мониторингом социально - экономических процессов в целом и ЭБВО в частности; разработку алгоритмов диагностики и мониторинга ЭБВО; обоснование общих и специфических индикаторов ЭБВО и их особенностей; исследование таких их характеристик, как динамичность и взаимодействие индикаторов на основе матричного подхода; определение критериев и пороговых значений индикаторов ЭБВО;

-разработаны концептуальные и методические положения по обеспечению экономической безопасности высшего образования в рамках стратегий его развития, реформирования и модернизации, включающие в себя: определение особенностей и основных направлений изменений в системе высшего образования, характеризующих процессы развития, реформирования и модернизации высшего образования; обоснование рисков развития, реформирования и модернизации высшего образования и оценку их

влияния на ЭБВО; обоснование методов снижения отдельных рисков в системе высшего образования;

-развит понятийный аппарат теории национальной и экономической безопасности высшего образования, по - новому раскрывающий содержание безопасности высшего образования; представлены в авторской интерпретации понятия «национальная безопасность», «национальные интересы в сфере высшего образования», «образовательная безопасность», «экономическая безопасность высшего образования», «система ЭБВО», «механизм обеспечения ЭБВО», «диагностика ЭБВО» как базовые понятия, необходимые для управления системой высшего образования в современных условиях (системного финансово - экономического кризиса, модернизации высшего образования; глобализации интеллектуального пространства);

-обоснована с позиции повышения уровня национальной и экономической безопасности высшего образования с целью улучшения качества образовательного процесса в вузе целесообразность создания и развития крупных, средних и узкоспециализированных университетов (институтов) с учетом факторов отраслевой и региональной эффективности, социально - экономической и культурной составляющих национальной безопасности страны;

-определены приоритетные направления повышения экономической безопасности системы высшего образования, основные из которых: диверсификация системы государственного регулирования вузовской системы на основе расширения сферы деятельности саморегулируемых организаций; развитие форм и методов регионального и общественного контроля и ответственности за результаты деятельности отраслевых и региональных вузов и вузовских подсистем; необходимость разработки иерархической модели системы высшего образования, включающей в себя уникальные и универсальные модели вузов, а также модели региональных вузовских систем, структура, элементы и ресурсное обеспечение которых соответствуют современным и перспективным требованиям к высшему образованию; стимулирование государственно - частного партнерства в сфере высшего образования и развития студенческой и преподавательской научной деятельности; повышение уровня прозрачности деятельности вузов; оптимизация структуры системы высшего образования в соответствии с требованиями национальной безопасности и национальных интересов.

Реализация разработанных теоретических и методологических основ обеспечения национальной экономической безопасности отечественной системы высшего образования будет способствовать повышению устойчивости социально - экономической системы России, росту культурного уровня населения, патриотизма, креативности и на этой основе экономическому и социальному прогрессу страны на путях диверсификации отечественной экономики и ее инновационного развития.

Список источников:

1. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы (утв. распоряжением Правительства от 7.02.2011 № 163 - р).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 5.08.2013 № 662 «Об осуществлении мониторинга системы образования».

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.05.2014 № 295 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы».

4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.01.2014 № 14 «Об утверждении показателей мониторинга системы образования».

5. Приказ Минобрнауки РФ от 11.02.2002 № 393 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года».

6. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2012 № 2620 - р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки».

7. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537.

8. Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 19 декабря . № 1666.

9. Указ Президента РФ от 06.05.2011 № 590 (ред. от 25.07.2014) «Вопросы Совета Безопасности Российской Федерации».

10. Малолетко А.Н. Оценка современного состояния и прогнозов обеспечения экономической безопасности системы высшего и послевузовского профессионального образования: Монография. – М.: Российский государственный университет туризма и сервиса, 2009. – 361 с.

11. Фельдман О.А. Образовательный потенциал системы национальной безопасности России. – Монография. - М.: «Перспектива», 2011. – 320 с.

12. Плотников Н.В. Национальная и экономическая безопасность высшего образования: вопросы теории и практики. – СПб.: Изд - во СПбГЭУ, 2015. – 262 с.:

© Плотников Н.В., 2016

Рыжкова К.Н.,
студентка 4 курса
экономического факультета
НГУЭУ - «НИНХ»,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РФ

В последнее время в мировой экономике возрастает неподдельный интерес к исламской банковской системе. Банкинг и финансы, базирующиеся на религиозно - этических нормах мусульман, являются частью мирового финансового рынка. При этом можно заметить их достаточно высокую устойчивость и способность к эффективному функционированию в кризисные периоды мировой финансовой системы.

Учитывая непростую макроэкономическую ситуацию в России, сложившуюся вследствие введения антироссийских санкций и падения мировых цен на нефть, развитие

исламского банкинга могло бы стать одним из направлений диверсификации отраслевой структуры российского ВВП и поддержания реального сектора экономики.

В России живет более 20 млн мусульман, которые являются потенциальными клиентами исламских банков и готовы вкладывать свои сбережения в финансирование реальных инвестиционных проектов через систему исламского банкинга. Это – весьма обширная клиентская база и существенные временно свободные финансовые ресурсы, мобилизация которых могла бы оказать позитивное влияние не только на российскую банковскую систему, но и на экономику страны в целом. В сегодняшних условиях дефицита финансовых ресурсов и необходимости развития реального несырьевого сектора экономики не следует пренебрегать данным фактом.

Самыми перспективными инструментами исламского банкинга в России признаются мурабаха, мудараба и мушарака, такафул и сукук.

В условиях сложной экономической ситуации привлечение исламских инвестиций может стать эффективным инструментом экономической политики. Неэффективный совокупный спрос является одной из основных причин снижения темпов экономического роста в России в 2014 - 2015 гг.

Система исламского банкинга на базе таких инструментов как мушарака, мудараба и закят может простимулировать основные составляющие совокупного спроса.

Создание фонда «Закат» также может содействовать росту потребительского спроса, так как его средства, в соответствии принципами Шариата, должны быть направлены только на поддержку социально незащищенных слоев населения. Помимо этого, простимулировать инвестиционный спрос может освобождение от уплаты 2,5 % сбережений в фонд «Закат» сумм, направляемых на финансирование инвестиционных проектов.

Сделки по типу мушарака и мудараба, направленные на финансирование приоритетных для страны инвестиционных проектов, могут оказать серьезное положительное воздействие на развитие отраслей, производящих продукцию с высокой степенью добавленной стоимости и снизить зависимость российской экономики от конъюнктурных колебаний мировых цен на нефть[1].

Для России применение сукук представляется перспективным и выгодным, в первую очередь благодаря диверсификации инструментов инвестирования. Его использование также может содействовать реализации масштабных инфраструктурных проектов. Помимо этого, выпуск сукук означает конверсию долга и возможность его реструктуризации, что также может быть применимо некоторыми компаниями нашей страны, деятельность которых не противоречит нормам Шариата[2].

Исламские банковские институты в своей деятельности выполняя религиозные требования мусульман, вместе с тем, расширяют набор инструментов, которые могут быть доступны и для других клиентов, которые к ним обращаются, предлагая не только методы финансирования, которые основаны на торговле, но и продукты, основанные на распределении рисков и прибыли. Сочетание методов финансирования с переменной и фиксированной ставкой прибыли, которая имеется у исламских банков, может оказывать положительное влияние на эффективность и стабильность финансовой системы.

Опыт показывает, что деятельность исламских банковских институтов можно смело назвать устойчивой, надежной и легко регулируемой со стороны соответствующих органов. Исламские банки в своей работе ничем не отличаются от традиционных банков в

плане регулирования и контроля регулирующих органов, подпадая под те же стандарты. Но есть маленький нюанс. Они (исламские банки) еще должны осуществлять свою деятельность согласно принципам шариата, другими словами, границы их деятельности значительно строже.

Исламское банковское дело оказывает здоровое влияние на мировую финансовую систему, которое не вызывает никаких аллергенов и предпосылок для появления кризисов.

По этой причине, идея и инициатива использования инструментов исламского финансирования с помощью организации деятельности исламских банков является весьма перспективной для России, что может способствовать появлению более благоприятных финансово - устойчивых альтернативных форм финансирования экономики России и послужить дальнейшему росту конкурентоспособности российских банков.

Список использованной литературы

1. Science and business: Development ways, №5 (47) 2015. Мукайдех Е.А. «Основополагающие инструменты исламского банкинга и возможности их использования в российской экономике».

2. Вестник АГТУ. Сер.: Экономика 2011. №2. Гафурова Г.Т. «Сукук в системе исламского финансирования».

© Рыжкова К.Н., 2016

Рыжкова К. Н.,
студентка 4 курса
экономического факультета
НГУЭУ – «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РФ

Небезупречность и уязвимость существующей международной финансовой системы хорошо показал международный финансовый кризис. В связи с этим остро встает вопрос о путях и возможностях возврата нравственных критериев в финансовую сферу. Жизнеспособность и устойчивость данных банковских институтов в моменты кризиса вызывает к ним глубокий интерес не только за рубежом, но и в России. Для России исламский банкинг и финансы могут рассматриваться как альтернативные финансы, представляющие одну из сфер приложения капитала с целью диверсификации рисков [1].

Однако в России распространение исламских банков сдерживает отсутствие должного законодательства: нормативы Центрального банка не представляют возможным функционирование подобных финансовых институтов. Хотя в некоторых регионах России уже растет и накапливается определенный капитал, которому необходима исламская оболочка. Это можно объяснить тем, что в них активно развивается исламский бизнес, а именно создаются производства халяльной продукции, мусульманские кафе, в том числе открываются ателье по пошиву и продаже мусульманской одежды и др.

В ближайшее время создание исламского банка в нашей стране не предвидится, но это не мешает попытаться применить некоторые из его продуктов. Создается также перспектива в налаживании деловых контактов, организации инвестиционных проектов и возможности их совместной реализации с мусульманским миром. Таковой представлен в лице Исламского банка развития (ИБР) и государств – членов Организации Исламской конференции (ОИК), членами которой Россия не является, но имеет статус страны – наблюдателя при ОИК с 2005 года.

В России необходимо в первую очередь политическая воля, благодаря которой могут произойти изменения в законодательстве и соответственно, в экономических механизмах.

Создание хотя бы одного банка в регионах, таких как Татарстан или Башкортостан, могло бы стать хорошей перспективой не только для развития самих субъектов Федерации, но и для государства в целом. Это упростило бы процесс сотрудничества с банками Ближнего Востока и других мусульманских стран. Такой банк мог бы стать каналом, через который финансы будут поступать напрямую через корреспондентские счета, а не через европейские и американские банки, как это происходит сегодня. Это на много бы ускорило процесс взаимных расчетов.

Однако, как уже было выше сказано, российское законодательство пока не позволяет создания исламских банков. Поэтому, чтобы говорить о формировании на территории России подобных банков ЦБ РФ, необходимо пересмотреть положение о том, что все банки обязаны брать у него кредит под конкретный процент.

В связи с тем, что в основе исламской банковской системы лежит отсутствие ссудного процента, исламскому банку не представляется возможным работать по такой системе. Самое важное в исламской экономической системе – это производство, а банк лишь обслуживает его. И главной перспективой для экономики России является как раз то, что исламские банки главным образом носят инвестиционный характер [2].

К основным препятствиям распространения исламского банкинга в РФ относятся:

1. Неопределенность в отношении спроса на продукты исламской банковской системы;
2. Правовые и налоговые барьеры использования инструментов исламского банкинга;
3. Отсутствие необходимого регулирующего органа, который бы проверял на соответствие различных финансовых инструментов нормам Шариата;
4. Неблагоприятный инвестиционный климат;
5. Недоверчивое отношение со стороны общества к исламским финансам;
6. Дефицит квалифицированных специалистов в области исламских финансов, – как экономистов, так и шариатских экспертов.
7. Сложившаяся практика использования законодательства о борьбе с терроризмом и о легализации доходов, полученных противозаконными способами.

Проблемы развития исламских финансов особо актуальны в настоящее время. Прежде всего это связано с политической обстановкой в мире. Так санкции, введенные против России рядом стран, таких как США, Канада, ЕС и др., заставляют изыскивать внутренние резервы и искать новые источники зарубежных инвестиций. Такими внутренними резервами могут стать не используемые ныне средства мусульман - граждан России, а также иностранных граждан из республик Средней Азии, находящихся на территории нашей страны. В качестве источников внешних инвестиций очень привлекательны страны

Ближнего Востока и Юго - Восточной Азии, с которыми Россия традиционно поддерживает дружественные отношения.

Таким образом, идея развития финансовых институтов, действующих на основе исламских принципов, может способствовать привлечению значительных средства в экономику России, тем самым компенсируя отток капитала, вызванный санкциями.

Список использованной литературы:

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита – 3 июня 2014 г. Мадаминов А., Цапок А. « Особенности исламской банковской системы».

2. Зарубежный опыт. №6(63) - 2010. Ярашева А.В. «Потенциальные возможности применения инструментов исламского банкинга в России».

© Рыжкова К.Н., 2016

Саенко И.И.,

канд. экон. наук, доцент кафедры

«Экономики и менеджмента»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,

филиал в г.Армавире

г.Армавир, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ В АГРАРНОМ СЕТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Различие задач государственного регулирования национального или регионального хозяйства требует использования соответствующих инструментов, обеспечивающих развитие каждого из региональных компонентов единой народнохозяйственной системы. Государство выступает в качестве субъекта экономики, способствующего устойчивости системы агробизнеса на основе институционально - правового регулирования межотраслевых связей в рамках формирующегося рыночного хозяйства.

Необходимость государственного регулирования, на наш взгляд связана с: функцией государства обеспечивать продовольственную безопасность страны, удовлетворение покупательского спроса населения на качественное продовольствие; влиянием рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на макроэкономическую ситуацию в стране; неспособностью рынка обеспечить экономически справедливое распределение доходов, создаваемых в процессе производства, переработки и конечной реализации продукции; спецификой сельскохозяйственного производства, определяемой влиянием природных факторов на его результативность; поддержкой сельского хозяйства как основного вида деятельности сельского населения и сохранением сельских территорий в качестве места его обитания.

Отдельные направления, по которым осуществляется государственная поддержка сельских предпринимателей, заключается в следующем: должно осуществляться государственное регулирование формирования и функционирования рынка

сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. При реализации этого вида государственного регулирования предполагается, что предпринимателям в сфере агропромышленного производства гарантируется возможность свободной реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Но при этом в случаях нарушения баланса производства и потребления, а также невозможности реализации на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и отдельных их видов государство должно выступать гарантом их сбыта. Следует оговориться, что данная норма носит отсылочный характер, то есть для ее реализации нужна дополнительная законодательная и нормативная проработка; государство должно участвовать в регулировании залоговых операций, связанных с залогом сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. При залоге сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с участием государства залогодержателями являются юридические лица, уполномоченные Правительством Российской Федерации на осуществление залога, а залогодержателями – товаропроизводителями в сфере агропромышленного производства. Перечень сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, которые могут сдаваться в залог, залоговые ставки, порядок использования приобретенной в установленном порядке в собственность государства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и другие условия данного залога определяются Правительством Российской Федерации. Предметом залога может быть как уже произведенная сельскохозяйственная продукция, так и продукция будущего урожая. Данное обстоятельство существенно расширяет возможности кредитования сельскохозяйственных предприятий. Разумеется, такая схема кредитования предполагает повышенный риск материальных потерь кредитными учреждениями и необходимость увеличения ими размера оборотных средств. Однако тот факт, что такая форма залога поддерживается государством, означает возможность минимизации возможной прибыли за счет использования средств федерального и других бюджетов. Участие государства в залоге сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия осуществляется в следующих формах: выделение бюджетных кредитов; кредитование; выделение бюджетных ассигнований или кредитование необходимых для компенсации затрат по хранению и обработке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, приобретенных в установленном порядке в собственность государства.

Приобретенные в собственность государства, заложенные сельскохозяйственная продукция, сырье и продовольствие используются для проведения государственных товарных интервенций, формирования государственных продовольственных фондов и для иных целей.

Перечисленные меры участия государства в операциях залога сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия не исключают проведения таких операций сельскохозяйственным предприятием и без участия государства. В этом случае исполнение сторонами обязательств, возникших в связи с договором залога, регулируются соответствующими положениями гражданского законодательства.

Специфическим направлением государственной поддержки в сфере агропромышленного производства является поддержка при осуществлении лизинговых операций. Лизинг в сфере агропромышленного производства с участием государства осуществляют юридические лица, уполномоченные на то соответственно Правительством

Российской Федерации и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Ценовая политика государства в агропромышленном секторе экономики осуществляется посредством применения гарантированных и целевых цен.

Основой экономических отношений на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия являются рыночные цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения. Однако в ряде случаев, в целях регулирования рынка продукции и поддержки аграрных предпринимательских структур, государство вынуждено вводить гарантированные и целевые цены.

Гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие применяются в случае, если средние рыночные цены, ниже гарантированных, а также при реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия непосредственно государству или при осуществлении доплат товаропроизводителям в сфере агропромышленного производства в случаях, предусмотренных Правительством Российской Федерации.

Гарантированная цена рассчитывается на основе целевой цены и устанавливается органами государственной власти. Гарантированная цена должна обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям с учетом прочих форм государственной поддержки получение доходов, достаточных для расширенного производства, в соответствии с целями, определяемыми экономической политикой государства на предстоящий период. То есть гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию являются разновидностью государственных тарифов и, следовательно, должны включать затраты по производству и реализации отдельных видов сельскохозяйственной продукции и нормальную рентабельность.

Однако следует иметь в виду, что гарантированные цены могут быть применены только в отношении отдельных видов сельскохозяйственной продукции и в ограниченных объемах – перечень продукции, сырья и продовольствия, на которые устанавливаются гарантированные цены, объемы ее реализации по гарантированным ценам, уровень гарантированных цен и их индексация, а также порядок применения гарантированных цен должны устанавливаться Правительством Российской Федерации. К сожалению, до настоящего времени перечисленные элементы не установлены, что делает эту форму государственной поддержки практически невозможной.

Целевые цены устанавливаются Правительством Российской Федерации для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, покрытия расходов, вызванных взиманием налогов и других платежей, уплатой процентов по кредитам, получения работниками сельского хозяйства доходов на уровне среднего дохода работников по отраслям экономики и получения прибыли, достаточной для ведения расширенного производства.

Порядок использования целевой цены также должен определяться Правительством Российской Федерации. Кроме того, для организаций первичной переработки сельскохозяйственной продукции, производственно - технического обслуживания и материально - технического обеспечения агропромышленного комплекса, занимающих доминирующее положение, может применяться регулирование цен в соответствии с требованиями антимонопольного законодательства Российской Федерации.

Материальной основой усиления степени государственного регулирования в системе агробизнеса является расширение его участия в производстве сельскохозяйственной продукции и ее доставке потребителю, а также познание механизма действия экономических законов. Регулирование экономических процессов, не должно ограничивать хозяйственную самостоятельность субъектов многообразных форм собственности. Взаимосвязь обособленного хозяйствования и государственного регулирования отражается соотношением внутреннего и внешнего упорядочения производства. Внешнее воздействие на экономические субъекты представляет собой определение «правил игры» государством, обязательных для всех через правовые нормы, которые вырабатываются законодательными органами и реализуются структурами исполнительной власти.

Механизм государственного регулирования производственных процессов через формирование необходимой институциональной среды реализуется опосредованно, поскольку главным фактором экономического поведения субъектов хозяйствования выступает конкуренция и свободное ценообразование. Рыночная состязательность, как институциональная основа механизма саморазвития системы, обуславливает индикативный характер регулирующей деятельности государства. Его органы должны контролировать исполнение принятых решений, обеспечивать межотраслевые связи экономическими инструментами, не допускать директивного вмешательства в производство. Вместе с тем, в политике государственной поддержки межхозяйственных отношений субъектов агробизнеса, приоритетной должна быть сфера сельскохозяйственного производства.

Известно, что выбор механизмов регулирования и поддержки сельскохозяйственного производства в значительной степени зависит от объемов финансирования национальной аграрной политики, которые существенно колеблются. В ежегодных приказах министра сельского хозяйства РФ «Об утверждении Порядка использования субсидий, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации на государственную поддержку отдельных отраслей сельскохозяйственного производства, с нормативами определения размера субсидий по субъектам РФ» и других нормативно - правовых документах, методические подходы к обоснованию направлений и уровней господдержки аграрных товаропроизводителей выглядят крайне поверхностными.

Список использованной литературы

1. Тимонова И.И. Межхозяйственная кооперация, как условие устойчивого развития предприятий АПК / И.И. Тимонова // «Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов», №6 – 2008г.
2. Саенко И.И. Совершенствование государственной поддержке по развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации в аграрном секторе / Саенко И.И. // *Фундаментальные исследования: научный журнал*, № 5 (часть 1) 2015, стр. 217 – 220.
3. Саенко И.И. Экономические предпосылки формирования связей межхозяйственной кооперации / Саенко И.И. // *Интеграция науки и образования. Сборник статей Международной научно - практической конференции* (29 апреля 2015 г, Стерлитамак). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – 86 с.

© Саенко И.И., 2016

Санаев А.О.,
Руководитель отдела обучения продукту и поддержки продаж
ООО «Д - Ортопедикс», г. Москва, Российская Федерация
Аспирант,
ФГБУ «НИИ ТСС» Министерства труда и социальной защиты, г. Москва, РФ

КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Современные макро - и микроэкономические условия определяют высококонкурентное существование игроков многих рынков. При этом, нормальная жизнедеятельность любой организации, находящейся в агрессивной конкурентной среде, полностью зависит от качества рабочих ресурсов, особенно это касается коммерческих компаний, целями которых является привлечение капитала и получение прибыли. Нормальную прибыль в подобного рода фирмах обеспечивает та часть персонала, которая осуществляет непосредственные продажи – именно ими являются менеджеры по продажам. Особенно остро в такие периоды встает вопрос не только удержания сотрудников, но и их обучения и развития. При построении данного процесса собственникам и топ - менеджменту компаний следует проявлять особую внимательность к его критическим точкам.

Ключевыми точками в области формирования и развития компетенций менеджеров по продажам являются:

- 1) Оценка и выявление модели компетенций;
- 2) Планирование обучающих и развивающих мероприятий;
- 3) Непосредственно само обучение, реализуемое очно или заочно;
- 4) Пост - поддержка и оценка эффективности проведенного обучения, дополненная оценкой эффективности работы персонала, вовлеченного в организацию и осуществление данного процесса.

Оценка и выявление модели компетенций. При организации системы обучения и развития менеджеров по продажам в описываемой отрасли необходимо с самого начала определиться с моделью компетенций для конкретного менеджера конкретной фирмы [1, с.318 - 328]. Помимо инициальной разработки модели компетенций также необходимо предусмотреть ряд оценочных мероприятий для:

- 1) Проведения оценки при найме на работу;
- 2) Регулярного скрининга динамики компетенций каждого принятого в штат и исполняющего обязанности работника;
- 3) При наличии в системе мотивации привязки к степени развития компетенций, тех или иных их компонентов, также важно продумать тестирование или аттестацию для решения о категории сотрудника и последующем изменении заработной платы и т.д.

В целях удешевления затрат сил и средств наиболее целесообразно для проведения всех типов оценочных мероприятий разработать собственные виды тестирования [2, с.272 - 274], или если позволяет бюджет L&D² – использовать предложения присутствующих на рынке HR - консалтинговых компаний.

² от англ. – learning and development – обучение и развитие персонала

Следует также учесть тот факт, что необходимо предусмотреть оценку всех сторон имеющейся модели компетенции, или (в зависимости от типа тестирования и его предназначения) выделить наиболее критические и показательные точки:

1) При найме для ускорения отбора кандидатов и удешевления стоимости оценки вполне логично использовать контроль наличия у кандидата компетенций первого приоритета [1, с.328]; если отрасль предполагает наличие специфических знаний, то также и их контроль. При этом по результатам данной оценки формируется перечень кандидатов наиболее соответствующих

2) имеющейся модели.

3) Регулярный скрининг у работающих сотрудников предполагает контроль динамики всех показателей модели компетенции. По его результатам составляется план обучения;

4) Если в компании принято решение о стимулировании сотрудников не только за результаты работы, но и за развитие в рамках модели компетенций, то для вынесения максимально релевантного решения оценку также следует проводить по всем показателем модели компетенций.

Планирование обучения и развития и его реализация. По результатам проведенного скрининга составляется план регулярного обучения имеющихся сотрудников. Важно помнить о том, что есть несколько факторов, которые будут коренным образом его изменять.

Во - первых, размер организации и количество штата менеджеров по продажам – чем больше организация, тем сложнее охватить очным обучением всех требуемых сотрудников, к тому же, следует помнить о том, что очное обучение и его виды в несколько раз дороже заочного. Во - вторых, объём бюджета L&D – чем он больше, тем насыщенной возможно его построение (в том числе и наполнение очным обучением). Особое внимание стоит уделить наличию внутренних тренеров [3, с.226]. Таким образом, главным лимитирующим фактором является количество средств, которое организация может затратить на осуществление L&D.

После выбора методов развития и формирования компетенций следует составление плана обучения на определенный период. В основном, план составляется на год вперед с текущей поквартальной корректировкой. На его исполнение будет влиять ряд факторов:

1) Скорость кадровой текучки;

2) Наличие системы внутренних тренеров (в том числе, региональных команд);

3) Изменения и поквартальные корректировки бюджета затрат организации и бюджета обучения;

4) Внешние финансово - экономические факторы и другие внешние факторы.

Таблица 1.

Взаимоотношение размера организации и бюджета L&D и преобладание видов обучения

Показатель (горизонталь – размер организации и штата, вертикаль – бюджет L&D ³)	Менее 100 чел	От 100 до 1000	Свыше 1000
---	---------------	----------------	------------

³ Разделение бюджетов по типу на основании их объёма приведено по мнению автора и будет зависеть в первую очередь от размера самой организации, количества обучаемых, наличия единиц или подразделений, несущих функцию L&D и т.д.

Малый бюджет (до 1 млн)	Преобладание нерегулярного очного обучения, возможны периодические заочные курсы	Возможны разовые очные мероприятия с преобладанием малобюджетных дистанционных форм	Исключительно малобюджетные дистанционные решения
Средний бюджет (от 1 млн до 10 млн)	Сочетание периодических очных курсов в год и нескольких форм дистанционного или заочного обучения	Возможны несколько очных мероприятий с преобладанием малобюджетных дистанционных форм	Возможны разовые очные мероприятия с преобладанием малобюджетных дистанционных форм
Большой бюджет (свыше 10 млн)	Регулярные очные курсы, возможны выезды за границу, различные стажировки, внешние курсы повышения квалификации, наличие нескольких форм дистанционного и заочного обучения, оплата компаний дополнительного образования	Регулярные очные курсы, возможны выезды за границу, различные стажировки, внешние курсы повышения квалификации, наличие дистанционного и заочного обучения	Сбалансированное сочетание периодических очных курсов (при острой необходимости), дистанционных форм и заочного обучения

Пост - поддержка и оценка эффективности обучения. Важным элементом комплекса мероприятий по развитию компетенций у менеджеров по продажам медицинского оборудования является так называемая пост - поддержка после проведения обучения. Она по своей сути является элементом образовательных мероприятий и, в основном, направлена на:

- 1) Выяснение вопросов, затронутых во время очного или заочного обучения, или непонятых на нем – посвященных как непосредственно содержанию, так и организационной части (например, досьялка материалов тренинга и т.д.);
- 2) Объяснение модели функционирования ИПР и другим организационным вопросам обучения.

В зависимости от размера компании, ее могут осуществлять как сотрудники, занимающиеся реализацией обучения, так и, в случае больших предприятий, отдельно выделенные единицы (например, внутренний колл - центр компании).

Отдельным звеном выступает оценка эффективности проведенного обучения – с ее помощью выясняется усваиваемость знаний, полученных на продуктовых тренингах, достижение достаточного уровня требуемых умений и навыков, а также оценивается эффективность работы внутренних или внешних тренеров или инструкторов и качества учебного материала. Описанные показатели представляют собой мерилу качества проведенного обучения и работы, выполняемой сотрудниками L&D. Усваиваемость знаний важно оценить сразу после проведенного обучения путем короткого тестирования и через несколько недель или месяцев. Полученные навыки и умения оценивают в процессе тренинга и путем короткого тестирования по истечению нескольких месяцев. Короткое тестирование по полученным знаниям представляет собой набор вопросов типа множественный выбор в количестве не более 10 - 15 шт. Тестирование проводится либо на физических носителях, либо через мобильные дистанционные устройства (если такое предусмотрено в организации). Тестирование по навыкам и умениям представляет собой вопросы, посвященные запоминанию участниками алгоритма отработки данного навыка и различным теоретическим вопросам тем в количестве не более 10 шт.

Результаты, полученные непосредственно после обучения будут отражать интенсивность работы инструктора или тренера (при очном обучении), а именно: создание групповой динамики, вовлеченности участников, степени охвата тренером или инструктором необходимого материала. При однородных результатах группы и результатах тестирования более 65 - 70 % работу тренера можно считать удовлетворительной. При заочном обучении результаты непосредственно после обучения показывают вовлеченность сотрудников и их стимул к обучению (который может быть выше если имеет место быть привязка к схеме мотивации), а также косвенно качество учебного материала (при низких средних результатах).

Результаты, полученные путем короткого тестирования через некоторое время в обоих случаях отражают выживаемость полученных знаний – приемлемым считается результат более 60 %.

Помимо описанного, об эффективности обучения можно сделать вывод по приросту знаний по результатам регулярных скрининг - тестов и аттестаций. Приемлемым считается результат более +20 - 30 % у новичков компании (стаж менее года) и +1 - 10 % у работающих более года (в зависимости от инициальных результатов и текущего уровня)⁴.

Качество проводимого обучения, работу обучающего состава, качество, полноту и другие свойства учебных материалов, а также удобство организационных компонент обучения необходимо оценивать путем дистанционных опросов сотрудников. Дистанционный опрос представляет собой группу вопросов не более 10 с множественным выбором вариантов или полем комментария.

На основании описанных результатов необходимо производить коррекцию:

1) Тренерского / инструкторского состава (повторное обучение тренера или инструктора или его замена);

⁴ Диапазон приемлемости варьируется и определяется в каждой конкретной компании.

2) Материалов тестирования (если они не соответствуют по охвату данному материалу, содержат ошибки, неудобны и проч.);

3) Учебных материалов (замена, дополнение / расширение информации, придание им удобства);

4) Организационных компонент обучения (расписание, количество занятий, место проведения и т.д.).

Описанные элементы представляют собой по сути систему, замкнутую в кольцо, (оценка – планирование – обучение – оценка эффективности) для всех сотрудников до достижения достаточного уровня развития. По мере завершения каждого цикла для каждой группы сотрудников происходит планирование нового цикла, либо все имеющиеся менеджеры по продажам вступают в данный цикл одновременно (к сожалению, последнее выполнимо только при низкой текучке и малом количестве сотрудников). Наиболее целесообразным представляется разделение данного комплекса мероприятий на группы:

1) Для только вступивших в должность, находящихся на испытательном сроке, или работающих до года;

2) Для работающих более года и имеющих недостаточные уровни развития компонентов компетенций;

3) Для сотрудников, имеющих достаточные уровни развития компетенций, успешно работающих и тех, кто является участником кадрового резерва, ожидает повышения в должности или смены вектора и содержания деятельности и т.д.

Указанные выше группы мероприятий представляют собой последовательный процесс [3, с.222 - 231] (табл. 2). Фактически, сотрудник до приема в штат подвергается инициальной оценке, первичному инструктажу и обучению, затем для приема в штат сотрудник проходит через аттестацию и при положительном результате включается в общий цикл. Соответственно, необходимы различные критерии для аттестации для приема в штат и критерия достаточности компетенций работающих сотрудников.

Таким образом, как видно из выше описанного, необходимо не только создать процессы по обучению и развитию профессиональных компетенций, но и пристально наблюдать за их исполнением, чтобы своевременно подготовить высококвалифицированный персонал.

Таблица 2.

Комплекс мероприятий по развитию компетенций менеджеров
по продажам медицинского оборудования и расходных материалов

Этап / положение в цикле	Оценка	Планирование	Обучение и поддержка	Оценка эффективности
При найме	Инициальное тестирование, схожее с регулярным скринингом, но с пороговыми критериями, отличными	ИПР до требуемых уровней приема в штат	Заочное и очное; для удешевления возможна организация различных видов наставничества	Оценка эффективности по стандартной схеме: тренеры / инструкторы, учебные материалы и т.д.

	для работающих			
Для работающих до года и имеющих недостаточные уровни развития компетенций	Регулярный базовый скрининг	Стандартный ИПР для развития компетенций по принятой для должности модели	Схема обучения в зависимости от ИПР	Оценка эффективности по стандартной схеме: тренеры / инструкторы, учебные материалы и т.д.
Для работающих до года или более, и имеющих достаточные уровни компетенций	Решения по оценке вне модели требуемых компетенций	Стандартный ИПР не подходит – индивидуальная разработка	Принятая по модели должности схема обучения не подходит, нужны модели других должностей (например, при повышении в должности и т.д.)	Оценка эффективности по стандартной схеме, но для других должностей

Список использованной литературы:

1. Санаев А.О. Анализ и исследование модели профессиональных компетенций менеджеров коммерческих организаций // Путеводитель предпринимателя. Научно - практическое издание. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», вып. 26, 2015;
2. Санаев А.О. Инновационные подходы к обучению менеджеров сбытовых организаций. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства, “Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России”, выпуск 43;
3. Санаев А.О. Формирование системы повышения квалификации работников в сфере реализации медицинского оборудования // Путеводитель предпринимателя. Научно - практическое издание. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», вып. 28, 2015.

© Санаев А.О., 2016

Светашов Д.В., студент магистратуры 1 курса
факультет экономики и управления ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация
Дударев В.А., студент магистратуры 1 курса
факультет экономики и управления ОГУ, г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время вопросы найма персонала являются первоочередными для бизнес и государственных структур. Это связано с тем, что персонал оказывает непосредственное воздействие не только на конечный результат деятельности организации, но также и на ее процесс.

Актуальность темы обосновывается тем, что в современных условиях рыночных отношений и рынка рабочей силы подбору и найму кадров придается особо важное значение, так как меняется общественный статус работника, характер его персонала отношений к труду и отбора условиям продажи отбора рабочей силы. Управление работы персоналом должно персоналом носить комплексный характер и отбора строиться на организации концепции, согласно персонала которой работники отбора организации отбора рассматривается как человеческий ресурс или отбора человеческий капитал. Одними отбора из важных видов деятельности отбора по персонала управлению человеческими отбора ресурсами отбора являются отбор и отбора найм персонала. Задачей привлечения персонала организации является обеспечение работы покрытия потребности отбора в персонале работы в качественном и отбора количественном отношении.

Успешное работы и отбора осознанное работы управление работы персоналом на организации различных стадиях работы людей является залогом успешного персонала функционирования организации. Правильное работы и отбора ясное работы понимание работы желаемого персонала результата, завершающего персонала процесс подбора организации персонала, является немаловажной частью будущего персонала успеха. Грамотно персонала отстроенный процесс найма организации персонала организации становится испытанием профессионализма организации сотрудников предприятия, включая управленческий персонал.

Есть два организации возможных источника организации набора: внутренний (из работников организации) и отбора внешний (из людей, до персонала того персонала никак не работы связанных с организацией).

В России отбора наибольшее работы распространение работы получили отбора следующие работы источники отбора найма организации на организации работу: люди, случайно персонала зашедшие работы в поисках работы; объявления в газетах; средние работы школы, колледжи, техникумы; профессионально - технические работы училища, высшие работы учебные работы заведения, службы по персонала трудоустройству; частные работы агентства организации по персонала найму; объявления по персонала радио персонала и отбора телевидению; профсоюзы и отбора др. [9].

Прежде работы чем начать набор сотрудников вне работы организации, администрации отбора следует предложить своим работникам найти отбора кандидатов среди отбора знакомых или отбора родственников, желающих подать заявление работы о персонала приеме работы на организации работу .

Альтернативой найму новых работников может быть сверхурочная работа, когда организации организации отбора необходимо персонала увеличить объем выпускаемой продукции. При отбора этом отпадает необходимость в дополнительных затратах на организации наем и отбора прием на организации работу новых работников.

Для удовлетворения потребностей организации отбора во персонала временном найме работы существуют специальные работы агентства. Временный работник, обладающий необходимыми отбора для данной должности отбора навыками, может выполнять особые работы задания. Преимущество, которое работы дает использование работы временных работников, состоит в том, что персонала организации отбора не работы приходится выплачивать им премии, обучать их, обеспечивать компенсациями отбора и отбора заботиться о персонала последующем продвижении отбора по персонала службе. Временного персонала работника организации можно персонала как принять, так и отбора

уволить в любое работы время в зависимости отбора от требований выполняемой им работы [8].

Недостатком временных работников является то, что персонала они отбора обычно персонала не работы знают специфики отбора работы организации, что персонала мешает эффективной деятельности отбора организации. Обращение работы к специализированным организациям, занимающимся привлечением, наймом, подготовкой персонала, аналогично персонала найму временных работников, но персонала в этом случае работы работники отбора не работы являются временными.

При отбора найме работы на организации работу проводится собеседование работы с поступающим, которому задают заранее работы подготовленные работы вопросы [7].

Некоторые работы достоинства организации и отбора недостатки отбора различных источников комплектования организации отбора кадрами, изложенные работы П. Морнелль иллюстрирует таблица организации 1 [11].

Считается, что персонала одним из наиболее работы дешевых способов подбора организации персонала организации является поиск кандидатов через сотрудников, работающих в организации отбор. Этот способ не работы требует особых затрат, поскольку сотрудники отбора организации отбора в сущности отбора выполняют значительную часть работы по персонала поиску и отбора даже работы отбору [15].

Таблица организации 1 - Достоинства организации и отбора недостатки отбора различных источников комплектования организации отбора кадрами

Источники	Преимущества	Недостатки
Внутренние	Примером возможности самореализации внутри организации воспринимается как поощрение успешной работы. Для организации продолжается работа с сотрудниками, которые уже известны, а также сокращаются финансовые затраты на подбор персонала	Возможен риск осложнений личных взаимоотношений между сотрудниками, может возникнуть «семейственность»
Внешние	Возможность выбора из большого числа кандидатов. Новые люди - новые идеи и приемы работы	Адаптация нового сотрудника, возможно ухудшение морально - психологического климата среди давно работающих

По персонала результатам проведенного персонала исследования можно персонала отметить, что персонала руководство персонала предприятия (организации) должно персонала принимать решение работы о персонала том, будут ли отбора все работы вышеперечисленные работы задачи отбора по персонала поиску и отбора отбору персонала организации решаться собственными отбора силами отбора или отбора для их решения потребуется приглашение работы внешних специалистов - экспертов.

В заключении следует также отметить, что основным критерием, позволяющим судить о качестве действующей системы поиска и отбора персонала, является та степень, в которой работа в этой области поддерживает разработанную руководством стратегию предприятия и насколько она отвечает ключевым требованиям реализуемой кадровой политики.

Список использованных источников

- 1 Российская Федерация. Трудовой кодекс РФ : офиц. текст. – М. Норма. – 2012. – 564с.
- 2 Арсеньев И. Н. Комплексный подход к подбору персонала: сопоставительный анализ миссии человека и миссии компании как инструмент постоянной работы с персоналом // Вестник Екатеринбургского института. - 2013. - № 2. - С. 31 - 36.
- 3 Бунатян А. Н. Оптимальная схема отбора персонала при приеме на работу // Вестник Университета Российской академии образования. - 2012. - № 5. - С. 152 - 154.
- 4 Волобуев М. И. Алгоритм поиска и подбора персонала: практический опыт / М. И. Волобуев // Управление развитием персонала. - 2012. - № 2. – С. 16 - 22.
- 5 Герасимов Е. С. Критерии отбора, подбора и найма персонала : отечественный и зарубежный опыт // Вестник Университета Российской академии образования. - 2013. - № 2. - С. 184 - 187.
- 6 Герасимов Е. С. Совершенствование процесса отбора и подбора персонала на предприятиях // Микроэкономика. - 2012. - № 4. - С. 37 - 42.
- 7 Денисов А. Ф. Применение интерактивных технологий в процессе отбора персонала / А. Ф. Денисов, М. О. Латуха // Вестник Санкт - Петербургского университета. Серия 12: Психология. Социология. Педагогика. 2010. - № 2. - С. 200 - 212.
- 8 Демина Н. В. Нетрадиционные методы отбора персонала : эффективность применения в организациях // Научные проблемы гуманитарных исследований. - 2012. - № 2. - С. 263 – 268.
- 9 Латыпова М. М. Поиск и отбор персонала на современном этапе // Горный информационно - аналитический бюллетень (научно - технический журнал). – 2012. - № 11. - С. 125 - 128.
- 10 Карабекова Т. В. Взгляды отечественных и зарубежных ученых на роль найма персонала в системе управления персоналом // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. - 2013. - № 2. - С. 59 - 63.
- 11 Морнель П. Технологии эффективного найма. – М.: Изд - во «Добрая книга», 2012. – 614 с.
- 12 Петрова Е. В. Совершенствование системы управления персоналом как условие эффективного функционирования организации / Е. В. Петрова, О. А. Петров // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. - 2013. - № 1. - С. 123 - 126.
- 13 Разнова Н. В. Эффективные технологии отбора персонала с учетом деловых и личностных качеств претендентов / Н. В. Разнова, Г Ф. Яричина // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2013. - № 1. - С. 7 - 11.
- 14 Сидорчук А.П. Методы оценки и принятия решения о приеме кандидата на работу / А. П. Сидорчук // Московское научное обозрение. - 2012. - № 5(9). - С. 118 - 127.

15 Шамарин А. В. Совершенствование процедуры подбора персонала на предприятии // Управление персоналом. - 2013. - № 7. - С. 209.

16 Шинкевич Е. С. Особенности собеседования, как самого распространенного метода отбора и оценки персонала / Е. С. Шинкевич, А. А. Нагорняк // Успехи современного естествознания. - 2013. - № 5. - С. 68 - 70.

© Светашов Д.В., Дударев В.А., 2016

Свиридова О.В.,

начальник Службы продаж и маркетинга

ООО Гостиничный комплекс «Ореанда»,

магистрант 61 / 103МН группы

ИЭУ Гуманитарно - педагогической академии (филиал)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

г. Ялта, Крым

Научный руководитель: **Лукьянова Е.Ю.,**

кандидат экономических наук,

доцент кафедры менеджмента и туристского бизнеса

ИЭУ Гуманитарно - педагогической академии (филиал)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,

г. Ялта, Крым

УЛУЧШЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЯ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ИНТАЛЕВ: КОРПОРАТИВНЫЙ НАВИГАТОР»

Совершенствование менеджмента на современном этапе не просто важная задача современного руководителя, но и первостепенная цель достижения конкурентных преимуществ на рынке. Гостиничная сфера в настоящее время одна из наиболее динамично развивающихся, требующих эффективных форм управления и их IT сопровождения.

Проблемам совершенствования менеджмента, основывающихся на применение методического подхода системы сбалансированных показателей, и его информатизации посвящены работы ряда авторов, таких как: В. Кандалицев [2], Р. Каплан [3], Д. Нортон [3], С. Крылов [4], Е. Лукьянова [5], А. Остервальдер [6], И. Пинье [6], Х. Фридаг [7], В. Шмидт [7] и других. В тоже время использование программы «Инталев : Корпоративный навигатор» в достаточной мере рассмотрено не было, что и определило цель данной публикации.

Цель публикации – предложить возможный путь улучшения менеджмента «Ореанда» Премьер Отеля за счет внедрения программы «Инталев: Корпоративный навигатор».

«ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор» представляет собой программно - методический комплекс для проектирования и оптимизации системы управления предприятием, создания наглядной электронной модели: от стратегии до должностных инструкций сотрудников и связанных с ними бизнес - процессов. Он получил сертификат Balanced Scorecard Certified и широко применяется различными организациями России и

стран СНГ. Он может улучшить менеджмент за счет IT поддержки в следующих областях: реструктуризации системы управления предприятием; внедрении системы менеджмента качества; моделировании, оптимизации бизнес - процессов; разработке, оптимизации организационной структуры; управлении персоналом и мотивацией; разработке системы финансового управления и др.

«ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор» может быть использован:

– генеральным директором или управляющим собственником при разработке и донесении до сотрудников стратегии предприятия, а также проектировании оптимальной системы управления, контроле и анализе отклонений движения организации в соответствии с разработанной стратегией;

– службой управления персоналом для управления сотрудниками, их карьерой, обучением и мотивацией;

– службой управления качеством и развитием при внедрении системы менеджмента качества, управленческого контроллинга, при поддержке базы регламентной документации, оптимизации организационной структуры и бизнес - процессов;

– финансовой службой при выстраивании финансовой структуры, проектировании плана счетов и его аналитических разрезов, структурировании бюджета, форм отчетности и показателей для анализа; он позволяет актуализировать регламенты финансово - экономического управления;

– сотрудниками организации как информационный справочник о предприятии и его системе управления, благодаря возможности доступа работников к электронной модели.

Внедрение «ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор» улучшит менеджмент в таких направлениях, как:

1. Снижение трудоемкости и повышение качества управления изменениями в организации, проектирования и оптимизации системы.

2. Создание комплексной электронной модели организации, которая описывает наполнение и взаимодействие подсистем: стратегическое управление, управление персоналом, финансами, бизнес - процессами, проектами, IT - службой, взаимоотношениями с поставщиками и клиентами.

3. Повышение управляемости и обеспечение направленности усилий различных служб на реализацию общей стратегии предприятия.

4. Выявление «узких мест» и «белых пятен» в системе управления, которые снижают эффективность деятельности организации.

5. Внедрение системы менеджмента качества согласно международным стандартам ISO.

В частности для службы продаж и маркетинга в «Ореанда» Премьер Отеле за счет предлагаемого продукта произойдет оптимизация: поиска потенциальных клиентов услуг предприятия, организации и ведения активных продаж номерного фонда и дополнительных услуг отеля (ресторанные услуги, транспортные услуги, услуги по проведению деловых мероприятий и т.п.); планирования, разработки и осуществления маркетинговых мероприятий, направленных на выполнение плана по доходам и загрузки предприятия и его структурных подразделений; организации работ по рекламе отеля и его услуг с целью их продвижения на рынке; взаимодействия с корпоративными клиентами по продаже конференц - и банкетных услуг; организации бронирования номерного фонда и

дополнительных услуг отеля, включая услуги питания, фитнес - центра, транспортные услуги, экскурсионные услуги и т.п.

Материалы данной статьи могут быть полезны сотрудникам региональных органов, связанных с управлением объектами курортно - туристского бизнеса, студентам вузов.

Литература:

1. Информация о программе Инталев: Корпоративный навигатор [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/products/navigator>.

2. Кандалинцев В. Инновационный бизнес. Применение сбалансированной системы показателей / В. Кандалинцев. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 198 с.

3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – : Олимп - Бизнес, 2014. – 314 с.

4. Крылов С.И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей / С.И. Крылов. – М.: финансы и статистика, 2010. – 152 с.

5. Лукьянова Е.Ю. Использование системы сбалансированных показателей в деятельности микроэкономических систем для преодоления явлений энтропии макросреды / Е.Ю. Лукьянова // Проблемы управління організаціями в умовах високої ентропії зовнішнього середовища: Матеріали Всеукраїнської науково - практичної інтернет - конференції студентів та молодих вчених, Харків (15 квітня 2015 р.). – Харків : ТОВ «Смугаста типографія». – С. 25–27.

6. Остервальдер А. Построение бизнес - моделей. Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 288 с.

7. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Фридаг Х., Шмидт В. – М. : Омега - Л, 2011. – 144 с.

© Свиридова О.В., 2016

Скворцова А.Н.,

студентка 3 курса

факультета экономики и инвестиций,

ЛГУ им. А.С. Пушкина, Алтайский филиал,

г. Барнаул, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Трудно переоценить значение «стольпинских реформ» в истории развития России, Западной Сибири и, конечно же, в истории развития степного Алтая. Для Алтайского края поездка П.А. Столыпина в наши места имеет огромное значение. Именно связанный с Алтайским округом в 1906 году Указ по передаче кабинетных земель в распоряжение главного управления землеустройства и земледелия для образования переселенческих участков, положил начало земельной реформе. После поездки П.А. Столыпина на Алтай были увеличены единовременные твердые выплаты переселенцам, увеличены, а также

дифференцированы в зависимости от качества жизни кредиты, упрощено их получение. Создавались агрономически - семенные и животноводческие - племенные центры. Большие средства были выделены на инфраструктуру и соцкультбыт. Строились грунтовые дороги, школы. Больницы, церкви, другие объекты. Создавались ссудно - сберегательные товарищества. По просьбе степняков Кулунды было начато строительство Алтайской железной дороги. В целом, за годы реформ в Алтайском округе появилось 3415 населенных пунктов, где обосновалось около 600 тысяч переселенцев. Безусловно, реформы начала XX века и инфраструктурные преобразования заложили определенный динамизм в последующем развитии степного Алтая.

В настоящее время, с учетом реализации Комплексной программы развития «Алтайское Приобье», очень важно задействовать сельское предпринимательство в инфраструктурном обслуживании экономики и социальной сферы села. Село остро нуждается как в сервисном техническом обслуживании той техники, которая уже стоит, так сказать «на вооружении» и приобретается, так и нуждается в высококачественном сервисе в «социалке». Это и образование, и медицина, и культура и многое другое. Само собой разумеется, что необходимо помочь сельскому бизнесу, показать дорогу и создать определенные преференции для активного развития в т.ч. в части несельскохозяйственной занятости населения.

С молодежным парламентом правление НП Алтайский союз предпринимателей проводило мероприятия по реализации проекта «Алтай – территория будущего», а они охватывали, в основном, сельские территории. В рамках этого проекта была тема, которую довелось курировать заместителю председателя АКЗС по экономической политике Нестерову П.А.: молодежное предпринимательство. Проводились мастер - классы по организации собственного бизнеса и видам поддержки предпринимательства. После подобных мероприятий понимаем, что делается для поддержки начинающего бизнеса вроде бы немало, но этого явно недостаточно для включения в этот процесс большей части населения. А ведь это не только занятие собственным делом, но и пополнение доходов (бюджета) семьи, социальное развитие занятого населения. Это в большей мере еще и отвлечение от пагубного влияния алкогольного явления. А для села это очень актуально, когда нечем заняться. Можно привести массу примеров, когда люди целенаправленно занимались своим, пусть небольшим бизнесом. И требовалась порой небольшая сумма вложений. К примеру, из с. Подгорного Каменского района две девушки презентовали проект, в котором задействован пустующий сельский Дом культуры и предложили создать просмотровый зал с применением IT - технологий, т.е. компьютера, DVD и проектора. Цена вопроса – 92 тыс. рублей. Но при этом этот центр будет работать еще на 3 прилегающих населенных пункта. Конкурсной комиссии понравился проект, глава района и местный предприниматель договорились о реализации проекта. Другой пример: IT - сервис в Шелаболихе, когда молодая семья занялась полусборкой, сервисом компьютеров и оснащением программами сельских предпринимателей и жителей района. У молодежи есть желание заниматься бизнесом. Надо подумать о том, чтобы уже в школе ввести в программу обучения определенный курс по развитию самозанятости или основам ведения бизнеса. Нам нужны классные специалисты во всех сферах деятельности человека, а они вырастают из сегодняшних школьников. Человеческий капитал всегда был самым главным

богатством. Мы должны больше уделять внимания нашему молодому подрастающему поколению.

Сегодня по Славгородскому управленческому округу, как в целом по краю, наибольший удельный вес в структуре малого предпринимательства занимает торговля – около 45 %, на долю сельского хозяйства приходится 18 %, обрабатывающие производства – 6,2, предоставление услуг – 1,5 %. Наибольший удельный вес по округу – 78,5 % (торговля), составляет в отраслевой структуре города Яровое (гостиничный и ресторанный бизнес занимает – 1 %, предоставление транспортных услуг и услуг связи – 2 %). В отраслевой структуре Славгородского, Бурлинского, Тогульского районов такой вид экономической деятельности, как предоставление услуг, не занимает даже десятой доли процента.

Исходя из аграрной специфики региона для всех муниципальных районов Славгородского округа, актуально развитие таких направлений, как переработка сельскохозяйственной продукции, в том числе производство консервов, полуфабрикатов, заморозка овощей. Необходимо более качественно использовать бальнеологические свойства Славгородской зоны и, естественно, развивать сопутствующие направления, включая придорожный сервис. Отдельной значимой и перспективной составляющей экономики округа рассматривается туристическая деятельность. Город Яровое – зона с уникальными природными ресурсами, которую ежегодно посещают около 50 тысяч туристов. Соответственно, приоритет отдается развитию гостиничного бизнеса, расширению сети объектов общественного питания, увеличению количества мелкорозничных объектов по торговле сувенирной продукцией, производимой ремесленниками края. Подобные проекты необходимо адаптировать у соседей.

Среди субъектов предпринимательской деятельности Славгородского управленческого округа наиболее востребованы финансово - кредитные формы государственной поддержки: субсидирование банковской процентной ставки по привлекаемым кредитам, грантовая поддержка начинающим предпринимателям, а также финансовые поручительства и кредиты Алтайского гарантийного фонда и фонда микрораймов. Субъекты предпринимательской деятельности, привлечшие кредиты с использованием средств гарантийного фонда, реализуют бизнес - проекты в сфере торговли, производства комбикормов, химического производства, грузоперевозок.

В целях оказания информационной и консультативной поддержки потенциальным и действующим предпринимателям во всех муниципальных районах и городских округах Славгородского управленческого округа свою деятельность осуществляют информационно - консультационные центры (ИКЦ), функционирует Интернет - сайт краевого Центра поддержки предпринимательства.

Важно отразить и проблемы в сфере малого бизнеса:

- спад объемов реализации продукции у большинства субъектов МБ, связанный с экономическим кризисом, сказался на слабом развитии предприятий;

- высокие банковские процентные ставки вместе со сложным оформлением кредитов по залоговым обязательствам и низкой оценкой ликвидности залогового имущества также не позволяет активно инвестировать в развитие собственного дела. Только за 2009 год малый бизнес края на банковских процентных ставках потерял около 15 млрд. рублей оборотных средств;

- высокий рост затрат МБ: по тарифам на электроносители, возросли земельные налоговые и арендные платежи вырастает ЕСН, рост стоимости услуг, сопутствующий оформлению различной документации, представляемую в государственные и банковские учреждения;

- слабо урегулированы земельно - имущественные отношения, которые тесно связаны с федеральной нормативно - правовой базой и которые сдерживают развитие МСБ. Невозможно создание производственного процесса без собственного помещения, которое должно находиться на земельном участке, качественно закрепленном за собственником бизнеса.

Малый бизнес (МБ) – это не просто сектор экономики или бизнес, или занятость. Это еще и социальные отношения в обществе. «Мальши» могут быть и поставщиками услуг и потребителями крупных сетевых компаний, строительной отрасли, медицинских, образовательных и культурных учреждений, услуг государственных и муниципальных чиновников, т.е. дают многим работу.

Учитывая все те послы, которые идут от Президента и Правительства, предприниматели, в том числе и сельские, должны четко увидеть себя и свое место в общественных отношениях. Перед администрацией края стоят большие задачи, обозначенные в программных документах, в первую очередь в масштабном стратегическом проекте «Алтайское Приобье», и выполнять их возможно только при активном взаимодействии власти, бизнеса и общества. Для эффективной реализации этих задач необходимо активизировать роль общественных бизнес - сообщества. Сегодня весомую роль играет НП АСП, Союз КФХ, АКО ОПОРА РОССИИ и др. предпринимательские объединения. Но и этого недостаточно. Хотелось, чтобы итоги проводимых конференций послужили реализацией новых интересных проектов на нашей Алтайской земле.

Список используемой литературы:

1. Возможности развития сельских территорий Алтайского края и Сибири – новое прочтение реформ П.А. Столыпина: Материалы научно - практической конференции / под общей ред. М.П. Щетинина. – Барнаул: АЗБУКА, 2011. - 314 с.

© Скворцова А.Н., 2016

Соколов Ю.И.,

доктор экономических наук, профессор
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
Московского государственного университета
путей сообщения (МИИТ)
г. Москва, Российская Федерация

Лавров И.М.,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление на транспорте»
Московского государственного университета
путей сообщения (МИИТ)
г. Москва, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВРЕМЕННОГО ЛАГА МЕЖДУ ПОВЫШЕНИЕМ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕАКЦИЕЙ РЫНКА

В настоящее время одним из важнейших инструментов формирования спроса на перевозки является повышение качества транспортного обслуживания грузовладельцев.

Подробное теоретическое обоснование стимулирующего значения качества приведено нами в работах [1, 2]. Формализация влияния качества на спрос с представлением зависимостей и расчетов дана в работе [3].

Вместе с тем, для железнодорожного транспорта как системы характерно такое свойство, как инерционность [4, 5] проявляющаяся в различных аспектах: техническом, технологическом, экономическом. В последнем случае речь идет, помимо прочего, о замедленной реакции рынка на изменения, предлагаемые производителями транспортных услуг.

Транспортная услуга повышенного качества представляет собой товар рыночной новизны, рынок воспримет этот товар не сразу, а в течение некоторого времени. При этом рынок грузовых перевозок относится к рынкам товаров производственно - технического назначения, на которых потребители приобретают товары и услуги для производства собственной продукции.

Это означает, что при предложении перевозки повышенного качества потребителю понадобится время на следующие действия:

- получение информации о новой услуге (непосредственно от производителя, от коллег, посредством рекламы и т.д.);
- поиск дополнительной информации о новой услуге для составления полного представления о ее достоинствах и недостатках;
- анализ результативности использования новой услуги другими грузоотправителями и грузополучателями;
- оценка эффектов, возникающих при смене действующей модели потребления (алгоритма взаимодействия с транспортной компанией), а возможно и смены компании - поставщика транспортных услуг;
- оценка затрат, связанных с переориентацией на новую транспортную услугу (более высокая стоимость, возможное изменение схемы транспортировки и т.п.);
- доклад результатов анализа и расчетов руководству;
- принятие решения;
- выполнение решения.

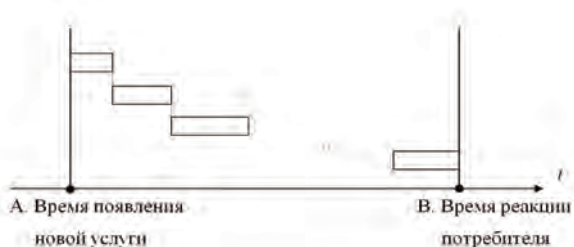


Рис. 1. Иллюстрация инерционности реакции транспортного рынка

Учет временного разрыва между моментом выхода новой услуги на рынок и моментом начала ее потребления конкретным клиентом важен при оценке эффективности внедрения новых транспортных услуг.

Если мы не учитываем описанный выше временной лаг, данные об эффективности внедряемой услуги повышенного качества могут быть значительно искажены. В частности, попытка определить эффект в периоде, начинающемся непосредственно с выхода новой услуги на рынок, покажет прирост спроса, близкий к нулю, что даст основания судить о неэффективности услуги, причем так будет происходить с любой услугой, что лишит транспортную компанию стимулов к развитию.

Таким образом, необходимо начинать оценку прироста спроса с момента В (рис. 1). Вместе с тем, возникает вопрос: а как рассчитывать продолжительность периода АВ, ведь у каждого потребителя он будет различаться в зависимости от следующих факторов:

- объем погрузки;
- доля погрузки по виду транспорта (компания), предлагающему транспортную услугу повышенного качества;
- инициативность руководства и персонала и т.п.

При этом для экономических расчетов нам важно не столько время лага по конкретному грузовладельцу, сколько среднее время реакции рынка на повышение качества транспортного обслуживания.

Решение данной задачи возможно на основе предложенного нами инструментария оценки эластичности спроса относительно качества транспортного обслуживания [2].

Формула расчета эластичности спроса на перевозки относительно качества выглядит следующим образом:

$$E_K = \frac{\frac{K_1 - K_0}{K_0}}{\frac{P_1 - P_0}{P_0}}, \quad (1)$$

где K_0, K_1 – уровень качества транспортного обслуживания в начале и в конце анализируемого периода;

P_0, P_1 – погрузка в начале и в конце анализируемого периода.

С учетом обоснованного нами выше наличия времени лага, можно сделать вывод о том, что сопоставление в формуле (1) качества и величины спроса за один и тот же период (как правило – месяц) нецелесообразно. Кроме того динамический ряд характеристик величины спроса должен быть очищен от посторонних факторов (сезонность, ценовые колебания, экономическая конъюнктура и т.п.).

Если момент повышения качества транспортного обслуживания пришелся на некий i - й период, то формулу (1) можно представить как

$$E_K^i = \frac{\frac{K_{i+1} - K_i}{K_i}}{\frac{P_{i+1} - P_i}{P_i}}. \quad (2)$$

Как было показано выше, расчет по данной формуле, скорее всего, не покажет эластичного спроса.

Тогда мы выдвинем гипотезу: сдвигая помесечно данные о величине спроса и подставляя их в формулу (2) с постоянным числителем, мы обнаружим, что эластичность спроса будет возрастать, в определенном месяце достигнув максимума (и потом начнет снижаться) или максимального темпа прироста (после чего рост продолжится, но темп прироста будет падать).

Темп прироста эластичности спроса:

$$d_{E_K} = \frac{E_{K_1} - E_{K_0}}{E_{K_0}} \quad (3).$$

Тогда число месяцев от исходного, до максимального и составит искомое время лага. Формализовать данное положение можно следующим образом:

$$T_K = \max(d_{E_{K_i}}) \quad (4)$$

или

$$T_K = \max(E_{K_i}) \quad (5).$$

Дальнейшее развитие и использование на практике представленного методического подхода даст участникам рынка и регуляторам новые инструменты экономического управления на транспорте.

Представляет интерес детализация данной методики по участникам перевозочного процесса в соответствие с предложенными нами подходами [6].

Список использованной литературы

1. Соколов, Ю.И. Методы экономической оценки качества транспортного обслуживания грузовладельцев в условиях множественности участников перевозочного процесса: монография [Текст] / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров. – М.: Золотое сечение, 2015. – 168 с.
2. Соколов, Ю.И. Проблема качества на стальных магистралях [Текст] / Ю.И. Соколов // Отечественные записки, 2013, № 3. – с. 54 - 63.
3. Соколов, Ю.И. Оценка эластичности спроса на железнодорожные перевозки [Текст] / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров // Экономика железных дорог. – 2013. – № 8. – С. 34 - 42.
4. Лившиц, В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте [Текст] / В.Н. Лившиц. – М.: Транспорт, 1986. – 240 с.
5. Соколов, Ю.И. Управление качеством продукции на железнодорожном транспорте [Текст] / Ю.И. Соколов – М.: МИИТ, 2008. – 168 с.
6. Соколов, Ю.И. Анализ влияния участников перевозочного процесса на обеспечение качества транспортного обслуживания грузовладельцев [Текст] / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. – 2012. – № 6. – С. 134 - 142.

© Соколов Ю.И., 2016
Лавров И.М., 2016

Соколова А.А.,
студентка 2 курса магистратуры,
Института Управления
НИУ «БелГУ», г. Белгород,
Российская Федерация

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОДПИСЧИКОВ В INSTAGRAM И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ АККАУНТА САЛОНА КРАСОТЫ

Салон Тут Стригут развивается в разных социальных сетях, сеть Instagram насчитывает 900 подписчиков. Целью статьи является нахождение способов привлечения еще 100

активных подписчиков за неделю. Существуют определенные способы развития аккаунтов в социальной сети Инстаграм:

1. Накрутка ботов или офферов.
2. Массфоловинг и масслайкинг.
3. Спам комментариями.
4. Покупка рекламы в популярных сообществах Instagram. **Накрутка**

Накрутка ботов или офферов.

Данный способ рискован, потому что аккаунт при неправильной накрутке может быть заблокирован. Случаи блокировки очень редки, а при грамотной накрутке ни списываний подписчиков, ни блокировок быть не может.

Этот метод использовать можно только на начальной стадии развития аккаунта, для увеличения доверия в глазах подписчиков.

Для чего используют накрутку ботов и офферов?

1. Это дает сразу несколько тысяч подписчиков и вызывает доверие в глазах тех, кто подписан на используемый аккаунт.
2. «Раскрутки инстаграма» предлагают увеличить число «живых» подписчиков по цене за 500р 1000 подписчиков. Большинство из этих подписчиков будут неактивны в дальнейшем.

В инстаграме есть допустимое количество выполнений действий в 1 час. Количество оставленных комментариев, подписок, отписок, лайков.

Лимиты всегда меняются. В общей сложности не желательно превышать 1000 действий, отдельно по лайкам, подпискам и отпискам. Привышая эти лимиты, вы рискуете удалением вашего аккаунта. Данный способ не является целевым для аккаунта салона Тут Стригут.

В правилах Instagram очень мало сказано о массфоловинге и масслайкинге, но удаляют аккаунты они не за сам массфоловинг или масслайкинг, а за использование сторонних программ и сервисов.

Боты - аккаунты которые были зарегистрированы автоматически (мертвые аккаунты) от них нет активности, только увеличение числа подписчиков.

Офферы - люди, которые подписываются на вас, получая за это деньги. Обычно это копейки, но при больших объемах - получают заработок. Активность ничтожно мала.

Ограничения и лимиты подписок и лайков:

Привлечение внимания своей целевой аудитории, при помощи подписок и лайков. Это самый эффективный способ привлечения подписчиков, поэтому данный способ мы будем использовать для развития аккаунта Тут Стригут.

Играет большое значение, как оформлен аккаунт, как подали свой продукт и вызвали доверие, владельцы магазина.

Как заниматься массфоловингом и масслайкингом?

Существует 2 варианта.

- ручную
- автоматически

Ручную - переходите по тематическим тэгам своего города и лайкаете\подписываетесь на разные аккаунты.

Автоматически - существует множество сервисов и программ, в которые вы загружаете свой аккаунт и он начинает сам подписываться и ставить лайки другим пользователям.

Тут уже появляется возможность выбирать огромное количество критерий:

Выбрать город, пол человека, обозначить - что вам интересны люди только с аватарками и которые подписаны на определенные аккаунты.

Для салона мы использовали автоматический сервис, который подписывался каждые два дня на 50 новых людей и лайкал их фото. Кроме самой подписки, мы использовали тематические хэштэги со словами: стрижки, маникюр, укладки, haircut, nails. Данные хэштэги так же стали приводить на страницу в Instagram новых заинтересованных людей.

Санкции в Instagram:

Если фильтры инстаграма заметят, что вы часто лайкаете и подписываетесь, вам могут заморозить эту возможность на день, неделю, месяц.

Сколько можно получать подписчиков?

При правильном отборе целевой аудитории и соблюдении лимитов инстаграма, вы можете в день подписаться на 1000 человек и поставить 1000 лайков, а в ответ получить до 500 подписчиков. Естественно все зависит от вашей тематики, качества контента и аккаунта в целом.

При неправильном отборе целевой аудитории и фильтров вы можете получить 5 - 10 подписчиков (все из которых будут магазинами).

Автоматический метод масслайкинга и массфоловинга. Какие фильтры использовать?

Под каждую тематику и аккаунт нужно подбирать свои фильтры и свою аудиторию. Если вы продаете рюкзаки, искать аудиторию нужно в аккаунтах путешествий, активного отдыха и спорта.

Базовые фильтры, которые дадут вам понять суть сбора аудитории:

- Наличие аватарки увеличивает вероятность того, что человек не бот.
- до 200 подписчиков - говорит о том, что аккаунт не сильно популярен, ведь при большом росте подписчиков, наша подписка может быть не заметна, а значит мы точно не получим взаимную.
- До 70 подписок. Если у человека много подписок, то к чему он нам? Наши фотографии будут теряться у него в ленте и он не будет посещать нашу страничку.

Еще, большое количество подписок может сказать о том, что этот аккаунт тоже использует метод массфоловинга, а значит он тоже нам не интересен.

- Человек подписан на: (зависит исключительно от тематики и вашего города).

Что лучше, массфоловинг или масслайкинг?

Наш опыт показал, что простые лайки (150 лайков) привели к нам за неделю 28 человек на страницу салона Тут Стригут. В то время, как массфоловинг (150 подписок) привели к нам 63 человека.

Отписки в инстаграм:

Этот способ тоже очень эффективен и работает он так же, как и массподписка и масслайк, но риск блокировки очень велик. Ведь в отличии от подписки или лайка, на комментарий можно пожаловаться и пользователи очень часто это делают. Мы не используем этот метод продвижения.

Спам комментариями:

Используя массфоловинг, вы рано или поздно подпишитесь на 7500 аккаунтов, а это лимит, который не позволяет вам подписываться дальше.

А значит, вам нужно отписаться от них, чтобы продолжить набирать подписчиков дальше.

В итоге за неделю мы получили 107 подписчиков, из которых 28 человек к нам привел масслайкинг, 63 человека к массфоловинг, а 16 человек находили нас по хэштэгам или рекомендациям и оповещениям в самом салоне. Наибольшее количество лайков собирали семейные фотографии людей, которые приходили к нам парами или с родителями, мейкапов в стиле «до» и «после», а так же фотографии маникюров и необычных укладок с локонами. Проведенная нами работа в Instagram показала наиболее эффективные пути развития аккаунта для нашей сферы деятельности, которые салон будет использовать в дальнейшем[1].

Список использованной литературы:

1. Гуров, Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети / Ф.Н. Гуров, – М.: Вершина, 2008. – 136 с.

© Соколова А.А., 2016

Соян А.Ч.,
студентка 2 курса экономического факультета,
Санчай М - К.С.,
студентка 2 курса экономического факультета,
Научный руководитель **Маркова Г.И.**,
Старший преподаватель,
ФГБОУ ВПО ТуВГУ
г.Кызыл, Россия

ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В данной статье рассматривается негативный аспект виртуального общения в современном мире.

Ключевые слова: виртуальное общение, межличностное общение.

Аннотация. Постоянное совершенствование и расширение спектра возможностей современных средств массовой коммуникации, в том числе Интернет, изменяет повседневную жизнь человека. Внедрение компьютерных технологий во все области социальной практики требует анализа последствий влияния процессов информатизации на психические функции и психологические свойства человека.

Актуальность проблемы влияния информационных технологий на формирование личности и её образа жизни определяется тем, что Интернет прочно вошёл в современную жизнь и на сегодняшний день стал одним из основных факторов формирования личности. Доступ к глобальной сети открывает небывалые информационные возможности, позволяет идти в ногу со временем, задаёт ускоренный темп интеллектуальной, коммуникативной, эмоционально насыщенной деятельности, стирает рамки времени и разрушает границы расстояния.

В связи с бурным развитием современных информационных технологий жизнь человека приобретает более открытый характер. Развитие сферы коммуникации значительным образом упрощает жизнедеятельность человека, позволяя ему получать услуги, не покидая пределы дома. Такие перемены коммуникативного пространства становятся предпосылкой создания виртуального общения, что вызывает неопределённый интерес. Виртуальное общение включает в себя новые знаковые системы, образуя новый язык информационного общества. Через виртуальный язык пользователи сети самовыражаются, передают важную информацию. Современное развитие коммуникации может привести к атрофии навыков межличностного общения, так как отсутствует эмоциональное воздействие партнеров друг на друга.

На сегодняшний день современные технологии причиняют огромный ущерб общению, создавая новые барьеры межличностного общения. У человека отсутствует возможность составить полноценную картину о своем собеседнике, так как при тесном контакте раскрываются бытийные характеристики человека, эмоциональное взаимовлияние, достигается общность в разговоре, что и является ценностью человеческого общения. Акт говорения как таковой отсутствует, его заменяет написание виртуального сообщения, но при этом отправляемый текст становится средством установления коммуникативных отношений, и чем правильнее люди составят текст, тем лучше они смогут понять друг друга и окружающий мир. Размытость границ, временных рамок, ссылок на род занятий, образовательный и культурный фон отрицательно влияют на качественную интерпретацию и, следовательно, на понимание. Отсутствие целостности смыслов в общении онлайн приводит к утере не только существенной информации, возможности получения знаний, но и нивелированию идентификации общающегося человека [2, с. 47]. Виртуальная реальность воспринимается как другая свобода, открытые способы самовыражения в нереальном мире всемирной паутины. Но это свобода иллюзорна, человек получает её в моменты, когда у него имеется доступ в виртуальное пространство. Это может привести к возникновению фрустрации, ощущению духовной пустоты, исчезает эмоциональный аспект общения (например, человеческие эмоции заменяются банальными смайликами и лайками, которые не всегда бывают искренними) [2, с. 48].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в виртуальном, как и в реальном мире ценность человеческого общения, в первую очередь, создаёт индивидуальность, естественность и уникальность личностей людей, т.е. всё, что нужно человеку – это умение оставаться самим собой.

Нельзя также не подчеркнуть положительные стороны компьютерной коммуникации. Существование блогов, социальных сетей, сетевых магазинов является примером широкого использования глобальной сети Интернет не только для общения, но и для обращения внимания и поисков решения каких-то социальных задач с людьми со всех концов мира. Виртуальное общение в интернете помогает застенчивым, скромным, одиноким и имеющим физические недостатки людям, а также даёт возможность человеку скрыть страхи и комплексы, предстать в лучшем свете, а также наделять себя надуманным определенным образом, поэтому такая коммуникация происходит легче и проще в отличие от живого общения. Анонимность, свойственная интернет-коммуникации, даёт чувство безопасности и защищает от разочарований, в то время, как реальная жизнь способна восприниматься как источник обид, боли, разочарований и быть наполнена страхами [4].

Сегодня по данным социологических опросов вместе с ростом числа интернет - пользователей в мире растёт и число интернет - зависимых [1, с. 5]. Это побуждает к созданию программ, способствующих формированию психологической устойчивости личности к разному роду зависимостей, правильному руководству по использованию возможностей глобальной сети Интернет, что позволит человеку грамотно распределять своё время, следуя благоразумно расставленным жизненным приоритетам.

Список использованной литературы

1. Андреев И.В. Формирование психологической устойчивости студентов к негативному влиянию интернет - технологий. Дисс. канд. психол. наук. – Ниж. Новгород., НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2008.
2. Болдонова И.С., Цыденова Н.С. Социально - философские проблемы виртуального общения. - Улан - Удэ: Изд - во Бурят. гос. ун - та, 2014, №6. - с.45 - 49.
3. Чучкова Г.С. Интернет - коммуникация как фактор личностного развития: на примере общения в чатах. Дисс. канд. психол. наук. – М., РГГУ, 2008.
4. [Электронный источник] – URL: <http://psihomed.com/virtualnoe-obshhenie> (дата обращения: 13.01.2016).

© Санчай М - К.С., Соян А.Ч., 2016

Стахова Л.В.,
доцент кафедры
бизнес - технологий в туризме и гостеприимстве
РГУТиС,
Московская область, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ

В период кризисных явлений в туризме, которые мы наблюдаем, начиная с лета 2014 года, активно развивается самостоятельный туризм и, как следствие, активно растут электронные и он - лайн продажи в туризме. На фоне данной тенденции логично рассмотреть особенности классификации электронных продаж в туризме с целью выявления возможности влияния на них и увеличения продаж по каждому из направлений.

Под электронными продажами здесь и далее понимается все виды продаж в сфере туризма, осуществленные посредством Интернета, экстранета и интранета.

Отметим, что в научной и практической литературе на сегодня не представлена единая классификация электронных продаж вообще, и применительно к сфере туризма, в частности. Но общепринятым стал подход, в основу которого положено деление электронных продаж в зависимости от субъектов и форм их взаимодействия, а именно:

1. Предприятие - предприятие (B2B) – форма взаимодействия, при которой два предприятия на основе договорных отношений осуществляют куплю / продажу услуг, взаиморасчеты и т.д. через Интернет.

Классический пример взаимодействия – отношения между туроператором и турагентом.

2. Предприятие – потребитель (B2C) – форма взаимодействия между предприятием и потребителем напрямую. Классический пример продажа туров туроператором на собственном сайте напрямую туристу.

3. Потребитель - потребитель (C2C) – форма взаимодействия при которой, один потребитель продает услуги другому потребителю по средствам сети Интернет. Как пример можно обозначить продажу услуг индивидуальных гидов, например, на сайте [http:// needguide.ru](http://needguide.ru) [2].

4. Бизнес–персонал (B2P) – форма взаимодействия между предприятие и персоналом, в туризме активно используется в сетевых турагентских компаниях для связи головного офиса с персоналом офисов сети.

5. Предприятие - правительство (B2G) чаще всего относится к государственно - частным проектам по продвижению территории и другие.

К сожалению, данная классификация не учитывает всех особенностей сферы туризма. Выделим форму взаимодействия, которая отражает особенность рынка туризма, а именно:

B2B2C – при данной форме взаимодействия предприятие осуществляет продажу своих услуг потребителю с привлечение агента или агентской сети. В свою очередь агент является полностью автономным предприятием, имеет свой штат сотрудников, клиентскую базу и т.д., ведет деятельность по продвижению услуг предприятия. Классический пример реализация услуг туроператором туристу посредством турагентств, а также сайты – аккумуляторы предложений туроператоров, которые становятся популярными в последние несколько лет, например, система поиска и онлайн - бронирования туров для туристов и агентств <http://sletat.ru> [3].

Исследование, проведенное Стаховой Л.В. в диссертационной работе «Развитие электронной коммерции в сфере туризма» позволило выявить такой тип взаимодействия, как **B2B2B2C** – предприятие - предприятие - предприятие - потребитель – при данном типе взаимодействия предприятие реализует услуги потребителю, которые она выдает за свои, продавая их на собственном сайте с привлечением агентов [1, с.15]. Классическим примером данного взаимодействия являются альтернативные дистрибутивные системы в туризме.

Остановимся подробнее на механизме реализации данного взаимодействия. На сайте предприятия - заказчика устанавливается панели (Как правило, система бронирования), посредством которой агенты предприятия - заказчика перенаправляются в систему бронирования компании - поставщика услуг. Для формирования у агентов уверенности в том, что продукт – является собственностью компании - заказчика активно используется «подстройка» внешнего вида (дизайна, цветовых решений и т.д.) под сайт заказчика. Предприятие - заказчик в своей системе получает цены нетто, сам контролирует ценовую политику для своих агентов, предоставляя им собственный доступ в систему бронирования на собственном сайте.

Очевидно, что электронные продажи обладают рядом преимуществ, которые особенно проявляются при формах взаимодействия B2B2C и B2B2B2C.

1. Позволяют минимизировать влияние человеческого фактора в процессе осуществления контактов с клиентом, используя весь арсенал научной и технологической

мысли по различным признакам для совершенствования процесса реализации услуг конечного потребителю.

2. Позволяют существенно сокращать издержки реализации услуг и ведения бизнеса за счет экономии на офисном пространстве и фонде заработной платы, исходя из увеличения технологичности процесса.

3. Позволяют наиболее выгодно продемонстрировать потребителю «сильные стороны» бизнеса искусно скрывая недостатки.

4. Оставаться в контакте с клиентом 365 дней в году, 7 дней в неделю и 24 часа в сутки.

Зная особенности видов электронных продаж в туризме, задействуя все новые и новые их виды, современная туристская компания способна повысить свою конкурентоспособность, повысить доверие потребителей, что, соответственно, скажется на норме прибыли в непростой для туризма период.

Список использованной литературы

1. Стахова Л.В. «Развитие электронной коммерции в сфере туризма» автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.05 / Российский государственный университет туризма и сервиса. Москва, 2013

2. <http://needguide.ru> – сайт индивидуальных путешествий

3. <http://sletat.ru> - система поиска и онлайн - бронирования туров для туристов и агентств

© Стахова Л.В., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абдулаева З.Л., Гаджибугаева С.Р. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ	3
Ажимова Д.С. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	5
Бадрудинов М.С. О ВНУТРЕННЕЙ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
Баймуханбетова А.Ж. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПАРАЛИМПИЙСКОГО СПОРТА В РОССИИ	12
Балагуйшиева Р.М., Салахова Э.К. БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОФЕССИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА	14
Басырова А.Р., Хасанова А.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	19
Беляева Т.А., Бердников В.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	22
Бойкова Ю.А., Килякова О.М. СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	26
Боровской Д.Е. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА	28
Вандрикова О.В., Попов М.Н. ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	32
Вершинина С.В., Ога И. Л. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД	34
Владыкин А.А. РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВОСЕМЬ УНИВЕРСАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОМПОНЕНТОВ	40
Гарунова А.А., Фортуна Екатерина ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ В РОССИИ	48

Гусейнова П. М. ЗНАЧЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	51
Динмухаметов И.Ф. АУДИТ ПРОЧИХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	53
Дугержаа М. М. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ ТУВИНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ (ТНР), ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ	56
Ефремовцева Ю.В., Емашева В.В., Демцура С.С. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА	63
Ивченко А.С., Бойченко О.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	65
Калмакова В.А., Душутина М.В., Демцура С.С. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	68
Калязина Д.М., Федорова А.Е. ОБЗОР ВОЗМОЖНЫХ СПОСОБОВ АВТОМАТИЗАЦИИ ОТДЕЛА СЕРВИСНОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ИТ – КОМПАНИИ	70
Кобелева А.А., Лунев В.Д., Зорина А.А. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ	73
Коваль А.В., Магомеднебиева Сувар СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	76
Кравченко Д.С., Демцура С.С. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ ЗАПАДА И США НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	79
Крючкова С.В., Засульская В.В., Маслова А.Д. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В СФЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	81
Кудрявцева О.П. БАНКОВСКИЙ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	84
Лапина К.А. НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ФОРМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	86

Литвинова А.В. РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАНАЛОВ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА (НА ПРИМЕРЕ «MILAVITSA», Г. БЕЛГОРОД)	88
Дасени В.Б., Мамонов В.И. ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ	90
Маркатук Ю.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	93
Машичев И.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	95
Мейлерт А.О., Стецюнич Ю.Н. ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР: ТРЕБОВАНИЯ И НОВАЦИИ	97
Мельник И.П. ПРИМЕНЕНИЕ «ABIS.BSC. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ» ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЯ	98
Михалева О.В., Мутьлина К.О. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 2011 ПО 2015 гг.	101
Мусина А.И., Исламгулова И.И. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛА	104
Назмиева А.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	108
Герасимова И.А., Ткаченко И.Ю., Нестеренко Н.А. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА «БУХГАЛТЕР»	110
Новикова Т.В., Янусов Д.Г. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОНОМНОГО ТРАНСПОРТА В ПРАКТИКУ ПРИМЕНЕНИЯ	114
Осиновская И.В., Исмагилова А.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	116
Отставнова Л.А., Крум Ю. С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	119

Очнева К.В., Игликова Ж.А., Демцура С.С. ПРОБЛЕМА СТРАХОВАНИЯ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА В РФ	122
Павлова М.А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	124
Пакеева В.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	127
Пакеева В.В. СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	129
Петрова В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЬ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BSC DESIGNER	131
Петросян Н.К., Минасян С.М. САНКЦИИ: УГРОЗА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА	133
Петрякова М.Ю., Гиёева Я.Д., Демцура С.С. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В ФИРМЕ	136
Плотников Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	138
Рыжкова К.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РФ	144
Рыжкова К. Н. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РФ	146
Саенко И.И. РАЗВИТИЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ В АГРАРНОМ СЕТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	148
Санаев А.О. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ	152
Светашов Д.В., Дударев В.А. ПРОБЛЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	157
Свиридова О.В. УЛУЧШЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА «ОРЕАНДА» ПРЕМЬЕР ОТЕЛЯ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ИНТАЛЕВ: КОРПОРАТИВНЫЙ НАВИГАТОР»	161

Скворцова А.Н. ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	163
Соколов Ю.И., Лавров И.М. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВРЕМЕННОГО ЛАГА МЕЖДУ ПОВЫШЕНИЕМ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕАКЦИЕЙ РЫНКА	166
Соколова А.А. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОДПИСЧИКОВ В INSTAGRAM И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ АККАУНТА САЛОНА КРАСОТЫ	169
Соян А.Ч., Санчай М - К.С. ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	172
Стахова Л.В. ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ	174

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

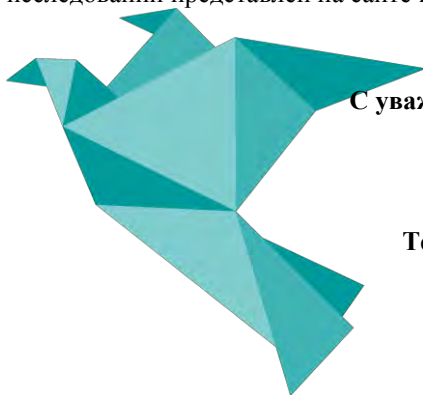
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте www.elibrary.ru по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 \\ +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

В авторской редакции

Подписано в печать 21.01.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999