



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Сборник статей
по итогам
Международной научно - практической конференции
04 ноября 2017 г.**

Часть 2

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2017

УДК 00(082)
ББК 65.26
Ч 392

Ч 392
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: Сборник статей по итогам
Международной научно - практической конференции (Оренбург,
04 ноября 2017). / в 2ч. Ч.2 - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 239 с.

ISBN 978-5-906996-43-5 ч.2
ISBN 978-5-906996-44-2

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ», состоявшейся 04 ноября 2017 г. в г. Оренбург.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

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

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ЗНАЧЕНИЯХ ПЕРЕМЕННЫХ

Аннотация

Рассматривается вопрос расчета валового внутреннего продукта при различных значениях переменных. Для наглядности представлены двухмерные и трехмерные графики расчета валового внутреннего продукта.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, двухмерные и трехмерные графики.

В интернете можно найти статьи, в которых говорится об отрицательных банковских ставках, что и привело к появлению этой статьи [1. 2. 3]. Рассмотрим как влияют такие переменные как процентная ставка (ключевая ставка) и налоги на валовой внутренний продукт если их значения будут отрицательными. При расчетах ВВП использовались четыре переменные, т.е. $ВВП = f(X1, X2, X3, X4)$. Здесь переменные $X3$ и $X4$ могут принимать отрицательные значения как по одиночке, так и совместно.

Итак, на рисунке 1 представлен двумерный график, где переменные были следующими: $X1 = X3 = 1 \dots 10$, $X2 = 1$, а $X4 = 0.99 \dots - 0.99$, т.е. две переменные $X1$ и $X3$ увеличивались в 10 раз с 1 до 10, переменная $X2$ была величиной постоянной, а переменная $X4$ уменьшалась с 0.99 до -0.99 соответственно.

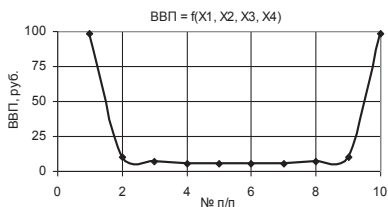
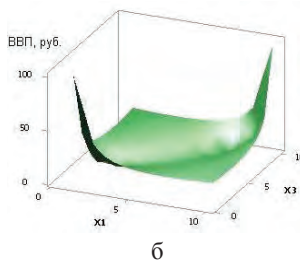
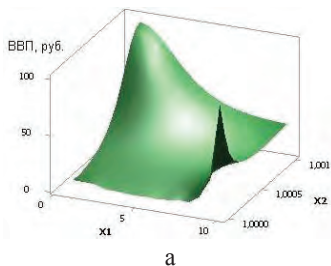


Рисунок 1. Двухмерный расчета график ВВП при $X1 = X3 = 1 \dots 10$, $X2 = 1$, а $X4 = 0.99 \dots - 0.99$

Теперь посмотри, как этот график ВВП будет смотреться в трехмерном изображении, когда используются при его построении две различные переменные, что и представлено на рисунке 2 в виде четырех 3D графиков, которые являются более наглядными.



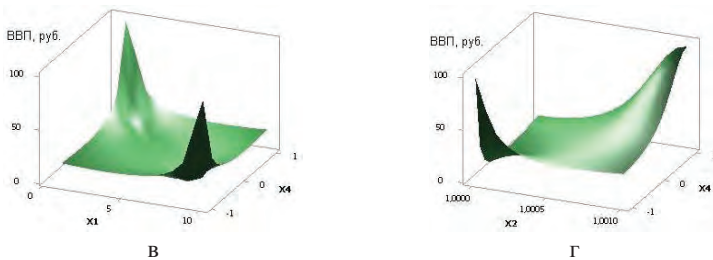


Рисунок 2. 3D графики при различных значениях переменных

На следующем рисунке 3 изображен двухмерный график изменения ВВП при следующих значениях переменных: $X1 = X2 = 1$, $X3 = 1 \dots - 1$, а $X4 = 0.99$. Как видно из этого рисунка значения ВВП достигают своего максимума 2649.37 в точке 5, после чего падают до нуля. Ниже на рисунке 4 изображены два трехмерных графика расчета ВВП при данных переменных.

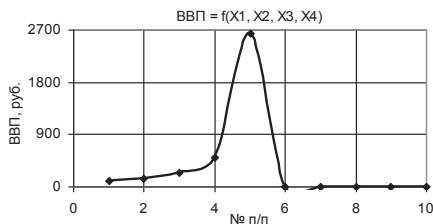


Рисунок 3. Двухмерный расчета график ВВП при $X1 = X2 = 1$, $X3 = 1 \dots - 1$, а $X4 = 0.99$

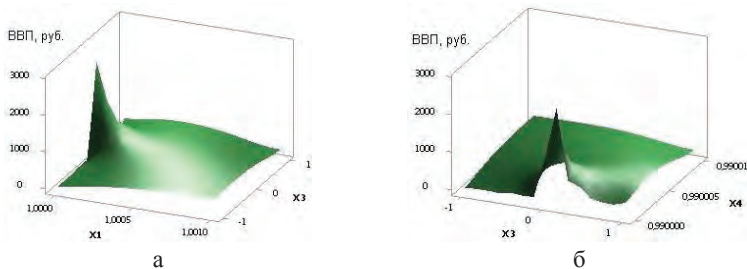


Рисунок 4. 3D графики при различных значениях переменных

Далее на рисунке 5 представлен также двухмерный график зависимости ВВП от таких переменных как: $X1 = X2 = 1$, $X3 = 1 \dots - 1$, а $X4 = 0.1 \dots 0.99$. Как видно из данного рисунка значения ВВП имеет минимум 24.79 в точке 2 после чего вырастает до своего максимума 194.66 в точке 5 и падает до нуля в точке 6. Далее на рис. 6 изображена эта кривая в виде двух трехмерных рисунка, дающих достаточно наглядное представление об изменениях ВВП в зависимости от двух различных переменных, в особенности на рисунке бб.

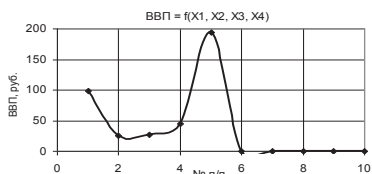


Рисунок 5. Двухмерный расчета график ВВП при $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, а $X_4 = 0.1 \dots 0.99$

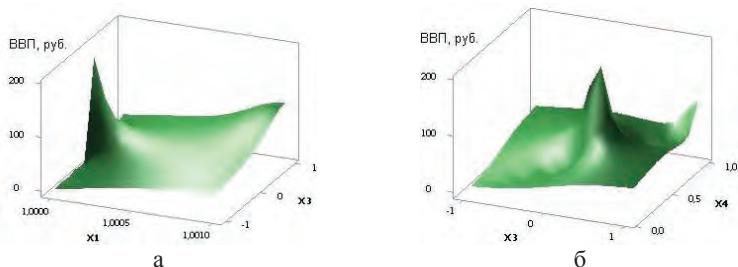


Рисунок 6. 3D графики при различных значениях переменных

Таким образом, можно сделать следующие два вывода:

- использование определенных отрицательных переменных позволяет получить положительные значения ВВП;
- трехмерные рисунки дают более наглядное представление как изменяется расчетная величина ВВП при различных значениях переменных.

Список использованной литературы

1. Валентин Катаонов. Отрицательный процент смертельный симптом капитализма. // [электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://communitarian.ru/publikacii/novuyu_mirovoy_poryadok_finansy_otricatelnyy_procent_smertelnyy_simptom_kapitalizma_18062013/
2. ЦБ Японии ввел отрицательную процентную ставку. // [электронный ресурс] — Режим доступа — URL <https://news.mail.ru/economics/24675278/>
3. Отрицательные ставки по ипотеке. Теперь реально. // [электронный ресурс] — Режим доступа — URL <http://www.vestifinance.ru/articles/52690>

© Пиль Э.А., 2017

Пиль Э.А.
Академик РАЕ, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния четырех переменных на площадь ВВП (GDP) и изображение их в двумерном пространстве. Они позволяют

определить влияния различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3, X4).

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость GDP при X1 = X2 = X3 = 1 и X4 = 0.99... - 0.99. Из данного симметричного рисунка видно, что значения GDP падают с 102,86 до минимума 14,6 в точках 5 и 6, а после чего опять увеличиваются до 102,86.

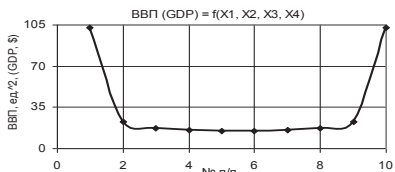


Рисунок 1. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = X2 = X3 = 1, X4 = 0.99... - 0.99

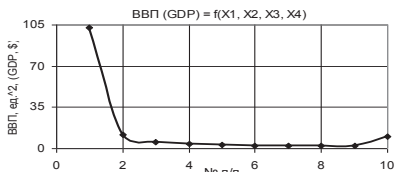


Рисунок 2. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = 1, X2 = X3 = 1...10, X4 = 0.99... - 0.99

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных X1 = 1, X2 = X3 = 1...10 и X4 = 0.99... - 0.99 построенная 2D зависимость имеет минимум 2,17 в точке 8, а после увеличивается до 10,29.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3, X4), когда переменные были X1 = 1, X2 = X3 = 1...10, X4 = 0.99... - 0.99 и X1 = X2 = X3 = 1...10, X4 = 0.99... - 0.99 соответственно. Здесь значения ВВП (GDP) увеличиваются в особенности на рис. 4 и достигают величины 10286,14.

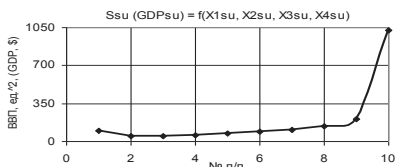


Рисунок 3. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = 1, X2 = X3 = 1...10, X4 = 0.99... - 0.99

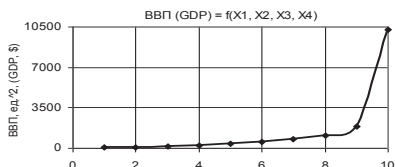


Рисунок 4. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = X2 = X3 = 1...10, X4 = 0.99... - 0.99

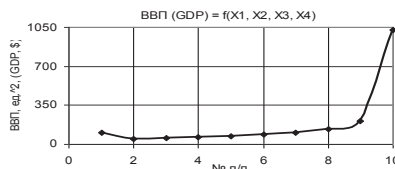


Рисунок 5. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = 1...10, X2 = X3 = 1, X4 = 0.99... - 0.99

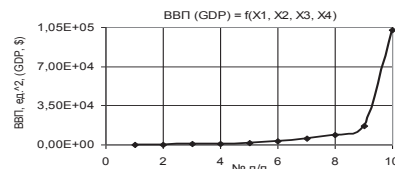


Рисунок 6. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1 = X2 = 1...10, X3 = 1, X4 = 0.99... - 0.99

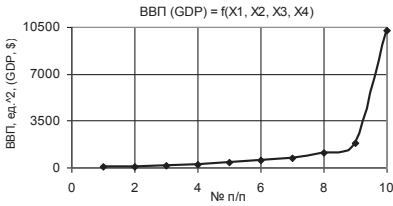


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

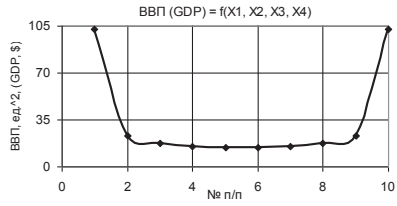


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Из рисунков видно, что изображенная кривая GDP на рис. 5 достигает значения 1028,61, а на рис. 6 увеличивается до значения 1,03E+05.

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. В этих примерах кривые GDP либо увеличиваются до 10286,14 (рис. 7), либо имеют симметричный вид как на рис. 8.

Построенная зависимость GDP на рис. 9 при $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ имеет минимум 21,72 в точке 3 после чего увеличивается до 1028,61.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая GDP при переменных $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ имеет минимум 4,55 в точке 9.

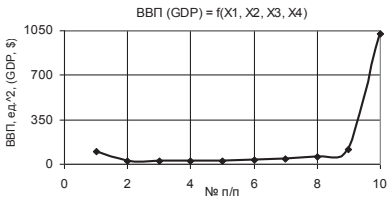


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

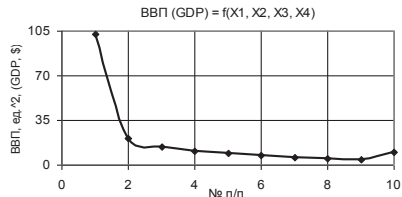


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

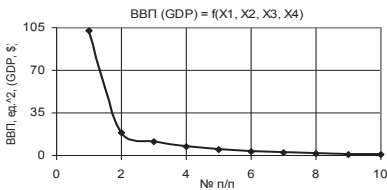


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

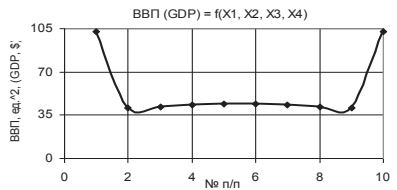


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) уменьшается с 102,86 до своего минимума 0,91 в точке 9, после чего увеличивается до 1,03. Симметричная кривая ВВП (GDP), представленная на рис. 12 имеет два минимума 40,94 в точках 2 и 9, а также два максимума 43,8 в точках 5 и 6.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ при переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$, где величина ВВП достигает самого большого здесь значения $1,03E+06$.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП уменьшаются со 102,86 до 0,01 при переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. При этом больше всего уменьшения происходят между точками 1 и 2 со 102,86 до 8,29, т.е. в 12,41 раз.

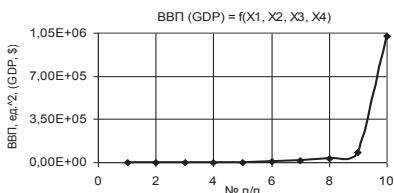


Рисунок 13. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

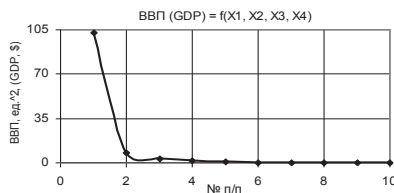


Рисунок 14. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

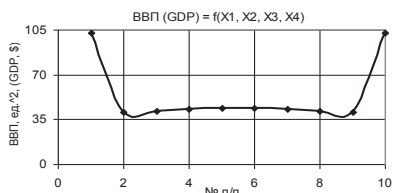


Рисунок 15. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

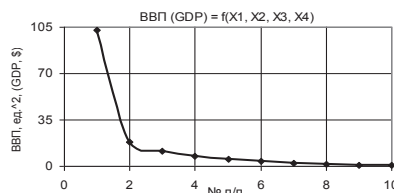


Рисунок 16. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Из представленной кривой ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 видно, что она имеет симметричную форму относительно вертикальной оси при $X_1 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$ и $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и полностью повторяет кривую, изображенную на рис. 12.

На рис. 16 построенная уменьшающаяся кривая ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Расчеты показали, что она имеет минимум 0,91 в точке 9. При этом самый большой спад значений ВВП (GDP) происходит между точками 1 и 2 со 102,86 до 8,29, т.е. в 12,41 раз.

Из рисунка 17 видно, что представленная кривая ВВП (GDP) растет со значения 102,86 до 925,75 между точками 1 и 5. после чего падает до нуля. При этом значения переменных были следующие $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 0.1$, $X_4 = 0.99$.

На рис. 18 представленная кривая ВВП (GDP) была построена при следующих значениях переменных $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 0.1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Как видно из рисунка построенная кривая растет с 14,58 до своего максимума 150,3 в точке 5, после чего падает до нуля в точке 6.

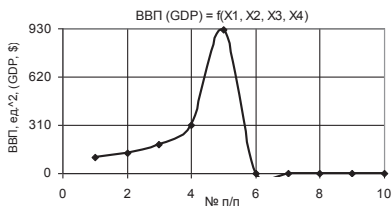


Рисунок 17. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 0.1, X_4 = 0.99$

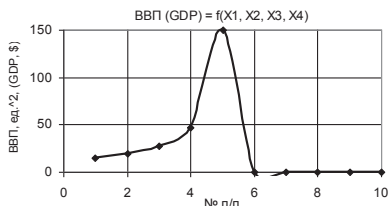


Рисунок 18. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

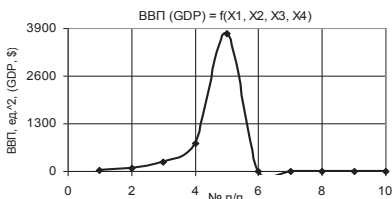


Рисунок 19. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

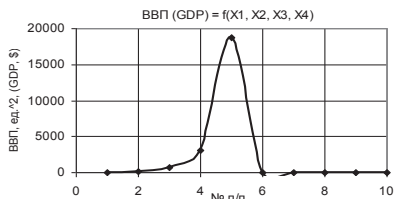


Рисунок 20. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Из рисунка 19 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 0.1$ и $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ вырастает с 14,58 до 3757,47 в точке 5, т.е. в 257,68 раз, а далее падает до нуля.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 0.1$ и $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ построенная кривая ВВП (GDP) увеличивается в 1288,39 раз со значения 14,58 до 18787,33 между точками 1 и 5, после чего падает до нуля.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.

Академик РАН, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ПАРАМЕТРОВ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос выявления точек пересечения двух расчетных параметров при четырех переменных, по которым рассчитываются значения ВВП. Полученные данные позволяют определить ту точку, при которой следует изменять при анализе один расчетный параметр на другой.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP), точка пересечения.

На первом рис. 1 показана зависимость GDP при $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Из данного рисунка видно, что значения V_1 и V_2 пересекаются в точке 7, где значения V_1 становятся больше значений V_2 , т.е. до этой точки следует использовать переменные для V_2 , а после точки 7 следует применить значения для V_1 .

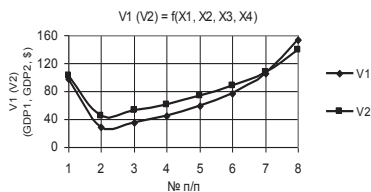


Рисунок 1. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

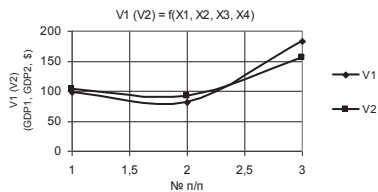


Рисунок 2. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ до 2 точки следует использовать переменные для V_2 , а после переменные для V_1 .

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$, когда переменные были $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ соответственно. Здесь, для рис. 3, следует до точки 7 использовать переменную V_2 , а для рис. 4 переменную V_1 следует использовать после точки 1.

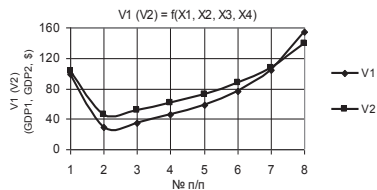


Рисунок 3. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

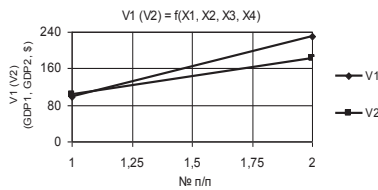


Рисунок 4. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

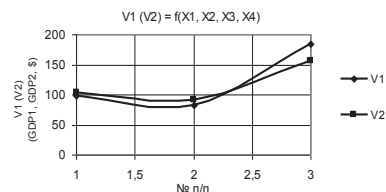


Рисунок 5. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

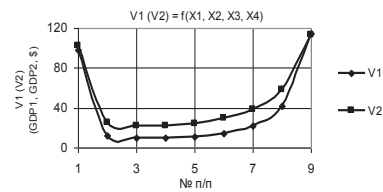


Рисунок 6. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

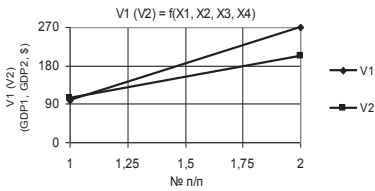


Рисунок 7. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=1 \dots 10, X3=1 \dots 0,1, X2=X4=0.99 \dots - 0.99$

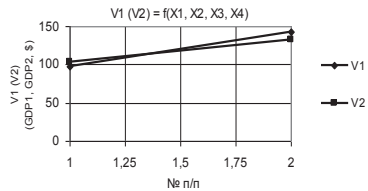


Рисунок 8. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 0,1, X4 = 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X1 = X3 = 1, X2 = 1 \dots 10, X4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots 0,1, X4 = 0.99 \dots - 0.99$. Из рис. 5 видно, что здесь после точки 2 следует использовать переменные для V1, а для рис. 6 после точки 8 следует применять переменные для V1.

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X1 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots 0,1, X2 = X4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 0,1, X4 = 0.99$. В этих обоих примерах для двух построенных кривых следует применять переменные для V1 после точки 1.

На рис. 9 были построены зависимости GDP при $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.1 \dots 0.9$. В этом примере V1 следует применять после точки 4.

Из следующего рис. 10 видно, что кривые GDP при переменных $X1 = 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.1 \dots 0.99$ пересекаются в точке 2, после которой следует применять переменные для V1.

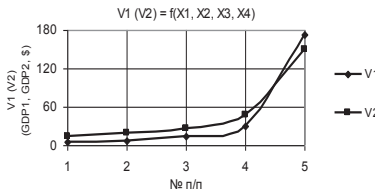


Рисунок 9. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

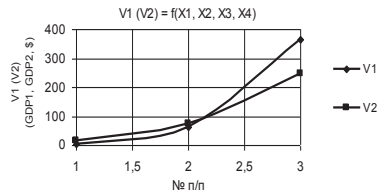


Рисунок 10. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

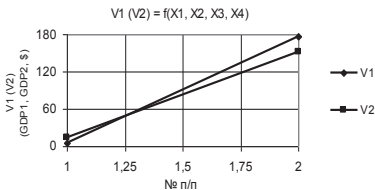


Рисунок 11. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99 \dots 0.99$

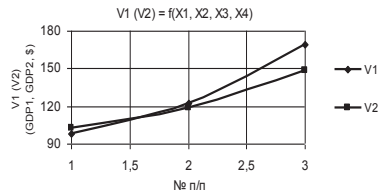


Рисунок 12. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99$ соответственно. В данных двух примерах следует после точки 1 применять переменные для V1.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ при переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99$, где переменные для V1 также следует применять после точки 1.

На рис. 14 значения ВВП были построены при переменных $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 0.1$, $X_4 = 0.99$. Здесь также как и в предыдущем примере следует применять переменные для V1 после точки 1.

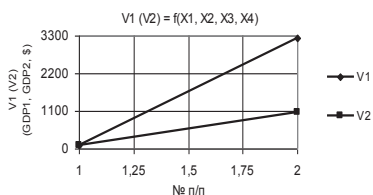


Рисунок 13. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99$

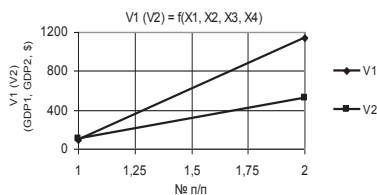


Рисунок 14. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 0,1$, $X_4 = 0,99$

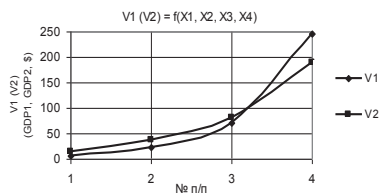


Рисунок 15. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

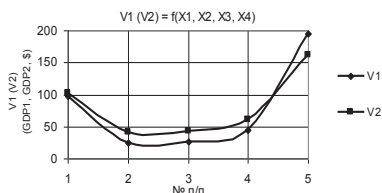


Рисунок 16. $V_1 (V_2) = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0,1$

Представленные кривые ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 были построены при $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$. В этом примере значения переменных для V1 следует применять после точки.

На рис. 16 были построены две кривые ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Расчеты показали, что после точки 4 следует применять переменные для V1.

Из рисунка 17 видно, что представленные кривые ВВП (GDP) пересекаются в точке 3, после которой надо использовать переменные для V1. Этот рисунок был построен, когда переменные были следующими $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$.

На рис. 18 представленные кривые ВВП (GDP) были построены при следующих значениях переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Как видно из рисунка здесь после точки 1 следует применять переменные для V1.

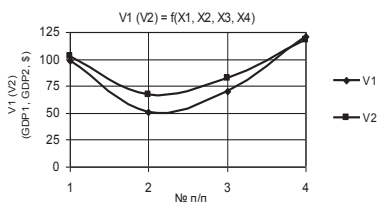


Рисунок 17. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=1...10, X2=1..0.1, X3=1.. -$
 $1, X4=0.99..0.1$

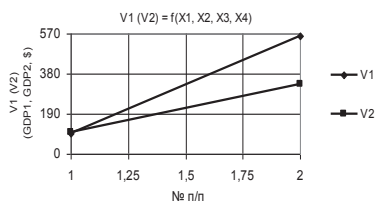


Рисунок 18. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=X2=1...10, X3=1... - 1, X4 =$
 $0.99...0.1$

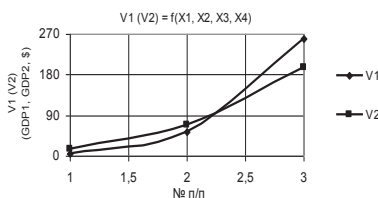


Рисунок 19. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=1..0.1, X2=1..10, X3=1.. -$
 $1, X4=0.1..0.99$

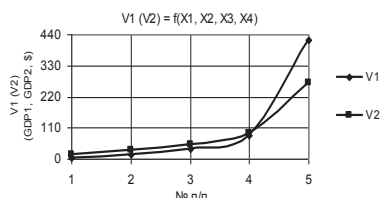


Рисунок 20. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=1..10, X2=1..0.1, X3=1.. -$
 $1, X4=0.1..0.99$

Рисунок 19 был построен при переменных $X1 = 1...0.1, X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.1...0.99$. В этом примере значения для переменных для кривой V1 следует использовать после точки 2.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X1 = 1...10, X2 = 1...0.1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.1...0.99$ построенные кривые ВВП (GDP) пересекаются в точке 4, поэтому после этой точки следует применять переменные для кривой V1.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.
 Академик РАЕ, д.т.н., профессор
 г. Санкт - Петербург

РАСЧЕТ ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ДЛЯ ДВУХ ПАРАМЕТРОВ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос выявления точек пересечения двух расчетных параметров при четырех переменных, по которым рассчитываются значения ВВП. Полученные данные позволяют определить ту точку, при которой следует изменять при анализе один расчетный параметр на другой.

Ключевые слова

Валовой внутреннего продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP), точка пересечения.

На первом рис. 1 показаны зависимости $V1$ ($V2$) при $X1 = X3 = 1$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X4 = 0.1 \dots 0.99$. Из данного рисунка видно, что значения $V1$ следует использовать после 9 точки, т.к. после нее $V1 > V2$.

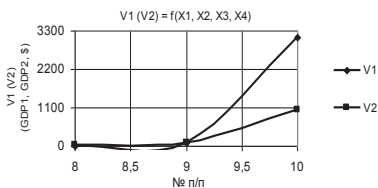


Рисунок 1. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X3 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

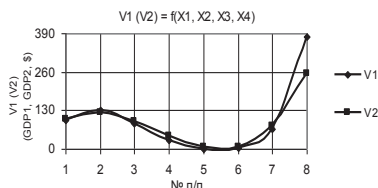


Рисунок 2. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1, X4 = 0.99$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных $X1 = 1 \dots 10$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X3 = 1$, $X4 = 0.99$ параметр $V1$ надо применять при точки 2, а также после точки 7.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$, когда переменные были $X1 = 1 \dots 10$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X3 = 1$, $X4 = 0.1 \dots 0.99$ и $X1 = 1$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X3 = 1 \dots 0.1$, $X4 = 0.99 \dots 0.1$ соответственно. Здесь на рис. 3 параметр $V1$ следует использовать после точки 8, а на рис. 4 после точки 9.

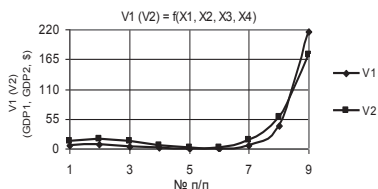


Рисунок 3. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

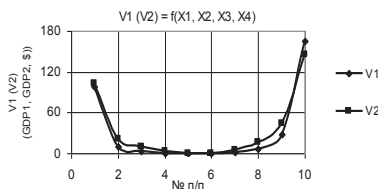


Рисунок 4. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.99 \dots 0.1$

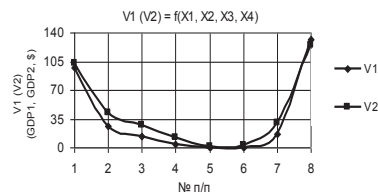


Рисунок 5. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.99 \dots 0.1$

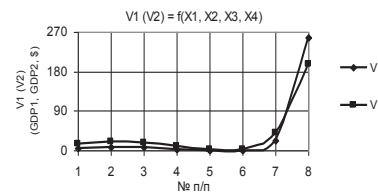


Рисунок 6. $V1$ ($V2$) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.99 \dots 0.1$ и $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.1 \dots 0.99$. Из рис. 5 и рис. 6 видно, что параметр V1 следует использовать после точки 7.

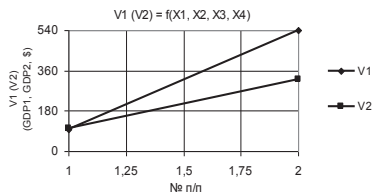


Рисунок 7. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1, X4 = 0.99$

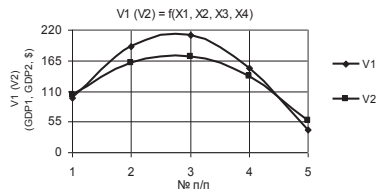


Рисунок 8. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots - 1, X2 = X3 = 1 \dots 10, X4 = 0.99$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1, X4 = 0.99$ и $X1 = 1 \dots - 1, X2 = X3 = 1 \dots 10, X4 = 0.99$. В этих примерах параметр V1 следует использовать после точки 7 для рис. 7. Для рис. 8 параметр V2 следует использовать для точки 1 и точки 5.

На рис. 9 построены зависимости при $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.99 \dots 0.1$. Здесь параметр V1 следует использовать после точки 1.

Из следующего рис. 10 видно, что при переменных $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.1 \dots 0.99$, параметр V1 следует использовать только при точки 1.

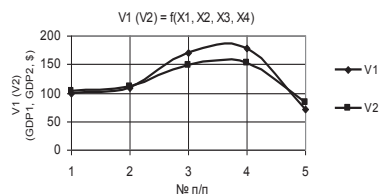


Рисунок 9. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.99 \dots 0.1$

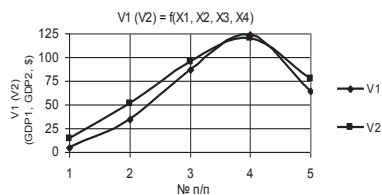


Рисунок 10. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots 0.1, X4 = 0.1 \dots 0.99$

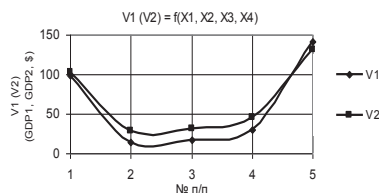


Рисунок 11. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99 \dots - 0.99$

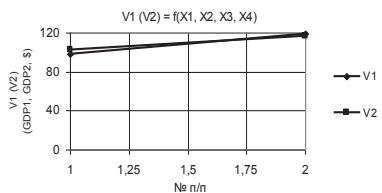


Рисунок 12. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99 \dots - 0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D графики при $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X1 = 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = 1 \dots - 1, X4 = 0.99 \dots - 0.99$

соответственно. Здесь на рис. 11 параметр V1 следует использовать после точки 4. На рис. 12 параметр V1 следует использовать после точки 1.

На следующем рис. 13 представлены кривые V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4) при переменных X1 = X3 = 1, X2 = 1... - 1, X4 = 0.99. Здесь параметр V1 следует использовать после точки 1.

Из рис. 14, который был построен при переменных X1 = 1...10, X2 = 1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99, видно, что параметр V1 следует использовать после точки 3.

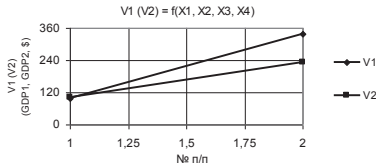


Рисунок 13. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = X3 = 1, X2 = 1... - 1, X4 = 0.99

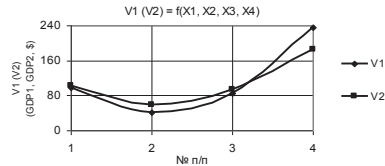


Рисунок 14. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = 1...10, X2 = 1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99

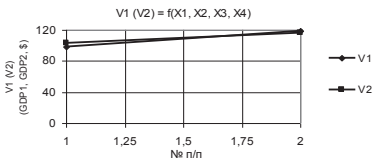


Рисунок 15. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = 1, X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99

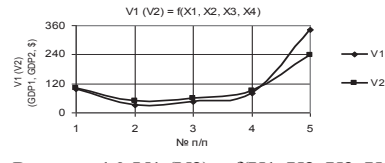


Рисунок 16. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = 1...10, X2 = 1...0.1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99

Из представленных кривых V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4) на рис. 15 при X1 = 1, X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99 видно, что параметр V1 следует использовать после точки 1.

На рис. 16 построены кривые при X1 = 1...10, X2 = 1...0.1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99. Расчеты показали, что параметр V1 следует использовать после точки 4.

Из рисунка 17 видно, что при следующие переменных X1 = 1...0.1, X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99 параметр V1 следует использовать после точки 3.

На рис. 18 представленные кривые были построены при следующих значениях переменных X1 = 1...10, X2 = 1... - 1, X3 = 1...0.1, X4 = 0.99... - 0.99. Как видно из рисунка здесь параметр V1 следует использовать после точки 7.

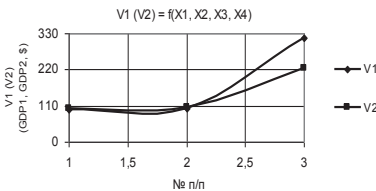


Рисунок 17. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = 1...0.1, X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99... - 0.99

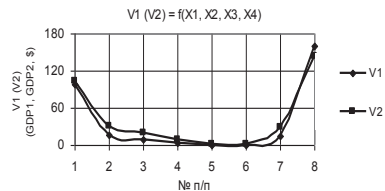


Рисунок 18. V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)
X1 = 1...10, X2 = 1... - 1, X3 = 1...0.1, X4 = 0.99... - 0.99

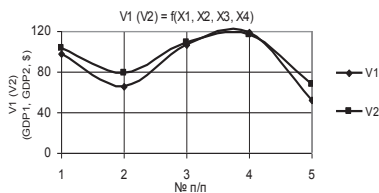


Рисунок 19. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=1... - 1, X2=1...10, X3=1...0.1, X4=0.99... - 0.99$

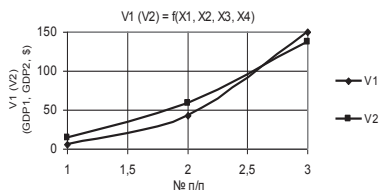


Рисунок 20. $V1 (V2) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1=X3=1... - 1, X2=1...10, X4 = 0.1...0.99$

Из рисунка 19 видно, что здесь параметр V1 следует использовать только при точке 4. Здесь кривые были построены при переменных $X1 = 1... - 1, X2 = 1...10, X3 = 1...0.1, X4 = 0.99... - 0.99$.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X1 = X3 = 1... - 1, X2 = 1...10, X4 = 0.1...0.99$ параметр V1 следует использовать после точки 2.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.
 Академик РАЕ, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

ВЛИЯНИЕ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ НА РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния четырех переменных на ВВП (GDP) и представление их в двумерном пространстве. Они позволяют определить влияния различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X1 = 1...10, X2 = 1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) увеличиваются со 102,86 до 555,45, т.е. в 5,4 раз.

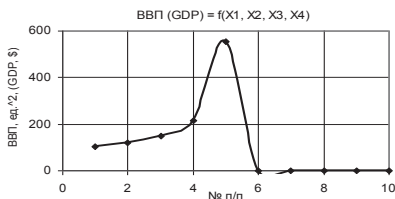


Рисунок 1. $ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1...10, X2 = 1, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99$

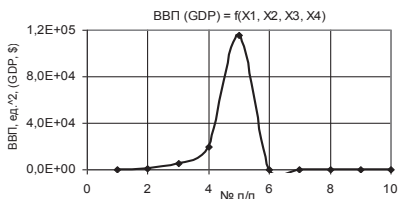


Рисунок 2. $ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1...10, X3 = 1... - 1, X4 = 0.99$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_4 = 0.99$ построенная 2D зависимость также растет 102,86 до $1,16E+05$, т.е. в 1125 раз.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$, когда переменные были $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$ соответственно. Здесь значения ВВП (GDP) увеличиваются до 23143,81 (рис. 3) и до 751,49 (рис. 4).

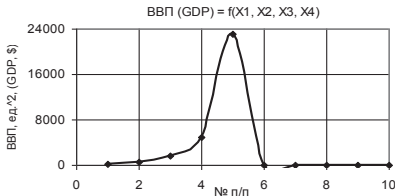


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99$

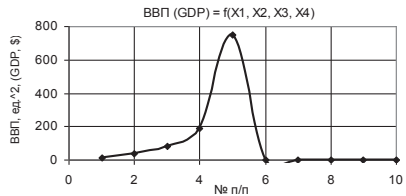


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

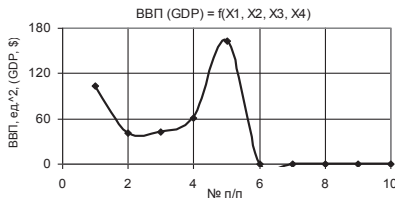


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

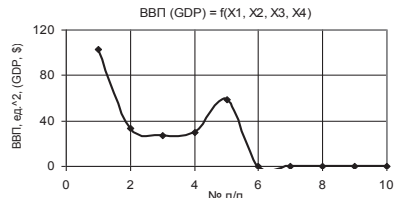


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$ и $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Из рис. 5 видно, что он имеет минимум 41,49 в точке 2, после чего вырастает до 162,34. Рис. 6 имеет также минимум 27,38 в точке 3, но после этого значения ВВП (GDP) растут до 58,44.

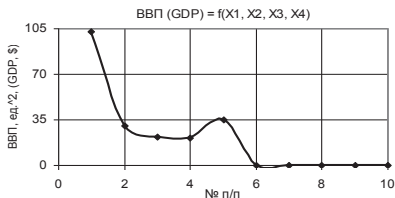


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

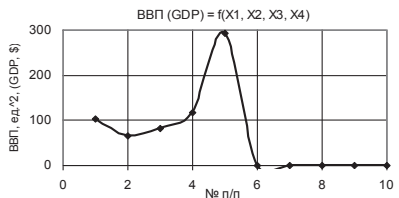


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X1 = X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.99...0.1$ и $X1 = 1...10$, $X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.99...0.1$. В этих примерах кривые ВВП (GDP) имеют минимумы 20,71 в точке 4 (рис. 7) и 66,57 в точке 2 (рис. 8).

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X1 = X2 = 1...10$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.99...0.1$ увеличивается с 102,86 до 20291,97, т.е. в 197,27 раз.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X1 = X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$ имеет минимум 13,88 в точке 2.

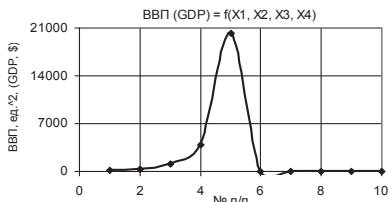


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1...10$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.99...0.1$

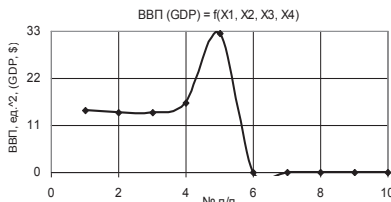


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$

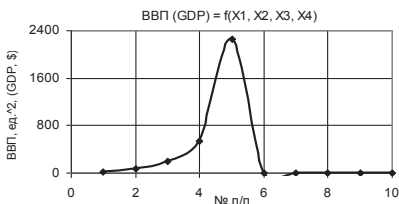


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1...0.1$, $X2 = 1...10$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$

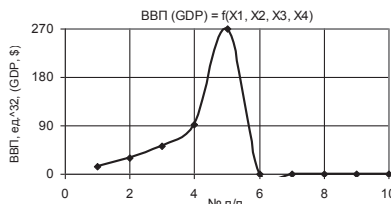


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$
 $X1 = 1...10$, $X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X1 = 1...0.1$, $X2 = 1...10$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$ и $X1 = 1...10$, $X2 = 1...0.1$, $X3 = 1... - 1$, $X4 = 0.1...0.99$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) растет с 14,58 до своего максимума 2254,48, т.е. в 154,61 раза. Кривая ВВП (GDP), представленная на рис. 12, также растет с 14,58 до 270,54, т.е. в 8,77 раз.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X1, X2, X3, X4)$ при переменных $X1 = X3 = 1$, $X2 = 1... - 1$ и $X4 = 0.99$, где кривая симметрична и имеет минимум 1,27 в точках 5 и 6.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП уменьшаются с 14,58 до минимума 0,34 в точке 5 после чего растет до 1028,61 при переменных $X1 = X3 = 1$, $X2 = 1... - 1$ и $X4 = 0.1...0.99$.

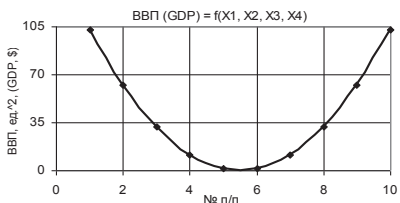


Рисунок 13. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99$

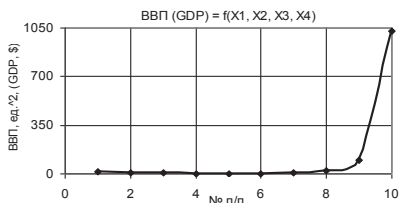


Рисунок 14. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

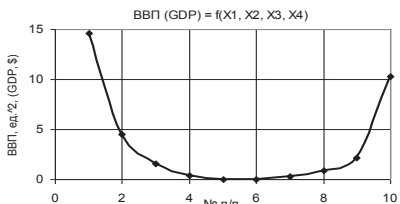


Рисунок 15. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

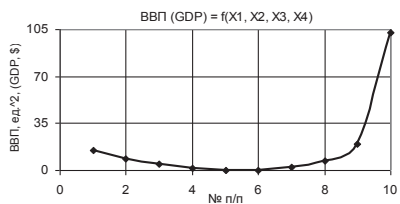


Рисунок 16. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Из представленной кривой BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 видно, что она имеет минимум 0,037 в точке 6, после чего растет до 10,29 при $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10$ и $X_4 = 0.1 \dots 0.99$.

На рис. 16 построенная кривая уменьшается BBП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Расчеты показали, что она имеет минимум 0,21 в точке 5, после чего резко возрастает до 102,86.

Из рисунка 17 видно, что представленная кривая BBП (GDP) имеет минимум 6,35 в точке 5, после чего растет до 1028,61, т.е. в 162 раза. При этом значения переменных были следующие $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1, X_4 = 0.99$.

На рис. 18 представленная кривая BBП (GDP) была построена при следующих значениях переменных $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99$. Как видно из рисунка построенная кривая симметрична относительно вертикальной оси и минимум 1,2 в точках 5 и 6.

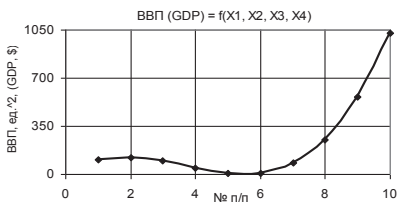


Рисунок 17. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1, X_4 = 0.99$

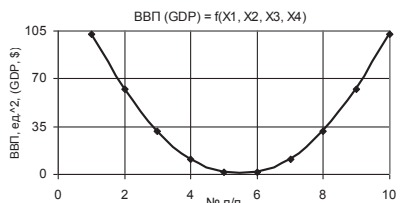


Рисунок 18. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99$

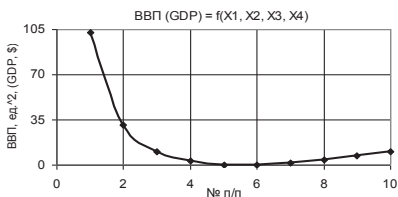


Рисунок 19. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$

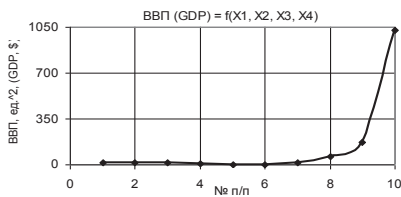


Рисунок 20. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Из рисунка 19 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$ также имеет минимум 0,21 в точке 6, после чего растет до 10,29.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$ построенная кривая ВВП (GDP) имеет минимум 1,03 в точке 5 после чего растет, в особенности после точки 9.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.

Академик РАН, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

АНАЛИЗ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния четырех переменных на ВВП (GDP) и изображение их в двумерном пространстве. Они позволяют определить влияния различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) имеют минимум 0.21 в точке 6, а потом увеличивается до значения 14,58, т.е. в 70,73 раз.

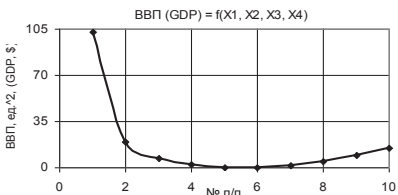


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

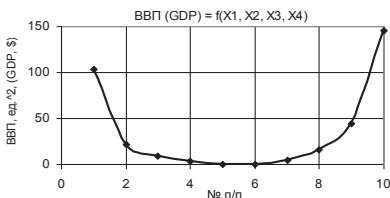


Рисунок 2. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ построенная 2D зависимость также имеет минимум 0,37 в точке 5, после чего увеличивается до 145,82, т.е. в 392,9 раза.

На рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$, когда переменные были $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ соответственно. Здесь в обоих примерах значения ВВП (GDP) имеют минимумы 0,21 в точке 5 (рис. 3) и 1,86 в точке 5 (рис. 4).

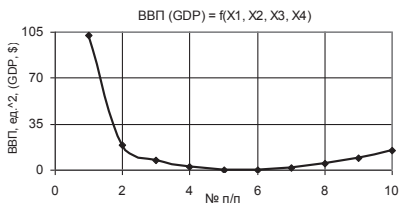


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

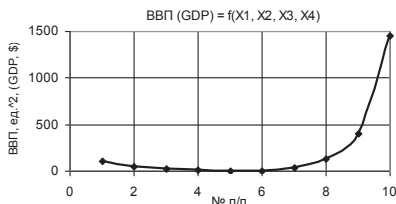


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

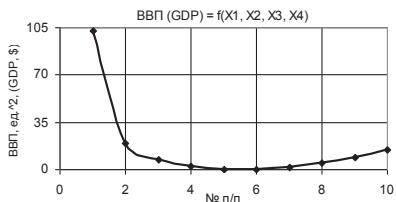


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

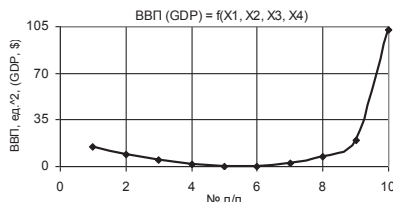


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = X_3 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ и $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Из рис. 5 видно, что он имеет минимум 0,21 в точке 6, после чего вырастает до 14,58. Рис. 6 имеет также минимум 0,21 в точке 5, но после этого значения ВВП (GDP) растут до 102,86.

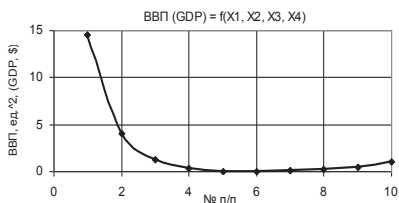


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

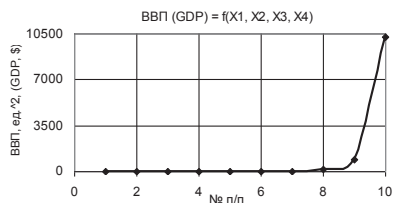


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$. В этих примерах кривые ВВП (GDP) имеют минимумы 0,019 в точке 6 (рис. 7) и 1,72 в точке 5 (рис. 8). Кроме того на этой кривой есть максимум 19,9 в точке 2.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1$, $X_4 = 0.99$ уменьшается со 102,86 до нуля в точке 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ также уменьшаются с 14,6 до нуля в точке 5.

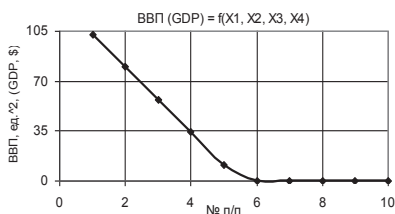


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1$, $X_4 = 0.99$

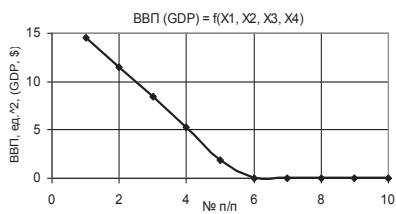


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$

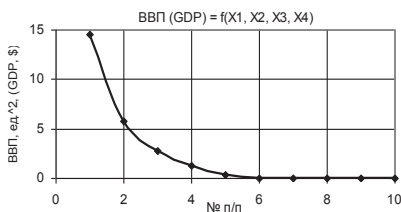


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

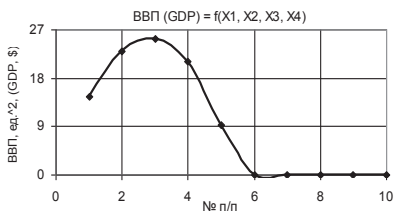


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) уменьшается с 14,58 до нуля в точке 6. Кривая же ВВП (GDP), представленная на рис. 12, имеет максимум 25,33 в точке 3, после чего уменьшается до нуля в точке 6.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ при переменных $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1$, $X_4 = 0.99$, имеет максимум 548,59 в точке 4 после чего уменьшается до нуля в точке 6.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП увеличиваются со 102,86 до максимума 171,74 в точке 3 и падает до нуля в точке 6.

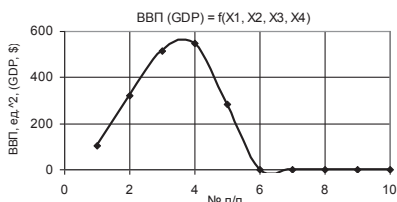


Рисунок 13. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.99$

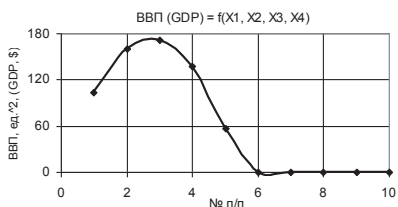


Рисунок 14. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$

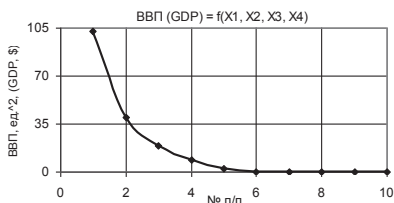


Рисунок 15. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$

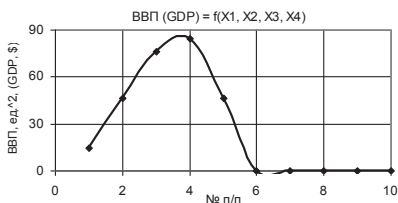


Рисунок 16. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Из представленной кривой BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 видно, что она уменьшается со 102,86 до нуля в точке 6 при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$.

На рис. 16 построенная кривая уменьшается BBП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Расчеты показали, что она имеет максимум 84,28 в точке 4, после чего уменьшается до нуля в точке 6.

Из рисунка 17 видно, что представленная кривая BBП (GDP) также уменьшается со 102,86 до нуля в точке 6. При этом значения переменных были следующие: $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$.

На рис. 18 представленная кривая BBП (GDP) при следующих значениях переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Как видно из рисунка построенная кривая практически аналогична кривой на рис. 17.

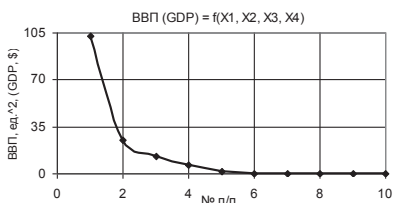


Рисунок 17. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

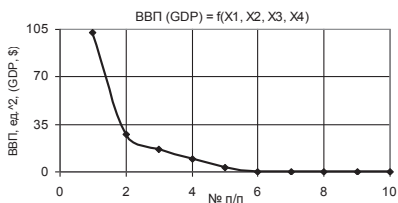


Рисунок 18. BBП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

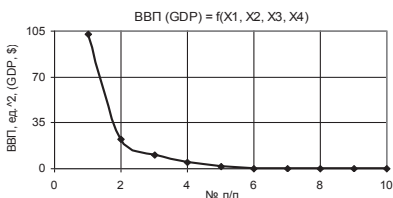


Рисунок 19. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

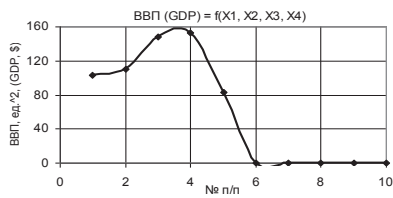


Рисунок 20. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

Из рисунка 19 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$ аналогична представленным выше кривым на рис. 17 и 18.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$ построенная кривая ВВП (GDP) имеет максимум 153,35 в точке 4 после чего падает до нуля в точки 9.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.

Академик РАЕ, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния четырех переменных на ВВП (GDP) и изображение их в двумерном пространстве. Они позволяют выявить влияния различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots 0.1$. Из этого рисунка видно, что значения ВВП (GDP) постепенно уменьшаются со 102,86 до нуля в точке 6.

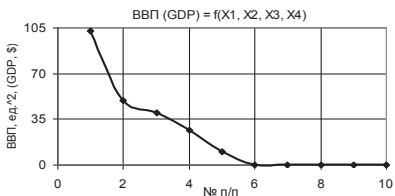


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

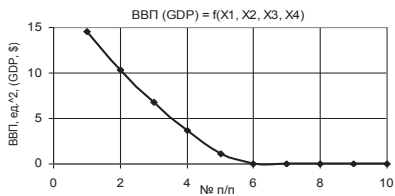


Рисунок 2. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что при значениях переменных $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ построенная 2D уменьшается со значения 14,98 до нуля в точке 6.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$, когда переменные были $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ соответственно. Здесь в первом примере значения ВВП (GDP) уменьшаются до нуля в точке 6. Во втором примере значения ВВП (GDP) увеличиваются с 14,58 до максимума 120,4 в точке 4, а далее уменьшаются до нуля в точке 6.

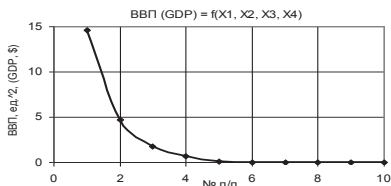


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$

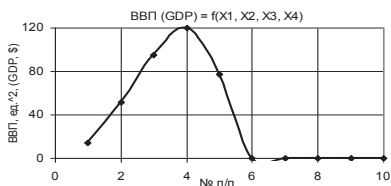


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$

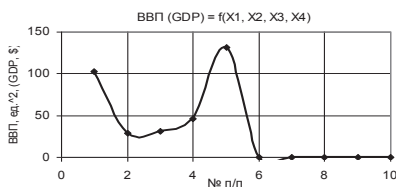


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

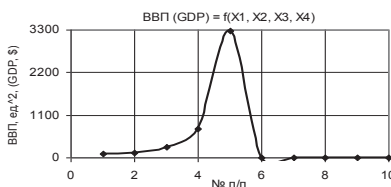


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Рис. 5 имеет также минимум 29,24 в точке 2, но после этого значения ВВП (GDP) растут до 131,39 в точке 5 и падают до нуля в точке 6. Из рис. 6 видно, что он имеет максимум 3284,77 в точке 5, после чего падает до нуля в точке 6.

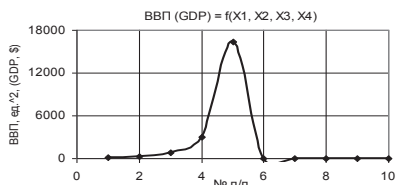


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

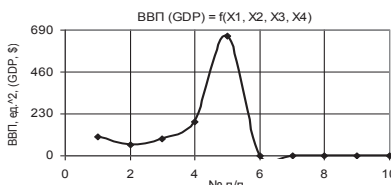


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. На рис. 7 значение ВВП (GDP) принимает большую величину 16433,85 в точке 5 после чего падает до нуля. На рис. 8 кривая ВВП (GDP) имеет минимум 58,48 в точке 2 потом растет до максимальной величины 656,95 и далее падает до нуля в точке 6.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ увеличивается до 3284,77 в точке 5 и падает до нуля в точке 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ имеет минимум 20,02 в точке 3, а далее увеличивается до 47,3 в точке 5 после чего падает до нуля в точке 6.

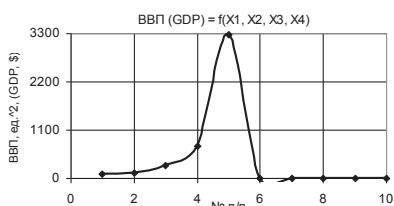


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1, X_2=1 \dots 10, X_3=1 \dots - 1, X_4=0.99 \dots - 0.99$

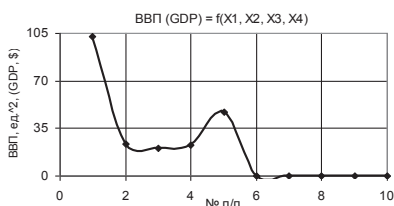


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1, X_2=1 \dots 0.1, X_3=1 \dots - 1, X_4=0.99 \dots - 0.99$

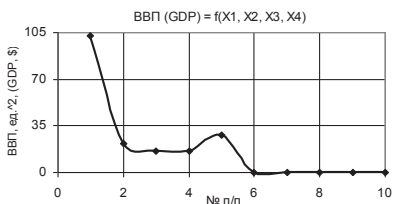


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=X_2=1 \dots 0.1, X_3=1 \dots - 1, X_4=0.99 \dots - 0.99$

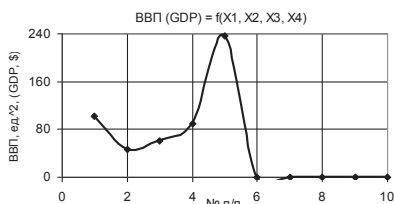


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1 \dots 10, X_2=1 \dots 0.1, X_3=1 \dots - 1, X_4=0.99 \dots - 0.99$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) имеет минимум 15,82 в точке 4, а на рис. 12 у построенной кривой ВВП (GDP) минимум 47,37 в точке 2.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ при переменных $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$, имеет максимум 1970,86 в точке 5 после чего уменьшается до нуля в точке 6.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП при $X_1 = X_3 = 1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ получились симметричными, а построенная кривая имеет минимум 0,18 в точках 5 и 6.

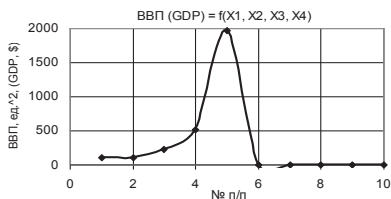


Рисунок 13. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1..0.1, X_2=1..10, X_3=1..-1, X_4=0.99..-0.99$

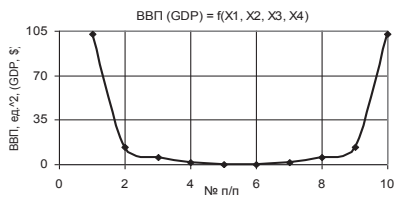


Рисунок 14. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

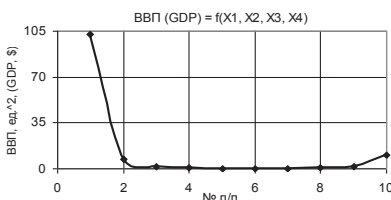


Рисунок 15. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1, X_2=1 \dots - 1, X_3=1 \dots 10, X_4=0.99 \dots - 0.99$

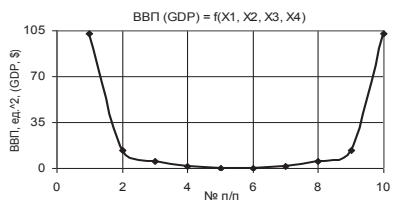


Рисунок 16. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Из представленной кривой ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 видно, что она имеет минимум 0,03 в точке 6 при $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$.

На рис. 16 построенная кривая ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Построенная зависимость аналогична кривой на рис. 14.

Из рисунка 17 видно, что представленная кривая ВВП (GDP) имеет минимум 1,5 в точке 5, после чего вырастает до величины 10286,14.

На рис. 18 представленная кривая ВВП (GDP) при следующих значениях переменных $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Как видно из рисунка построенная кривая аналогична кривым на рис. 14 и 16.

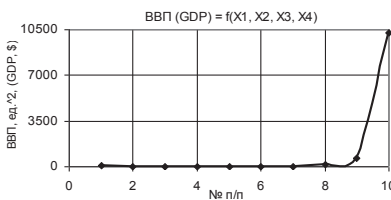


Рисунок 17. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1=1..10, X_2=1..-1, X_3=1..0.1, X_4=0.99..-0.99$

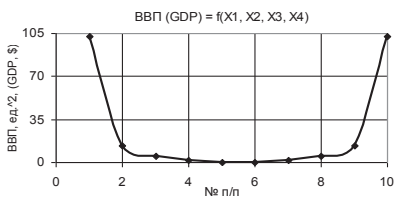


Рисунок 18. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots - 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

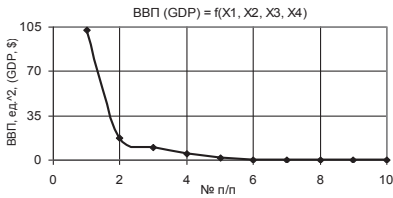


Рисунок 19. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

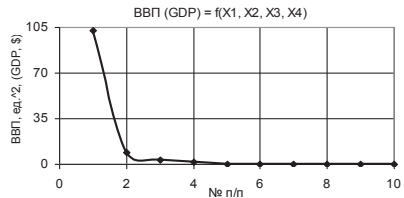


Рисунок 20. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Из рисунка 19 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ резко уменьшается со 102,86 до 17,89 между точками 1 и 2.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ построенная кривая ВВП (GDP) аналогична привою, представленной на рис. 19.

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.

Академик РАН, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

ПОСТРОЕНИЕ 2D ГРАФИКОВ ДЛЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния четырех переменных на ВВП (GDP) и представление их в двумерном пространстве. Они позволяют выявить влияния различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) постепенно уменьшаются со 102,86 до нуля в точке 6.

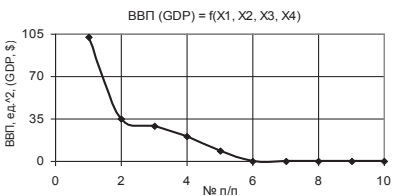


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

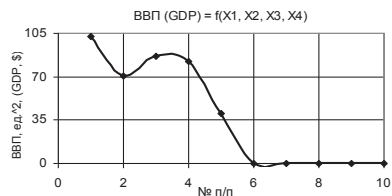


Рисунок 2. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что кривая ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ имеет минимум 70,75 в точке 2 после чего растет до 81,98, а далее падает до нуля в точке 6.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$, когда переменные были $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ соответственно. Здесь в обоих примерах значения ВВП (GDP) уменьшаются со 102,86 до нуля в точке 6.

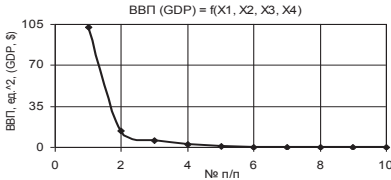


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

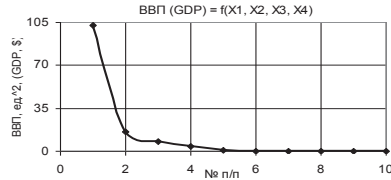


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

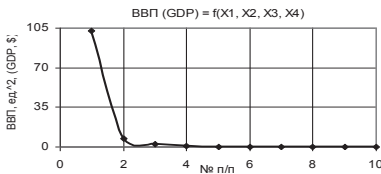


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

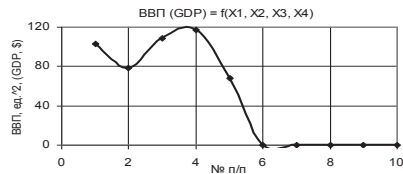


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots - 0.99$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$. Кривая, представленная на рис. 5 аналогична кривым на рис. 3 и 4. Из рис. 6 видно, что он имеет минимум 78,61 в точке 2, после чего растет до 117,12 в точке 4, а далее падает до нуля в точке 6.

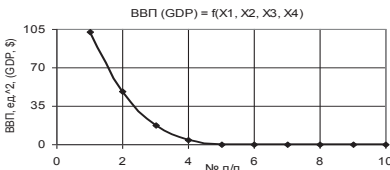


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1, X_4 = 0.99$

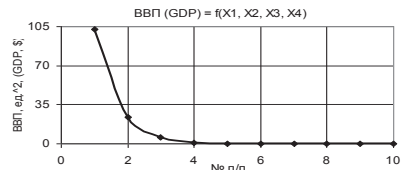


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1$, $X_4 = 0.99$ и $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.99$. На рис. 7 и 8 изображены две кривые, которые практически

полностью соответствуют кривым, описанным выше на соответствующих рисунках 3, 4 и 5.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$ уменьшается с 14,58 до нуля в точке 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ аналогична ранее описанным рисункам.

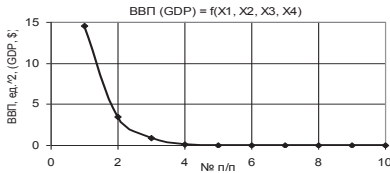


Рисунок 9. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=X2=1... - 1, X3=1...10, X4=0.1...0.99

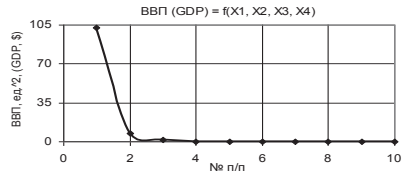


Рисунок 10. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=X2=1... - 1, X3=1...10, X4=0.99...0.1

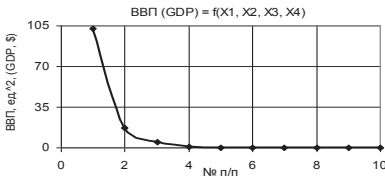


Рисунок 11. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=X2=1... - 1, X3=1...0.1, X4=0.99...0.1

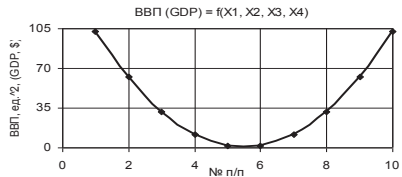


Рисунок 12. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=1...10, X2=1...0.1, X3=1... - 1, X4=0.99... - 0.99

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1$, $X_3 = 1 \dots 0.1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots - 0.99$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) аналогична предыдущей, а на рис. 12 построенная симметричная кривая имеет минимумы 1,27 в точках 5 и 6.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3, X4) при переменных $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.1 \dots 0.99$, имеет минимум 0,21 в точке 5 после чего увеличивается до 102,86.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП при $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$, $X_4 = 0.99 \dots 0.1$ имеет также минимум 0,21 в точке 6 после чего увеличивается до 14,58.

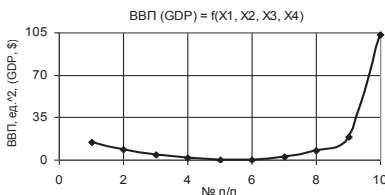


Рисунок 13. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=X2=X3=1... - 1, X4=0.1...0.99

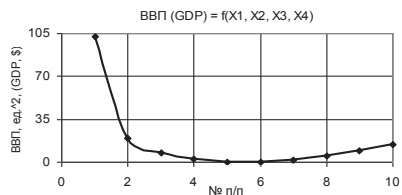


Рисунок 14. ВВП (GDP) = f(X1,X2,X3,X4)
X1=X2=X3=1... - 1, X4=0.99...0.1

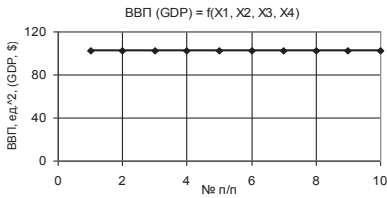


Рисунок 15. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_4 = 0.99$

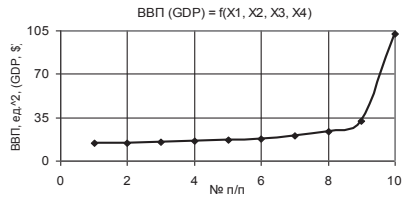


Рисунок 16. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

Из представленной зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$ на рис. 15 видно, что она имеет линейный вид при $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_4 = 0.99$.

На рис. 16 была построена кривая ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Здесь построенная зависимость увеличивается с 14,58 до 102,86.

Из рисунка 17 видно, что представленная кривая ВВП (GDP) увеличивается значительно с 14,58 до 10286,14 при $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$.

На рис. 18 представленная кривая ВВП (GDP) при следующих значениях переменных $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$. Как видно из рисунка построенная кривая уменьшается с 14,58 до 1,03.

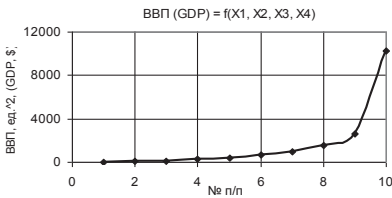


Рисунок 17. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

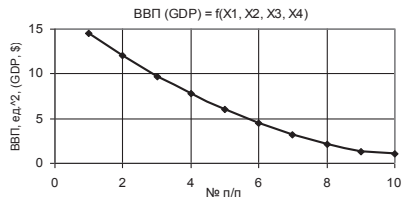


Рисунок 18. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.1 \dots 0.99$

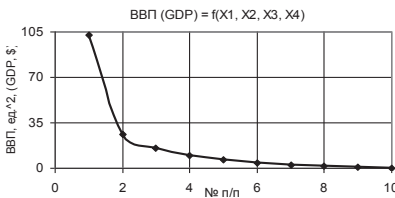


Рисунок 19. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

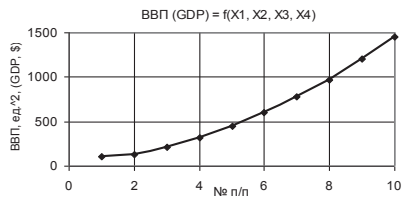


Рисунок 20. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3, X_4)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots 0.1$

Из рисунка 19 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_4 = 0.99 \dots 0.1$ резко уменьшается со 102,86 до 25,89 между точками 1 и 2.

На последнем рис. 20 при применении переменных $X_1 = X_3 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0.99 \dots 0.1$ построенная кривая ВВП (GDP) увеличивается со 102,86 до 1458,2.

РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ТРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния трех переменных на площадь ВВП (GDP) и представление их в двумерном пространстве. Они позволяют представить влияние различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) постепенно растут с 1,97 до 17,64, т.е. в 9 раз с точки 1 до точки 5, после чего падают до нуля в точке 6.

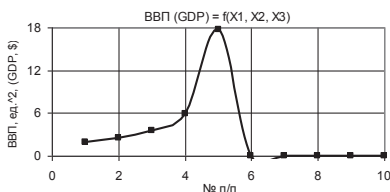


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$

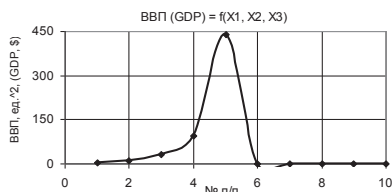


Рисунок 2. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что кривая ВВП (GDP) при $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$ также растет с 1,96 до 441,05, т.е. в 225 раз.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$, когда переменные были $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$ соответственно. Здесь в обоих примерах значения ВВП (GDP) увеличиваются до значений 2205,26 (рис. 3) и 88,21 (рис. 4).

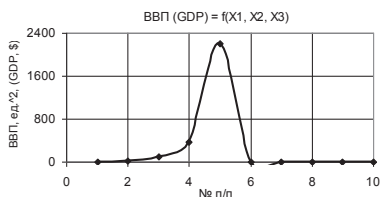


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

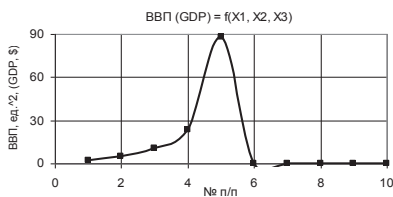


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$

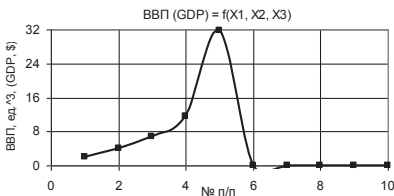


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$

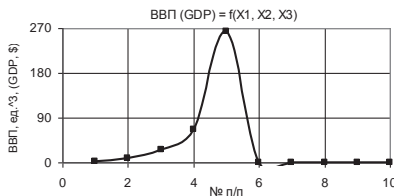


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$. Здесь обе кривые также увеличиваются до следующих значений: 31,76 (рис. 5) и 264,63 (рис. 6), после чего их значения падают до нуля в точке 6.

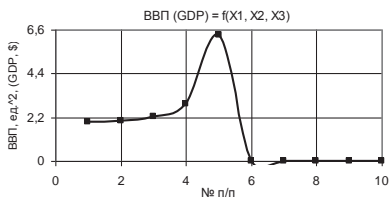


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$

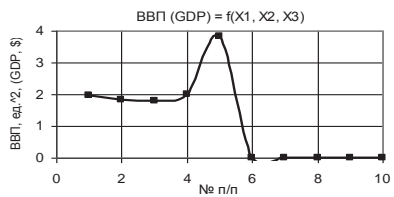


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_1 = X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$. На рис. 7 представленная кривая растет незначительно до 6,35, после чего падает до нуля в точке 6. На рис. 8 представленная кривая имеет минимум 1,83 в точке 3, после чего растет до величины 3,81, а далее падает до нуля в точке 6.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1$ получилась симметричной.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10$ имеет минимум 0,004 в точке 6.

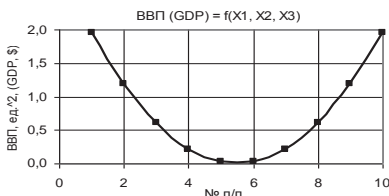


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1$

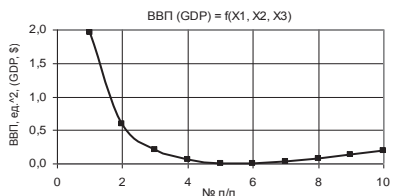


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10$

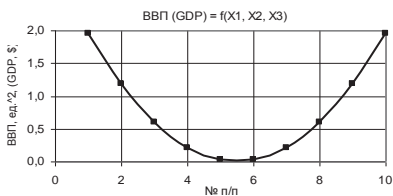


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_3 = 1...10, X_2 = 1... - 1$

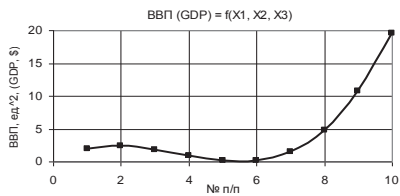


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1...10, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_3 = 1...10, X_2 = 1... - 1$ и $X_1 = 1...10, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая ВВП (GDP) симметрична и аналогична предыдущей на рис. 9, а на рис. 12 построенная кривая имеет минимум 0,12 в точке 5.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$ при переменных $X_1 = 1...10, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...0,1$, имеет минимум 0,2 в точке 5 после чего увеличивается до 196,02.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП при $X_1 = 1...0,1, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...10$ имеет также минимум 0,2 в точке 6 после чего увеличивается до 196,02.

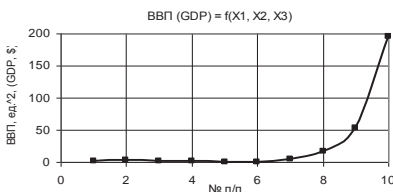


Рисунок 13. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1...10, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...0,1$

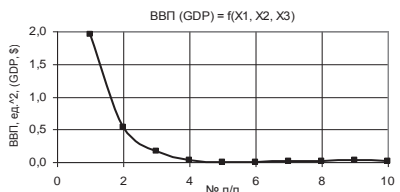


Рисунок 14. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1...0,1, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...10$

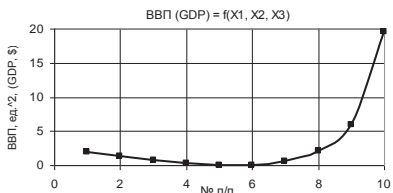


Рисунок 15. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...0,1$

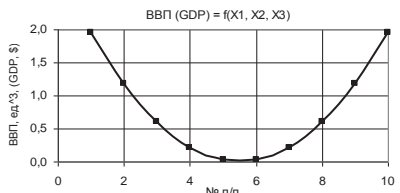


Рисунок 16. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_3 = 1...0,1, X_2 = 1... - 1$

Из представленной зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$ на рис. 15 видно, что она имеет минимум 0,002 в точке 5, после чего растет до величины 0,02. Эта кривая была построена при $X_1 = 1, X_2 = 1... - 1, X_3 = 1...0,1$.

На рис. 16 кривая ВВП (GDP) была построена при $X_1 = X_3 = 1...0,1, X_2 = 1... - 1$. Представленная зависимость симметрична и имеет минимумы 0,02 в точках 5 и 6.

Из последнего рисунка 17 видно, что представленная кривая ВВП (GDP) уменьшается с 1,96 до 0,22 при следующих значениях переменных $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_1 = X_3 = 1$.

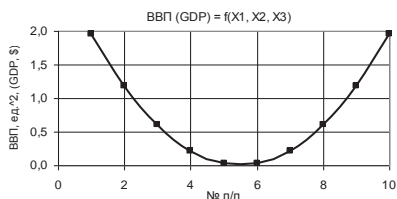


Рисунок 17. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_1 = X_3 = 1$

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.
 Академик РАЕ, д.т.н., профессор
 г. Санкт - Петербург

ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ ДЛЯ РАСЧЕТА ПЛОЩАДИ ВВП

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния трех переменных на площадь ВВП (GDP) и представление их в двумерном пространстве. Они позволяют представить влияние различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) постепенно растут с 1,96 до 10,45 в точке 4, т.е. в 5,33 раз, а после падают до нуля в точке 6.

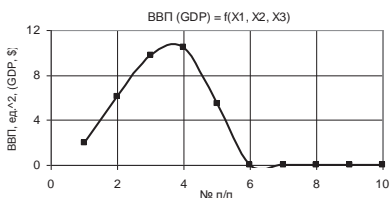


Рисунок 1. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1$

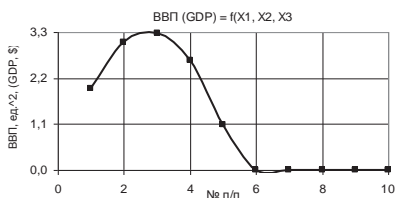


Рисунок 2. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что кривая ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$ также растет с 1,96 до 3,27, т.е. в 1,67 раза в точке 3, а после постепенно уменьшается до нуля в точке 6.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$, когда переменные были $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots 10$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1$ соответственно. Здесь в обоих примерах значения ВВП (GDP) уменьшаются с 1,96 до значений 0,04 (рис. 3) и 0,08 (рис. 4) в точке 5.

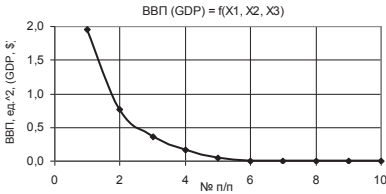


Рисунок 3. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots 10$

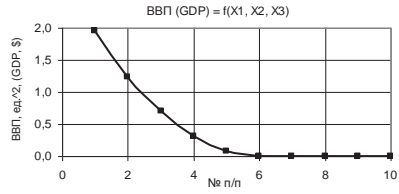


Рисунок 4. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1$

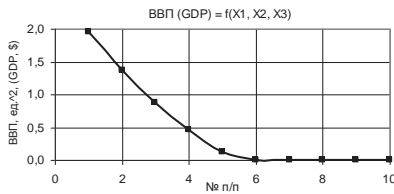


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$

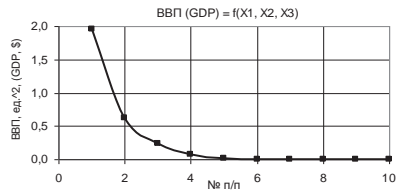


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots 10$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots 10$. Здесь обе кривые также уменьшаются до нуля в точке 6 практически одинаково, но на рис. 6 более интенсивно, чем на рис. 5.

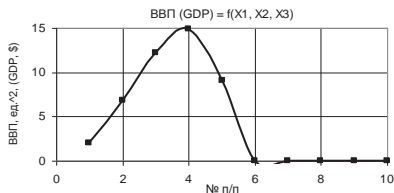


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1$

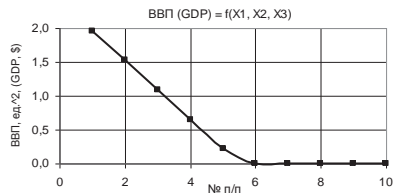


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_1 = 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$. На рис. 7 представленная кривая растет незначительно с 1,96 до 14,94 в точке 4, после чего падает до

нуля в точке 6. На рис. 8 представленная кривая постепенно уменьшается и достигает нуля в точке 6.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$ имеет максимум 3,27 в точке 3, после чего падает до нуля в точке 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$ постепенно уменьшается.

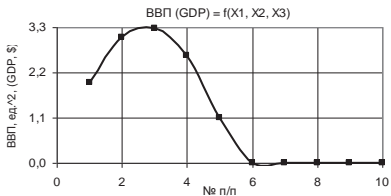


Рисунок 9. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

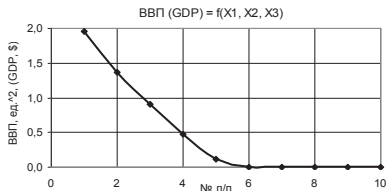


Рисунок 10. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

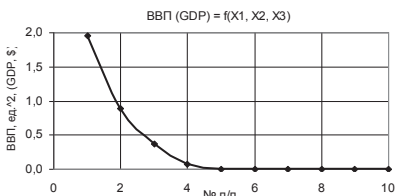


Рисунок 11. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1$

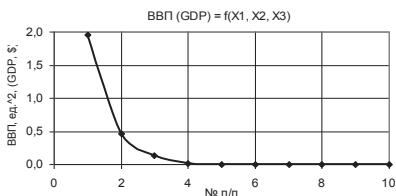


Рисунок 12. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1$ и $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 10$ соответственно. Здесь построенные кривые ВВП (GDP) аналогичны кривым, представленным выше на рис. 5 и 6.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$ при переменных $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 0.1$, уменьшается по аналогии с кривой на рис. 11.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП при $X_1 = X_3 = 1 \dots - 0.1, X_2 = 1$ представляет собой линейную зависимость.

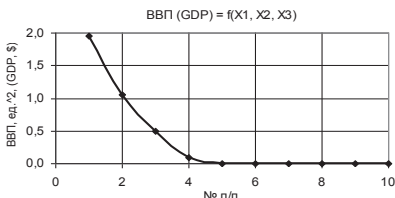


Рисунок 13. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots - 1, X_3 = 1 \dots 0.1$

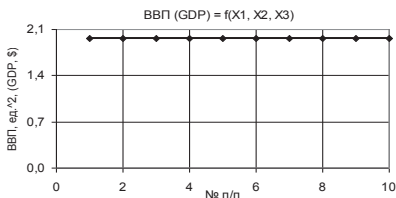


Рисунок 14. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots - 0.1, X_2 = 1$

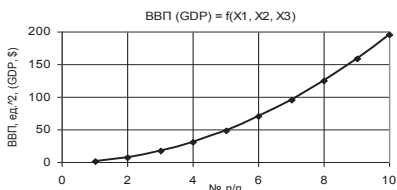


Рисунок 15. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10$

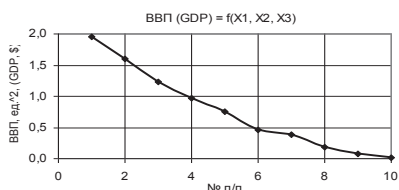


Рисунок 16. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 0.1$

Из представленной зависимости ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3) на рис. 15 видно, что она увеличивается с 1,96 до 196,02, т.е. в 1000 раз. Эта кривая была построена при следующих переменных $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10$.

На рис. 16 построенная кривая ВВП (GDP) уменьшается при $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 0.1$. Представленная зависимость постепенно уменьшается со значения 1,96 до 0,02.

Из последнего рисунка 17 видно, что представленная симметричная кривая ВВП (GDP) уменьшается с 1,96 до 0,03 после чего опять увеличивается до 1,96. Данная кривая была построена при следующих значениях переменных $X1 = X2 = X3 = 1 \dots - 1$.

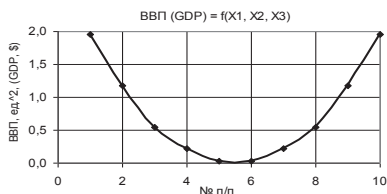


Рисунок 17. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X2 = X3 = 1 \dots - 1$

© Пиль Э.А. 2017

Пиль Э.А.

Академик РАН, д.т.н., профессор, г. Санкт - Петербург

ОБЛАСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния трех переменных на область существования ΔS , которая характеризует ВВП (GDP) и рассчитывается как разница между двумя значениями $S1$ и $S2$. При этом переменные, по которым они рассчитываются, могут быть постоянными, уменьшаться и увеличиваться. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ΔS (GDP) = f(X1, X2, X3).

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ΔS (GDP) при $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$. Из данного рисунка видно, что значения ΔS (GDP) постепенно растут с 12.25 до 112.95, т.е. в 9 раз.

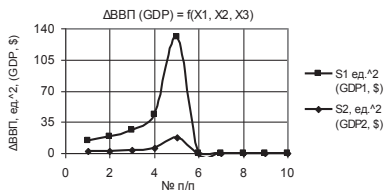


Рисунок 1. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$

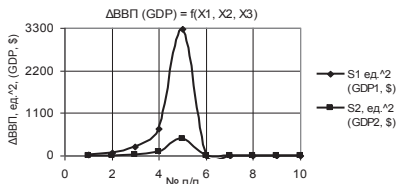


Рисунок 2. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что кривая ΔS (GDP) при $X_1 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$ также растет с 12.23. до 2823.79 т.е. в 225 раз.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$, когда переменные были $X_1 = X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots - 1$ соответственно. Здесь в обоих примерах значения ΔS (GDP) увеличиваются до значений 14118.92 (рис. 3) и 564.76 (рис. 4).

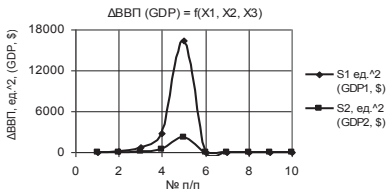


Рисунок 3. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

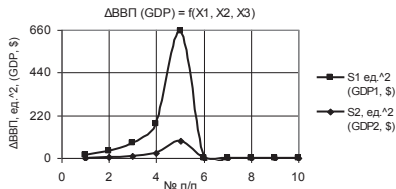


Рисунок 4. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1, X_3 = 1 \dots - 1$

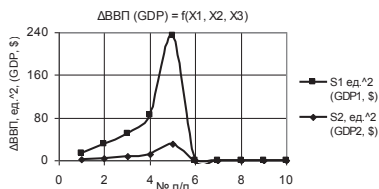


Рисунок 5. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots - 1$

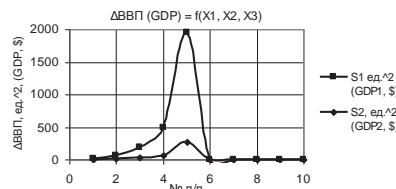


Рисунок 6. ΔS (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots - 1$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1 \dots 0.1$, $X_3 = 1 \dots - 1$ и $X_1 = 1 \dots 0.1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1 \dots - 1$. Здесь обе кривые также увеличиваются до следующих значений: 40.66 (рис. 5) и 24.40 (рис. 6), после чего их значения падают до нуля в точках 6.

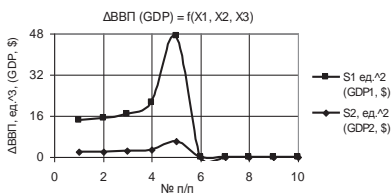


Рисунок 7. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots 0.1, X3 = 1 \dots - 1$

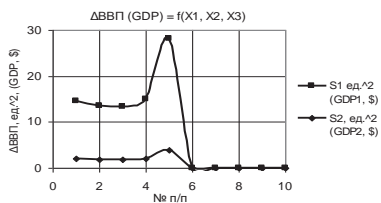


Рисунок 8. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = X2 = 1 \dots 0.1, X3 = 1 \dots - 1$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X1 = 1, X2 = 1 \dots 0.1, X3 = 1 \dots - 1$ и $X1 = X2 = 1 \dots 0.1, X3 = 1 \dots - 1$. На рис. 7 представленная кривая растет незначительно до 28.81, после чего падает до нуля в точке 6. На рис. 8 представленная кривая имеет максимум 13.39 в точке 5, а далее падает до нуля в точке 6.

Построенная зависимость $\Delta S(GDP)$ на рис. 9 при $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$ получилась симметричной с минимальным значением 0.02 в точках 5 и 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая $\Delta S(GDP)$ при переменных $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$ имеет минимум 0.03 в точке 6.

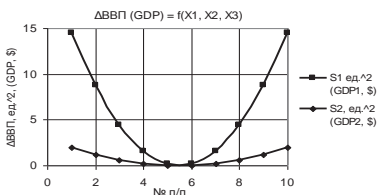


Рисунок 9. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$

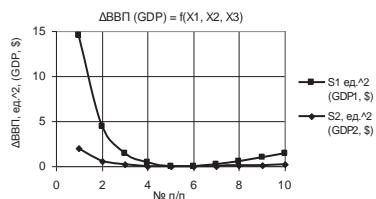


Рисунок 10. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$

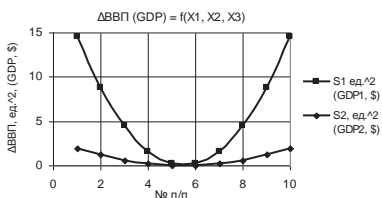


Рисунок 11. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = X3 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1$

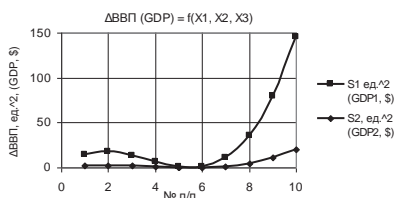


Рисунок 12. $\Delta S(GDP) = f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области $\Delta S(GDP)$ при $X1 = X3 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1$ и $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$ соответственно. Здесь на рис. 11 построенная кривая $\Delta S(GDP)$ симметричная и аналогична предыдущей на рис. 9, а на рис. 12 построенная кривая имеет минимум 0.78 в точке 5.

На следующем рис. 13 представлена кривая ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$ при переменных $X1 = 1 \dots 10$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X3 = 1 \dots 0.1$, имеет минимум 1.29 в точке 5 после чего увеличивается до 1255.02.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ΔS при $X1 = 1 \dots 0.1$, $X2 = 1 \dots - 1$, $X3 = 1 \dots 10$ имеет также минимум 0.01 в точке 6 после чего увеличивается до 0.17.

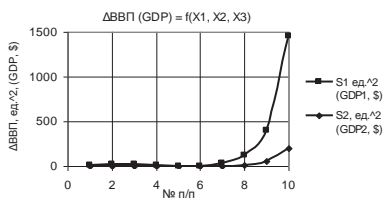


Рисунок 13. ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1$

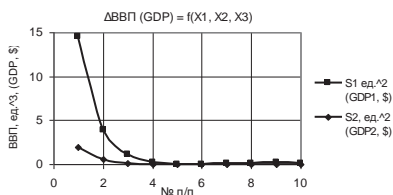


Рисунок 14. ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1 \dots 0.1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$

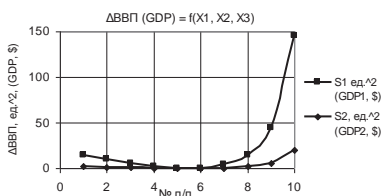


Рисунок 15. ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1$

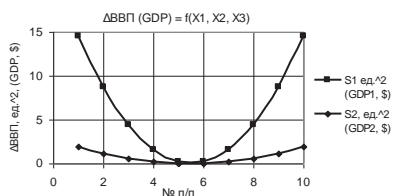


Рисунок 16. ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$
 $X1 = X3 = 1 \dots 0.1, X2 = 1 \dots - 1$

Из представленной зависимости ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$ на рис. 15 видно, что она имеет минимум 0.26 в точке 5, после чего растет до величины 125.5. Эта кривая была построена при $X1 = 1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1$.

На рис. 16 представлена кривая ΔS (GDP) при $X1 = X3 = 1 \dots 0.1, X2 = 1 \dots - 1$. Изображенная зависимость симметрична и имеет минимумы 0.16 в точках 5 и 6.

Из последнего рисунка 17 видно, что представленная кривая ΔS (GDP) уменьшается с 12.55 до 1.39 при следующих значениях переменных $X1 = 1 \dots - 1, X2 = X3 = 1$.

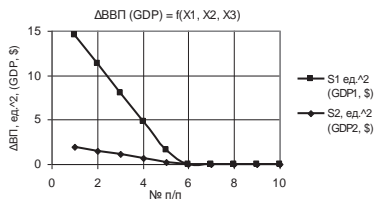


Рисунок 17. ΔS (GDP) = $f(X1, X2, X3)$
 $X1 = 1 \dots - 1, X2 = X3 = 1$

ПОСТРОЕНИЕ ОБЛАСТИ СУЩЕСТВОВАНИЯ ПЛОЩАДИ ВВП

Аннотация

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния трех переменных на ВВП (GDP), представление их в двумерном пространстве и рассчитывается как разница между двумя значениями S1 и S2. Они позволяют представить влияние различных переменных на ВВП (GDP). При этом переменные являются постоянными, уменьшаются и увеличиваются. То есть, в предлагаемой статье рассмотрена зависимость изменения ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3).

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, три переменных, 2D графики зависимости ВВП (GDP).

На первом рис. 1 показана зависимость ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1$. Из данного рисунка видно, что значения ВВП (GDP) постепенно растут с 12,56 до 66,94 в точке 4, т.е. в 5,33 раз, а после падают до нуля в точке 6.

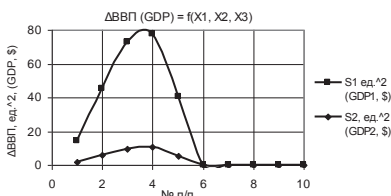


Рисунок 1. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = 1$

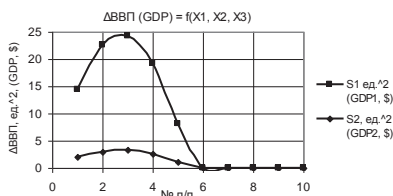


Рисунок 2. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$

Следующий рис. 2 дает наглядное представление, что кривая ВВП (GDP) при $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$ также растет с 12,55 до 20,94, т.е. в 1,67 раз в точке 3, а после постепенно уменьшается до нуля в точке 6.

На следующих двух рисунках 3 и 4 показаны зависимости ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3), когда переменные были $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots 10$ и $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0,1$, $X_3 = 1$ соответственно. Здесь на рис. 3 и 4 кривые уменьшаются в обоих случаях с 12,55 до 0,28 и 0,5 в точках 5 соответственно.

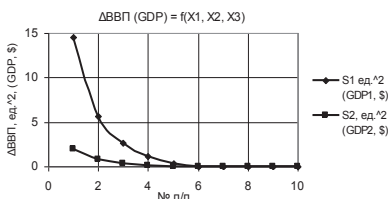


Рисунок 3. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1$, $X_3 = 1 \dots 10$

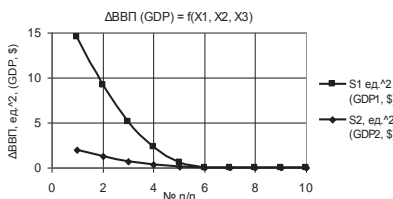


Рисунок 4. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X_1 = 1 \dots - 1$, $X_2 = 1 \dots 0,1$, $X_3 = 1$

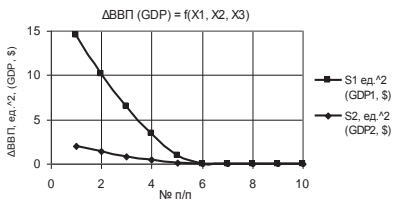


Рисунок 5. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$

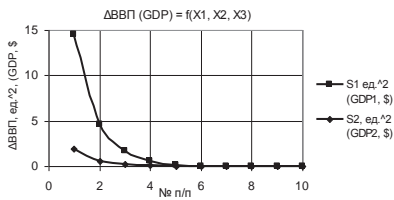


Рисунок 6. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots 10$

Следующие два рисунка 5 и 6 были построены при $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 0.1, X_3 = 1 \dots 10$. Здесь обе кривые также уменьшаются с 12,55 до нуля в точке 6 практически одинаково, но на рис. 6 более интенсивно, чем на рис. 5.

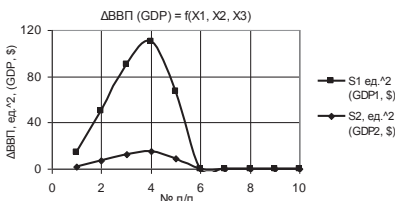


Рисунок 7. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1$

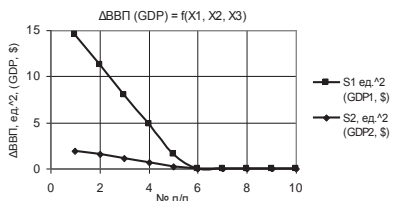


Рисунок 8. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

Для построения двух 2D графиков на рис. 7 и 8 были использованы следующие значения переменных $X_1 = 1 \dots - 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = 1 \dots 0.1$ и $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$. На рис. 7 представленная кривая растет с 12,55 до своего максимума 95,62 в точке 4, после чего падает до нуля в точке 6. На рис. 8 представленная кривая постепенно уменьшается с 12,55 и достигает нуля в точке 6.

Построенная зависимость ВВП (GDP) на рис. 9 при $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$ имеет максимум 20,91 в точке 3, после чего падает до нуля в точке 6.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая ВВП (GDP) при переменных $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$ постепенно уменьшается.

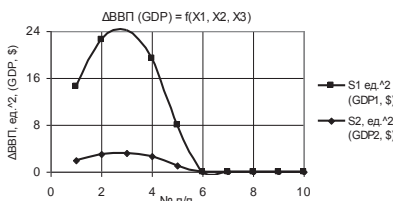


Рисунок. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

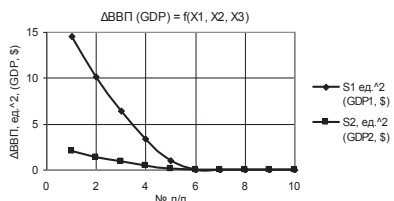


Рисунок. ВВП (GDP) = $f(X_1, X_2, X_3)$
 $X_1 = 1 \dots 0.1, X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

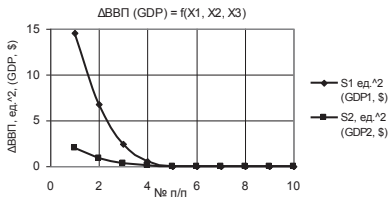


Рисунок. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$

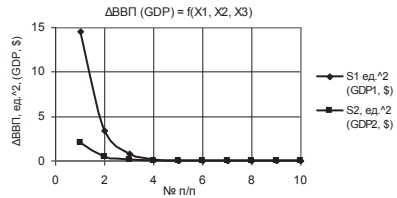


Рисунок. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$

На следующих двух рисунках 11 и 12 были построены 2D области ВВП (GDP) при $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1$ и $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$ соответственно. Здесь построенные кривые ВВП (GDP) аналогичны кривым, представленным выше на рис. 5 и 6.

На следующем рис. 13 представлена кривая ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3) при переменных $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1$, уменьшается по аналогии с кривой на рис. 11.

Из рис. 14 видно, что здесь значения ВВП при $X1 = 1 \dots 0.1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$ представляет собой линейную зависимость.

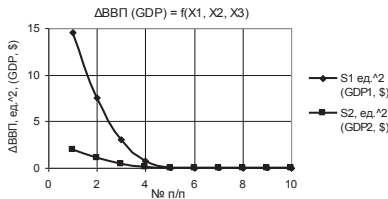


Рисунок 13. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 0.1$

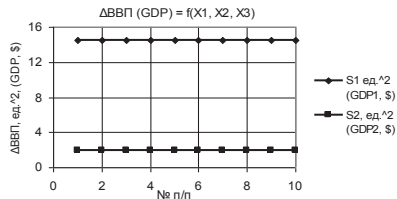


Рисунок 14. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = 1 \dots 0.1, X2 = 1 \dots - 1, X3 = 1 \dots 10$

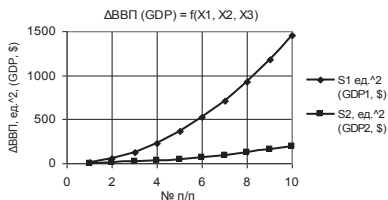


Рисунок 15. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10$

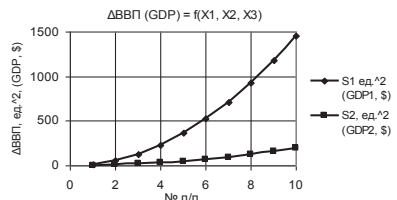


Рисунок 16. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 0.1$

Из представленной зависимости ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3) на рис. 15 видно, что она увеличивается с 12,55 до 1255,02 т.е. в 1000,12 раз. Эта кривая была построена при следующих переменных $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 10$.

На рис. 16 построенная кривая ВВП (GDP) уменьшается при $X1 = X3 = 1 \dots - 1, X2 = 1 \dots 0.1$. Представленная зависимость постепенно уменьшается со значения 12,55 до 0,13.

Из последнего рисунка 17 видно, что представленная симметричная кривая ВВП (GDP) уменьшается с 12,55 до 0,15 после чего опять увеличивается до 12,55. Данная кривая была построена при следующих значениях переменных $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$.

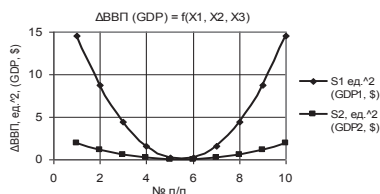


Рисунок 17. ВВП (GDP) = f(X1, X2, X3)
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots - 1$

© Пиль Э.А. 2017

Платонова Е.Д.
 д.э.н., профессор,
Кузнецова Е.Г.,
 к.э.н., доцент,
Игнатъева Е.А.,
 старший преподаватель,
 Московский педагогический государственный институт
 г.Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности управления персоналом в крупном и транснациональном бизнесе на российском рынке, приводятся данные о глобальном индексе человеческого капитала и его основных элементах, определяются особенности мотивации персонала на российском рынке.

Ключевые слова:

Управление персоналом, международные компании, российский рынок, иностранные инвестиции, развитие персонала, глобальный индекс человеческого капитала, российская экономика

Одной из аксиом современной экономической теории выступает положение о том, что в постиндустриальной экономике основным фактором производства выступают высококвалифицированные сотрудники, которые обладают совокупностью передовых знаний, творческими компетенциями, умениями не только генерировать новые идеи, но и

трансферировать их в новые продукты[1]. В этой связи одной из особенностей управления компаниями на российском рынке является стремление управляющих звеньев привлечь наиболее квалифицированную рабочую силу и замотивировать сотрудников на выполнение творческой работы. Данная особенность принижает деятельность отделов развития персонала в международных компаниях с иностранным участием на российском рынке. Однако в отличие от российских компаний перед менеджерами по персоналу (далее – HR менеджерами) стоят задачи по включению в компанию наиболее талантливых и квалифицированных сотрудников не только с российского, но и глобального рынка труда. Особенностью управления персоналом в международных компаниях с иностранным участием является потенциальная возможность набора и отбора персонала с различных национальных рынков, а также – с внутреннего рынка самих крупных международных компаний путем внутреннего перемещения сотрудников в их многочисленные филиалы, расположенные практически во всех странах мира, где имеются экономические интересы международных компаний. По данным ежегодного инвестиционного отчета - World Investment Report 2017 (WIR - 2017) - только 1,500 принадлежащих государствам мультинациональных (международных) компаний (MNEs), что составляет примерно 1,5 % от числа всех MNEs мира, имеют более 86 000 иностранных филиалов [2]. По оценкам международных экспертов в 2016 году занятость в зарубежных филиалах у 100 наиболее значимых для глобальной экономики MNEs составляла 9330 тыс. чел., или 57 % от общего числа их сотрудников [2, С. 29]

Рассмотрим более подробно эту особенность управления персоналом в международных компаниях на российском рынке, обративших к процессу становления и развития международного бизнеса в российской экономике.

Не считая НЭПа, когда привлекались иностранные компании и иностранные инвестиции в основном на условиях концессионных договоров [3], иностранный бизнес начал достаточно активное освоение российской экономики во времена «перестройки» (1985 - 1989). В этот период регистрировались совместные с иностранными инвесторами предприятия, открывались новые представительства транснациональных корпораций и их филиалы. Как правило, набор персонала в данные относительно новые формы организации международного бизнеса в советской экономике был зарегулированным и проходил через соответствующие подразделения внешнеэкономических организаций и УПДК (Управление делами дипломатического корпуса). К числу профессиональных качеств относилось не только собственно знание по профессии, но и владение иностранным языком, личностные характеристики советского человека.

Становление законодательной базы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику активизировало иностранных инвесторов. Помимо значительного числа финансовых инвесторов, которые активно участвовали в операциях на финансовых рынках с государственными бумагами (ГКО), в российскую экономику стали с осторожностью вкладываться прямые иностранные инвестиции. По действующему на тот период закону об иностранных инвестициях в РФ прямая иностранная инвестиция включала:

- приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли (акций) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на

территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

- вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации;
- осуществление иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) отдельных видов оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей [4, С. 278 - 279].

Вложения иностранных инвесторов в реальный сектор российской экономики привели к образованию в ее составе особого «подсектора» иностранного капитала[5].

Управление персоналом в международных компаниях, его элементы, технологии и механизмы зависят от типа данных компаний. Для целей определения особенностей управления персоналом в рассматриваемых компаниях можно выделить:

- представительства и филиалы международных компаний (MNEs), которые не ведут активной коммерческой деятельности, и являются иностранными юридическими лицами;
- дочерние предприятия транснациональных компаний (ТНК) – компании со 100 % иностранными инвестициями, зарегистрированные по российскому законодательству;
- совместные предприятия – российские юридические лица, уставной (складочный) капитал которых разделен между российским и иностранным участниками и управление осуществляется лицом, который контролирует организацию.

Для первого и второго типа характерно то, что на них распространяются внутрикорпоративные политики иностранного инвестора, регулирующих все аспекты управления персоналом, с учетом российского законодательства в области трудовых отношений. В совместных предприятиях, как правило, вырабатываются внутрикорпоративные политики с учетом опыта двух сторон и требований локального законодательства.

Особенности управления персонала в крупных международных компаниях и ТНК обусловлены различиями в определении типологических групп сотрудников, исходя из квалификационных признаков. Эти различия определяют механизмы отбора и набора персонала как на внешнем, так и на внутреннем рынке труда, а также подходы к оценке компетентности специалиста.

Большинство ТНК на российском рынке применяют международную методику типологизации сотрудников для отбора и набора персонала, а в дальнейшем - для выяснения потребностей в развитии персонала. Это широко известная методика грейдирования, разработанная компанией Хэй Групп и применяемая в российских дочерних компаниях крупных корпораций (Дженерал Электрик, ГлаксОСмитКляйн, Пепси Кола, Сан Инбев, Флоуерв, Кока - Кола и др.)

По методике Хэй Групп определяется карта должностей, которые соответствует задачам дочерних компаний на российском рынке, и уровень квалификации, отраженный в измерительных единицах «сложности» трудовых функций и операций – грейдах, или референтных уровнях - Хэй уровней (от 5 до 20).

Совершенство грейдов, как инструмента, применяемый данной компанией, была разработана в начале 60 - х годов прошлого века основателем компании - Эдуардом Н. Хэйем. Грейд составляет основу методики оценки должностей разного профессионального профиля.

Другим инструментом в данной методике является семья должностей, состоящая из определенных подсемей и отражающая специфику деятельности компании и функциональное строение ее внутривидовых единиц. Так, в методике Хэй Груп выделены такие функциональные группировки семей и подсемей, как персонал / кадры (5 подсемей), финансы и бухгалтерия (4 подсемей); информационные технологии (6 подсемей), юридическая служба (2 подсемей), разработка продукции (1 семья), управление товарными категориями (1 семья), коммерция (3 подсемей), маркетинг (5 подсемей), клиентская служба (2 подсемей), исследования и разработки (1 семья), инженеры (2 подсемей), логистика (3 подсемей), управление проектами (1 семья), управление недвижимостью (3 подсемей), производство (2 подсемей), администрирование (4 подсемей), корпоративные связи (1 семья); контроль качества (1 семья), охрана окружающей среды (2 подсемей), колл - центр (1 семья)[6].

Применяемые ТНК подходы к грейдированию, нашли на наш взгляд, определенное отражение в Европейской системы квалификаций для непрерывного обучения. Данная система в настоящее время используется при разработке российской системы профессиональных стандартов в части положений об уровнях квалификации, что в определенной степени облегчило работу отделов по развитию персонала ТНК.

В российских локальных актах содержатся схожие с описанием референтных уровней Хэй требования к квалификации: «Широта полномочий и ответственность», «Характер умений» и «Характер знаний», а также основные пути достижения квалификации каждого уровня и минимальные требования к уровню образования [7].

В процессе отбора и набора персонала ТНК активно привлекают ведущие международные компании, специалисты которых осуществляют первичный отбор кандидатов для последующего представления заказчику. Консультационные компании - ПрайсВотерхаусКуперс, КПМГ, Делойт, Эрнст энд Янг, а также узко специализированные компании (Анкор, Нэйс и др.) являются держателями банка данных о высококвалифицированных специалистах всех специальностей, которым активно пользуются ТНК на российском рынке.

В процессе управления персоналом ТНК используют данные об уровнях развития человеческого капитала на страновых рынках. Одним из источников такой информации является отчет Всемирного экономического форума - «The Global Human Capital Report» (далее – Отчет), в котором авторы по специальной методике стремятся оценить элементы человеческого капитала по индексам [8]. В Отчете, который был выпущен в 2017 году, отмечается, что под «человеческим капиталом» подразумеваются знания и навыки, которыми обладают люди, позволяющие им создавать ценность в глобальной экономической системе. Человеческий капитал определяется не только формальным образованием и навыками. Он может быть увеличен с течением времени в процессе его применения, а также подвергнуться обесценению из-за отсутствия.

В Отчете за 2017 год для определения Глобального индекса человеческого капитала были применены относительно новые четыре субиндекса: Мощность (Capacity), Развертывание (Deployment), Развитие (Development) и Ноу - хау (Know - How). Данные субиндексы позволяют определить качество имеющейся на национальных рынках рабочей силы, оценить существующий уровень образования, показать активность применения рабочей силы на протяжении трудовой деятельности в определенных сегментах населения

(женщины, молодежь и пожилые люди), креативность студенческого и трудоспособного населения. Глобальный индекс человеческого капитала нацелен на то, чтобы отразить эти измерения в пределах имеющихся данных и, когда это возможно и применимо, оценить качественные показатели развития населения в пяти разных возрастных группах - 0 - 14 лет; 15 - 24 года; 25 - 54 года; 55 - 64 года; и 65 лет и старше.

Не вдаваясь в конкретику применяемой авторами методики в Отчете, которая нуждается в дополнительном анализе, укажем, что авторам удалось получить данные по 130 стран, которые составляют 93 % мирового населения и производят более 95 % мирового валового внутреннего продукта (ВВП). В Отчете сделан вывод: глобальный индекс человеческого капитала показывает, что все страны могут сделать больше, чтобы развивать и полностью реализовывать свой человеческий капитал.

Россия по данным Отчета занимает 16 место, опередив Японию (17 место), Израиль (18 место), Ирландию (19 место), но уступив Норвегии (1 место), Финляндии (2 место), Швейцарии (3 место) [8, С. 8]. В целом неплохой показатель России делает российский рынок рабочей силы привлекательным для ТНК, инвестиции в развитие человеческого капитала - потенциально эффективными.

Одной из особенностей управления персоналом в ТНК является выстроенная система повышения квалификации и обучения сотрудников, позволяющая последовательно наращивать человеческий ресурс компаний и отбирать таланты для карьерного роста на внутрикорпоративном рынке. Исходя из положения сотрудника в системе должностей компании и его «грейда», разрабатываются индивидуальные планы его развития, в которых на ежегодной основе фиксируются необходимые для повышения его квалификации мероприятия [9].

Повышение квалификации сотрудников – это одно из направлений в системе развития персонала. Другое направление – это переподготовка сотрудников со сменой специализации с их последующим горизонтальным движением в рамках ТНК. Повышение квалификации и / или переподготовка осуществляется путем, во - первых, направления сотрудника на краткосрочные тренинги по профессиональному или личностному совершенствованию; во - вторых, включения в систему коучинга; в - третьих, направления на стажировку и обмен опытом в подразделение ТНК в другой стране; в - третьих, участия в видеокурсах, проводимых руководителями отделов и департаментов; в - четвертых, направление на обучение с отрывом от производства в обучающие центры ТНК.

Важность мероприятий повышения квалификации и обучения сотрудников в системе управления персоналом привела многие крупные компании к созданию специальных центров, которые являются по сути учебными организациями и / или корпоративными университетами. В виду значительной величины инвестиций в человеческий капитал использование сторонних компаний повышает затраты ТНК. Одним из первых центров такого типа является учебно - научный центр «Велчсентр» в Кротенвилле (США), который готовит кадры для электротехнического гиганта – «Дженерал Электрик».

Мотивационные механизмы в части вознаграждения сотрудников определены внутрикорпоративной политикой ТНК и скорректированы на установившиеся на российском рынке уровни оплаты труда в аналогичных международных компаниях. В международных корпорациях социальный пакет сотрудника, являясь одним из инструментов его мотивации, включает отдельные элементы дополнительных благ,

которые не предусмотрены в обязательном порядке российским законодательством. Это относится к добровольному медицинскому страхованию сотрудника и членов его семьи; дополнительному страхованию от несчастных случаев на территории России и за рубежом; предоставлению служебного транспорта; оплате дополнительных дней отпуска и другие выплаты сверх должностного оклада, для иногородних сотрудников – оплата найма жилья; плата за детей в частных образовательных учреждениях.

К особенностям управления персоналом следует отнести мультикультурную среду ТНК, оперирующих на российском рынке. Это накладывает особую ответственность на менеджеров по развитию персонала, поскольку необходимо укреплять командный дух и не допускать проявлений различного рода негативных тенденций в межличностных отношениях сотрудников.

В трансформационный период для работы на российском рынке активно привлекались квалифицированные специалисты из других страновых рынков (экспаты). Их оплата на российском рынке была выше, чем на такой должности на других рынках ТНК. Это объяснялось компенсационными выплатами, которые включались в «пакет» сотрудника (оплата жилья, добровольное страхование и др.) , а также дополнительные выплаты за страновой риск, т.к. РФ была отнесена к развивающимся рынкам с повышенной опасностью в виду нестабильности переходного периода.

В настоящее время практически все ТНК проводят политику минимизации найма экспатов на российский рынок, поскольку за последние годы в самих компаниях были выращены локальные кадры, которые по уровню квалификации и знаниям особенностей бизнеса не уступают зарубежным специалистам. Кроме того, на российском рынке за последние годы появилась относительно новая группа потенциальных сотрудников – это поколение «детей и внуков» российской эмиграции 70 - х годов прошлого века и рубежных нулевых годов, которые получили образование в зарубежных университетах и являются сотрудниками с равным владением русского и иностранного языка, а также знаниями российской культуры и особенностей локального делового оборота.

Проведенный анализ отдельных особенностей управления персоналом в крупных международных компаниях на российском рынке показывает, что ими накоплены знания и опыт работы на различных страновых рынках. Его использование будет востребовано российскими компаниями в условиях укрепления интеграционных региональных объединений с участием России - Евразийского экономического сотрудничества, Шанхайской организации сотрудничества, а также партнерства БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка).

Список использованной литературы

1. Платонова Е.Д., Глазкова А.А. Накопление и воспроизводство человеческого потенциала: современный взгляд на теорию и практику. Монография / Е.Д. Платонова, А.А. Глазкова. - 2 - ое изд., перераб. и доп. М.: АПКИППРО, 2015. – 187 с.
2. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy – URL : <http://unctad.org>
3. Юферева Е.В. Ленинское учение о госкапитализме в переходный период к социализму / Е.В.Юферева. – М.: Экономика, 1969.

4. Платонова Е.Д. Современная теория и практика накопления (трансформационный аспект) / Е.Д.Платонова – М.: Изд - во АПКиППРО, 2006.

5. Платонова Е.Д. Иностранные инвестиции в реальный сектор транзитивной экономики России: подходы инвесторов и направленность вложений / Е.Д.Платонова // Экономические науки, 2017, 4 (149).С. 20 - 25

6. Платонов А.Ю., Платонова Е.Д., Федотова О.Д. Особенности типологизации квалификационных групп сотрудников в современных транснациональных корпорациях / А.Ю. Платонов, Е.Д. Платонова, О.Д. Федотова // Электронное научно - практическое периодическое издание «Экономика и социум» Выпуск № 2(15) (апрель - июнь, 2015) - URL: <http://www.iurp.ru>. С. 1154 - 1159

7. Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 года N 148н. "Об утверждении уровней квалификации в целях подготовки профессиональных стандартов" URL: <http://docs.cntd.ru/document/499018307>

8. Global Human Capital Report 2017 - URL: <http://reports.weforum.org/globalhuman-capital-report-2017>.

9. Платонова Е.Д., Платонов А.Ю., Игнатъева Е.А. Роль плана индивидуального развития сотрудника в повышении конкурентоспособности международных компаний / Е.Д. Платонова, А.Ю. Платонов, Е.А. Игнатъева // Пространственная экономика: проблемы региональных экономических объединений: Материалы XIV Международной научной конференции. 20 - 21 июня 2016 г. Москва, Россия. М:МПГУ, 2016. С. 189 - 194.

© Платонова Е.Д., Кузнецова Е.Г., Игнатъева Е.А. 2017

Позднякова М.Б.,

магистрант кафедры бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы эволюционного развития теории управленческого учета, его взаимосвязь с бухгалтерским (финансовым) учетом, а также перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова

Управленческий учет, финансовый учет, перспективы развития

Развитие рыночной системы хозяйствования в России побуждает организации к переосмыслению всех функций управления, к приданию новых качеств внутрипроизводственному учету, планированию, анализу и контролю. В условиях динамично меняющейся внешней среды существенно возрастают потоки информации, которые требуют оперативной обработки для целей принятия оптимальных управленческих решений. В результате расширения спектра управленческих задач, которые

постоянно встают перед руководителями, появляется необходимость делегирования полномочий, что сопровождается ростом ответственности при принятии управленческих решений.

Таким образом, формируются предпосылки для создания такой учетной системы, которая способствовала бы удовлетворению информационных запросов внутрипроизводственного управления, то есть к построению системы бухгалтерского управленческого учета.

Самые первые высказывания, которые касаются необходимости формирования самостоятельной информационной системы об издержках производства и о том, какой ей быть, возникли еще в начале прошлого столетия в книге Г. Эмерсона "Производительность труда как основа оперативной работы и заработной платы".

В 50 - е годы XX века становится очевидно, что бухгалтерский учет является активным участником процесса формирования и исполнения управленческой политики, а бухгалтеры уделяют очень большое внимание вопросам прогнозирования и планирования. Вместе с тем они становятся более активным субъектом принятия управленческих решений и контроля за обеспечением информацией управленческих служб.

Возникновение бухгалтерского управленческого учета в качестве самостоятельной учебной дисциплины во многом произошло благодаря деятельности Американской ассоциации бухгалтеров. Впервые в 1972 году ассоциацией были подготовлены специалисты в сфере управленческого учета, при этом выпускникам была присвоена квалификация бухгалтера - аналитика. В этой связи произошло официальное разделение бухгалтерского учета на финансовый учет и управленческий [2, с. 4–5].

При становлении и развитии управленческого учета, различные аспекты данного вида учета не раз подвергались критическим замечаниям. Наиболее остро критиковал управленческий учет Роберт Каплан из Гарвардской школы бизнеса. Он поднял вопрос о значимости системы управленческого учета. Критические замечания, которые звучали в адрес управленческого учета, состояли в следующем:

- традиционная система управленческого учета не позволяет удовлетворять требования современного управления развития производства и растущей конкуренции;
- управленческий учет почти полностью ориентируется на внутренние аспекты деятельности фирмы и почти не уделяет никакого внимания окружающей среде бизнеса, в которой функционирует компания.

Что касается внесения изменений в управленческий учет, то тут мнения ученых разнятся. Одни были убеждены в необходимости реформирования и внесения изменений в систему учета, вторые же выражали кардинально противоположное мнение.

Это предопределило проведение исследований современного состояния и развития управленческого учета Общественным институтом специалистов по управленческому учету СИМА.

В 1989 году на основании этих исследований были опубликованы отчеты Бронуича и Бимэни. В них нашло утверждение того, что в нынешней ситуации не рекомендуется проводить радикальных реформ, так как кризиса в управленческом учете в условиях меняющейся среды промышленного производства не выявлено. Одновременно с этим было выражено мнение, что состояние управленческого учета и выдвигаемые

сторонниками его полного пересмотра аргументы не представляются достаточными для полной ревизии управленческого учета.

В последующем десятилетии вопрос о функционировании и назначении управленческого учета так остро уже не стоит, хотя с развитием экономики и происходят изменения в практике управленческого учета [4, с. 568].

В разных странах вкладывается различное содержание в определение в трактовку понятия «управленческий учет».

Так, во Франции, например, является распространенным понятие маржинального учета. Его ставят в рамки поиска и обоснования управленческих решений на перспективу с использованием показателей маржинальной прибыли.

В англоязычных странах, таких как Англия, Канада и США, «управленческий учет» рассматривают значительно шире. В круг его вопросов включаются финансовые и производственные инвестиции, а также исследуются результаты их использования.

В Германии подобная дефиниция отсутствует вовсе. В их соответствующем курсе сфера планирования, учета, анализа издержек и контроля ограничивается, в основном, выручкой от продаж, а также затратами текущего периода (года). Отсюда вытекает и название курса «Исчисление (учет) результатов и затрат».

С учетом зарубежного опыта нашей стране нужно попытаться найти золотую середину, учитывающую как западные наработки, так и собственную специфику в данной сфере.

На сегодняшний день управленческий учет выступает в качестве составной части системы управления предприятием. Теория и практика управленческого учета находит отражение в исследованиях большого количества отечественных ученых, среди которых наиболее известными являются исследования В. Б. Ивашкевича, М. А. Вахрушиной, А. Д. Шеремет В. И. Ткач и т.д.

Так, В. Б. Ивашкевич при формулировке определения управленческого учета ссылается на "Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета", которые разработаны и утверждены Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации. Здесь под управленческим учетом понимается процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления финансовой и производственной информации, на основании которой руководством предприятия принимаются оперативные и стратегические решения.

Это определение соответствует международным стандартам и наиболее полно характеризует сущность и назначение учета для управления предприятием [5, с. 14].

М. А. Вахрушина в своей книге "Бухгалтерский управленческий учет" придает смысл управленческому учету как самостоятельному направлению бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений.

В зарубежной науке становлению и развитию управленческого учета посвящены работы Ч. Хорнгрена, К. Друри, В. Кильгера, и т.д.

Так, К. Друри обращает внимание на такие позиции управленческого учета, как цели управленческого учета, процесс управления, сравнительные характеристики систем управленческого учета и финансового учета, процесс принятия решений, роль бухгалтера - аналитика в управленческом процессе [4, с. 11].

Оксфордский экономический словарь трактует управленческий учет как часть бухгалтерского учета, функцией которого является предоставление информации, полезной для руководства организации, для управления активами и обязательствами [1, с. 449].

Американскими профессорами Д. Сигелом и Д. Шимом управленческий учет рассматривается как процесс определения, измерения, аккумуляции, анализа, подготовки, интерпретации и передачи финансовой информации, используемой руководством для планирования, оценки и контроля внутри организации [7, с. 225].

Современные ученые, исследующие проблемы адаптации системы управленческого учета к российской экономике, перспективу развития учета видят в таких направлениях как управленческий анализ и стратегический управленческий учет.

В качестве основной цели управленческого анализа выступает исследование прошлой, текущей и, самое главное, будущей деятельности структурных подразделений компаний, которое основано на прогнозировании их доходов, расходов, а также их финансовых результатов при выборе подразделениями определенной тактики ведения хозяйственной деятельности. В управленческом анализе объединяются три вида внутреннего анализа – это оперативный, перспективный, а также ретроспективный. Для каждого из видов анализа является свойственным решение собственных задач.

Посредством оперативного анализа осуществляется оценка краткосрочных изменений состояний объекта для того, чтобы показать, насколько фактическое положение дел является отличным от желаемого, а также для того, чтобы выявить возможность доведения фактического состояния объекта до желаемого.

Внутренним перспективным анализом осуществляется подготовка информации, которая будет полезной для принятия решений, ориентированных на будущее. Данный вид анализа разделяется на стратегический и краткосрочный.

Посредством внутреннего ретроспективного анализа определяется результативность производственно - хозяйственной деятельности через сопоставление результатов и затрат по разнообразным объектам учета в разных временных интервалах [3, с. 29].

В качестве основной цели стратегического управленческого учета выступает разработка мер и системы мероприятий для успешной деятельности предприятий в долгосрочной перспективе через развитие ее производственного потенциала. В качестве затрат здесь анализируются капитальные вложения (инвестиции), а результатами являются не только потенциальная величина прибыли, но также и развитие производства и его влияния на рынок товаров, капитала и труда [5, с. 40].

Стратегический управленческий учет является потенциальным направлением развития, способным повысить значение управленческого учета. Это связано с тем, что, во - первых, данный вид учета использует единые с текущим учетом методы и приемы, которые ориентированы на приростные затраты и результаты, маржинальный доход, учет по сегментам деятельности. Однако нужно отметить, что здесь находят широкое применение экономико - математические модели, методы прогнозирования и дисконтирования.

При обращении к вопросу – есть ли необходимость в управленческом учете для современного российского предприятия, можно прийти к выводу, что такая необходимость существует в связи с тем, что без квалифицированного управления, в основе которого лежит специально подготовленная информация невозможно выжить в условиях конкурентной борьбы.

Управленческий учет позволяет выполнить важнейшую задачу, которая поставлена перед управлением производственной деятельности. Данная задача заключается в обеспечении данными и показателями внутренних пользователей для выработки и обоснования принятых оптимальных решений по совершенствованию управленческого процесса [6, с. 296].

Список использованной литературы

1. Блэк, Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо - русский / Дж. Блэк. – М.: ИНФРА - М: Весь мир, 2000. – 840 с.
2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина: учеб. для вузов. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИКФ Омега - Л; Высш. шк. 2002. – 528 с.
3. Вахрушина, М. А. Управленческий анализ / М. А. Вахрушина. – М.: Омега - Л, 2004. – 432 с.
4. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри / пер. с англ., под ред. С. А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
5. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич: учеб. для вузов. – М.: Экономистъ, 2004. – 618 с.
6. Лисович, Г. М. Сельскохозяйственный учет (финансовый и управленческий) / Г. М. Лисович: учеб. Серия "Экономика и управление". – Ростов н / Д: Издательский центр "Марг", 2002. – 720 с.
7. Сигел, Дж. Словарь бухгалтерских терминов / Дж. Сигел, Дж. Шим / пер. с англ. – М.: ИНФРА - М, 2001. – 408 с.

© Позднякова М.Б., 2017

Спешилова Н.В.

д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и организации производства
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГУ»

Провоторова А.Ю.

магистрант
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ»

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам стратегического планирования инвестиционной деятельности коммерческого банка на примере ПАО «Сбербанк». В работе рассматривается роль стратегической инвестиционной политики, основанной на планировании, представлен один из вариантов стратегии планирования инвестиций ПАО «Сбербанк», приведены факторы, которые необходимо учитывать при принятии управленческих решений по формированию инвестиционной политики банка.

Ключевые слова: инвестиционная политика, кредитный риск, эффективность, стратегическое планирование, стратегия, банк.

The given article is devoted to questions of strategic planning of investment activity of a commercial bank on an example of PJSC "Sberbank". The paper discusses the role of strategic investment policy based on planning, presents one of the variants of the investment planning strategy of PJSC "Sberbank", provides factors that must be taken into account when making management decisions on the formation of the investment policy of the bank.

Keywords: investment policy, credit risk, efficiency, strategic planning, strategy, bank.

На сегодняшний день в экономике наметились положительные тенденции экономического роста, темпы и устойчивость которого зависят в значительной степени от способности банковской системы обеспечивать потребности субъектов хозяйствования необходимыми кредитными ресурсами. С одной стороны для большинства предприятий в условиях сложного финансового состояния и ограниченности собственных денежных средств проблема получения инвестиций становится одной из важнейших не только с позиций текущей деятельности, но и перспектив их развития. С другой – хотя приобретенные инвестиции и приносят банковским учреждениям значительную часть прибыли, они связаны с кредитным риском, а также риском потери ликвидности и платежеспособности и, в конечном итоге, с риском банкротства. Поэтому предприятиям необходимо вести свой бизнес так, чтобы банки были заинтересованы в их инвестировании [4], а банкам следует применять современные методики оценки эффективности предлагаемых инвестиционных проектов [5]. Снизить кредитный риск банка помогает также грамотно разработанная стратегия, поэтому совершенствование инвестиционной политики коммерческого банка является одной из актуальных проблем банковской деятельности.

Инвестиционная политика в широком смысле – составная часть банковской политики, которая определяет цели деятельности банка на кредитном рынке и стратегии их достижения. В рамках микроэкономического подхода (который является более релевантным, что связано с непосредственной направленностью на деятельность банка) под термином «стратегическое инвестиционное планирование банка» следует понимать структурно - функциональную целостность взаимосвязанных между собой элементов (задач, принципов, целей, технологии), взаимодействие которых позволяет определить наиболее эффективные стратегии деятельности банка на кредитном рынке. Таким образом, инвестиционная политика банка должна охватывать важнейшие элементы и принципы организации работы в банке, определять приоритетные направления развития стратегии банка [2].

В настоящее время в ПАО «Сбербанк» существуют и успешно работают отделы по стратегическому планированию и развитию, департаменты по управлению инвестициями. Основными функциями данных подразделений являются разработка стратегических программ развития предприятия, инвестиционное проектирование, контроль за инвестиционной деятельностью, проведение маркетинговых исследований, оценка конкурентной позиции, разработка стратегий развития производственного, экономического потенциала и др. Инвестиционная деятельность любой организации тесно связана со

стратегическим управлением. При разработке проекта руководитель в первую очередь должен использовать инструменты стратегического анализа. Предметом стратегического планирования и управления инвестициями банка являются проблемы, которые [3]:

1) имеют прямую связь с генеральными целями организации. Решения о создании новых или ликвидации старых производств, освоении новой продукции, технологий или новых рынков носят стратегический характер;

2) связаны с каким - либо элементом организации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящий момент отсутствует или имеется в недостаточном объеме;

3) связаны с неконтролируемыми внешними факторами.

Проблемы стратегического управления чаще всего возникают в результате воздействия многочисленных внешних факторов. Поэтому для избежания ошибок в выборе стратегии и направлении развития важно определить, какие экономические, политические, научно - технические, социальные и другие факторы оказывают влияние на будущее организации. Организация постоянного мониторинга внешней среды является важным условием эффективности и конкурентоспособности банка [7].

Сегодня инвестиционная стратегия ПАО «Сбербанк» утверждается менеджментом банка и охватывает три бизнес - сегмента: корпоративный, малый и средний бизнес (МСБ), розничный. Стратегия планирования инвестиций ПАО «Сбербанк» предназначена для инвесторов, которые на горизонте 2 - 3 года ожидают получить доходность выше, чем ставки по банковским депозитам и готовы принять риски рынка облигаций.

Существует несколько вариантов стратегии планирования инвестиций ПАО «Сбербанк». Опишем один из этих вариантов [6]. Инвестиционная цель данной стратегии заключается в возможности получить доходность выше ставок по банковским депозитам при сохранении высокой ликвидности вложений. Портфель облигаций формируется таким образом, чтобы максимизировать доходность при ограничениях, заданных целевой дюрацией портфеля, допустимым кредитным качеством и ликвидностью инструментов. Преимущества данной стратегии состоят в:

- учет индивидуальных потребностей клиента (ограничение по дюрации, требования к кредитному качеству и т.д.);

- высокой ликвидности вложений, что позволяет осуществить вывод средств в кратчайшие сроки.

По желанию инвестора могут использоваться дополнительные инструменты фондового рынка (фьючерсные и опционные контракты) для получения дополнительного дохода либо для снижения риска.

Максимальная доля отдельных бумаг в портфеле ПАО «Сбербанк» неограниченна, позволяя управляющему достигать большей концентрации в отдельных идеях (по согласованию с клиентом). Минимальная сумма первоначальных инвестиций в рамках данной стратегии планирования инвестиций составляет: 100 000 USD, 100 000 EUR, 7 000 000 RUB или 150 000 BYN . Пример доходности вложений в рамках умеренно - консервативной стратегии на 01.01.2017 (по данным [3]) среди лидирующих коммерческих банков России представлен в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что среди лидирующих коммерческих банков России ПАО «Сбербанк» занимает 6 строчку в рейтинге доходности вложений. Это может быть связано

с тем, что часто инвесторов привлекает не столько надежность банка, сколько их доходность, которая выше ставок по депозитам в других крупнейших банках.

Таблица 1 – Доходность вложений в рамках умеренно - консервативной стратегии на 01.01.2017 среди лидирующих коммерческих банков России

Эмитент	Ставка купона, %	Доходность к погашению, %	Кредитный рейтинг S&P / Moody's / Fitch<
Евраз Групп 2020 (USD)	6,50	8,70	B+ / B1 / BB -
ВТБ перр (USD)	9,50	10,20	- / - / -
Банк Санкт - Петербург 2018 (USD)	11,00	11,00	- / B2 / -
ПромСвязьБанк (USD)	10,20	9,01	- / B2 / -
ФК Открытие 2019 (USD)	10,00	8,9	- / B2 / -
Сбербанк 2024 (USD)	5,50	7,20	- / - / BB+

В условиях экономической нестабильности в России, а также опасаясь устойчивого роста фондовых индексов, инвесторы предпочитают только консервативные инструменты, осмотрительно выбирая стратегии [1].

В ходе выбора вариантов реализации стратегии инвестирования ПАО «Сбербанк», на первый план выходят две до сих пор остававшиеся в тени проблемы: 1) как сбалансировать ближайшие и долгосрочные цели и необходимую гибкость позиций банка; 2) как учесть риск, связанный со стратегическими решениями. Причем, деятельность по стратегическому управлению инвестициями банка направлена на обеспечение стратегической позиции, которая должна привести к длительной жизнеспособности организации в изменяющихся условиях [4].

Таким образом, планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления банком. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности ПАО «Сбербанк», начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Использованные источники:

1. Лиман, И.А. Инвестиционная стратегия и политика коммерческого банка / И.А. Лиман, В.Д. Казинян // Международный научно - исследовательский журнал. – 2015. – №6(37). – С. 61 – 63.
2. Никулина, Н.Н. Инвестиционная политика в страховых организациях / Н.Н. Никулина, С.В. Березина, Н.Д. Эриашвили. – М: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. – 511 с.
3. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». – [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.bps-sberbank.by/online/ru/personal>
4. Спешилова, Н.В. Ведение бизнеса в России с точки зрения инвестиционной привлекательности / Н.В. Спешилова, Е.С. Бровко, А.А. Науменко // Сборник статей

междунар. науч. - практич. конф. «Современный взгляд на будущее науки», Ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С.227–233.

5. Спешилова, Н.В. Современные методики оценки эффективности инвестиционных проектов региона / Н.В. Спешилова, Ю.В. Сингаева, Ю.А. Садыкова // Сборник статей междунар. науч. - практич. конф. «Научные механизмы решения проблем инновационного развития», Ч.2. – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С.116–123.

6. Турманидзе Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций [Электронный ресурс]: учебник / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. – 247 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18187.html>

7. Черняк, В.З. Управление инвестиционными проектами / В.З. Черняк. – М: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 351 с.

© Спешилова Н.В., Провоторова А.Ю. 2017

Спешилова Н.В.

д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и организации производства
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГУ»

Пугачева М.А.

магистрант
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ»

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются институциональные аспекты инвестиционной деятельности публичных акционерных обществ (коммерческих банков) и рынка инвестиций. Инвестиционная деятельность играет существенную роль в функционировании и развитии не только банковской деятельности. Изменения в количественных соотношениях инвестиционного портфеля оказывают воздействие на объем общественного производства и занятость населения.

Ключевые слова: публичное акционерное общество, инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, коммерческий банк, риск.

The article deals with the institutional aspects of the investment activity of public joint - stock companies (commercial banks) and the investment market. Investment activity plays an important role in the functioning and development of not only banking activities. Changes in the quantitative ratio of the investment portfolio have an impact on the volume of social production and employment of the population.

Key words: public joint stock company, investment activity, investment portfolio, commercial bank, risk.

Инвестиционная деятельность играет существенную роль в функционировании и развитии не только банковской деятельности, но и всей экономики в целом, приобретая в последнее время все большую актуальность [2]. Изменения в количественных соотношениях инвестиционного портфеля публичного акционерного общества оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер производства. Находясь в положении ведущих институтов области кредитования, коммерческие банки активно проявляют себя в инвестиционной деятельности.

Под инвестиционной деятельностью коммерческого банка понимается мобилизация и предоставление заемщикам ссудного капитала, что объясняется существующими особенностями организации банковского дела, спецификой объектов и субъектов инвестирования, поскольку основной формой инвестиционной деятельности банка выступает кредитование [1]. При формировании инвестиционного портфеля стоит уделить особое внимание двум факторам: ожидаемая доходность портфеля и уровень совокупного портфельного риска. Именно соотношение этих двух категорий является критерием эффективности сформированного портфеля публичного акционерного общества. Рассмотрим особенности формирования инвестиционного портфеля банка на примере ПАО «НИКО - БАНК».

ПАО «НИКО - БАНК» занимает устойчивую позицию на рынке банковских услуг Оренбургской области. Закономерным результатом длительного периода добросовестной работы является наличие прочных партнерских связей с корпоративными клиентами и доверие вкладчиков. Региональная специализация, знание специфики бизнеса своих клиентов позволяют Банку хорошо ориентироваться на местном рынке и грамотно выстраивать клиентскую политику [4].

Привлеченные средства представляют собой средства, не принадлежащие банку, но временно участвующие в его обороте в качестве источников формирования инвестиционного портфеля [6]. Структура привлеченных средств ПАО «НИКО - БАНК» выглядит следующим образом [5]: 1) вклады, финансовые обязательства перед кредиторами; 2) кредиты, полученные у ЦБ РФ и других коммерческих банков; 3) ценные бумаги банка. Динамика состава и структуры привлеченных средств ПАО «НИКО - БАНК», по данным [3], представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура привлеченных средств
ПАО «НИКО - БАНК»

Источники привлеченных средств	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение в структуре 2016г. к 2014г. (+ / -)
	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	
Средства банков	11000 9	4,6	28140	1,3	51018	1,9	- 2,7
Средства органов государства, гос. предприятий	7558	0,3	2206	0,1	282899	10,6	10,3

Средства негосударственных организаций	20481 49	85,6	17395 92	81,6	203152 8	76,0	-9,6
Выпущенные долговые обязательства	6000	0,3	83000	3,9	12000	0,4	0,2
Прочие привлеченные средства	22190 6	9,3	27831 5	13,1	297084	11,1	1,8
Привлеченные средства всего	23936 22	100	21312 53	100	267452 9	100	X

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что среди источников привлеченных средств наибольшую долю занимают средства негосударственных организаций (85,6 % в 2014г. и 76 % в 2016г.), причём доля данного показателя к 2016г. сократилась на 9,6 п.п. При этом в структуре источников привлеченных средств на 10,3 п.п. возросла доля к 2016г. средств органов государства, государственных организаций и предприятий. В целом можно отметить, что привлеченные средства всего к 2016г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 5,7 %.

Состав и структура расходов ПАО «НИКО - БАНК» по привлеченным средствам, согласно данным [3], представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Состав и структура расходов
ПАО «НИКО - БАНК» по привлеченным средствам

Источники привлеченных средств	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение в структуре 2016г. к 2014. (+ / -)
	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	Сумма тыс. руб.	В % к итогу	
Средства ЦБ РФ	23662	4,5	86283	14,4	60721	7,5	3,1
Средства кредитных организаций	18384	3,5	5967	1,0	9950	1,2	-2,3
Средства гос. финансовых и коммерческих организаций	712	0,1	450	0,1	2851	0,4	0,2
Средства негосударственных финансовых организаций	106370	20,2	116102	19,4	123489	15,3	-4,8
Средства некоммерческих организаций	569	0,1	0	0,0	463	0,06	-0,05

Средства граждан РФ	375841	71,3	384417	64,3	604355	75,0	3,8
Выпущенные ценные бумаги	1298	0,2	4547	0,8	1765	0,2	0,0
Прочие привлеченные средства	643	0,1	535	0,1	1917	0,2	0,1
Расходы по привлеченным средствам всего	527479	100	598301	100	805511	100	X

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод о том, что в структуре расходов ПАО «НИКО - БАНК» по привлеченным средствам наибольшую долю занимают средства граждан РФ (71,3 % в 2014г. и 75 % в 2016г.). Средства негосударственных финансовых организаций сократились к 2016г. на 4,8 п.п. Наименьшая доля расходов ПАО «НИКО - БАНК» по привлеченным средствам приходится на средства некоммерческих организаций и выпущенные ценные бумаги. В целом расходы по привлеченным средствам за исследуемый период увеличились на 23,6 %.

Подводя итог можно отметить, что специфика ресурсной базы коммерческих банков заключается в том, что ее основную часть составляют привлеченные средства. В целом можно отметить, что политика банка в области инвестирования за анализируемый период не изменилась [2]. Обладая наличием достаточного потенциала кредитных ресурсов, банк может принимать активное участие в инвестиционной деятельности в качестве финансового посредника, предоставляя заёмщику кредит на реализацию инвестиционного проекта [7, 8]. Критерием отнесения к инвестиционной деятельности банка является производительная направленность его вложений. В настоящее время спецификой инвестиционного направления ПАО «НИКО - БАНК» служит направление инвестиционного портфеля в строительство.

Кредитование инвестиционных проектов клиентов для банка более высокорисковый продукт, чем обычное кредитование на пополнение оборотных средств [6]. Критерием при выборе объекта инвестирования публичного акционерного общества или коммерческого банка в сферу недвижимости служат назначение объекта, местоположение, размер объекта, покупка или строительство, замена путем продажи [9]. Основным сопутствующим фактором проектного инвестирования в продвижении банковских продуктов при привлечении новых клиентов, является выдача ипотечного кредита. Кроме материальных выгод от кредитования инвестиционной деятельности банк может получить также и нематериальные – например, «бесплатная» реклама при открытии проекта и улучшение, укрепление отношений с местными органами власти, что немаловажно для целей благополучного роста бизнеса банка в рассматриваемом регионе [8].

В заключение отметим, что в настоящее время инвестиционная деятельность публичного акционерного общества должна осуществляться на основе тщательного перспективного анализа и прогнозирования внешних (состояние макроэкономической среды и инвестиционного климата; конъюнктура инвестиционного рынка и его отдельных сегментов; особенности налогообложения и государственного регулирования банковской деятельности) и внутренних (объем и структура ресурсной базы рынка; цели и задачи

развития; относительная доходность различных активов с учетом факторов риска и пр.) условий. При этом правильное поведение участников инвестиционного рынка позволит избежать негативных последствий, заложить основы для дальнейшего успеха.

Использованные источники:

1. Бузова, И.А. Коммерческая оценка инвестиций: учебник / И.А. Бузова. – СПб.: Питер, 2016. – 254 с.

2. Медведева, Е.В. Конкурентоспособность банков в России: тенденции и направления развития / Е.В. Медведева, А.В. Гришанова // Сборник статей III Международной научно - практической конференции «Инновационный вектор развития науки». – 2014. – С. 79 - 80.

3. Официальный сайт ПАО «НИКО - БАНК». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nico-bank.ru

4. Прангишвили, Г.Г. Основы кредитной политики и инвестиционного портфеля коммерческого банка // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 270 - 273.

5. Сопоева, И.А. Современные подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка» / И.А. Сопоева, К.Р. Басиева // Сборник статей победителей III Международной научно - практической конференции «Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации». – 2016. – С. 84 - 88.

6. Спешилова, Н.В. Особенности потребительского кредита в России и Оренбурге / Н.В. Спешилова, Д.В. Мельникова // Материалы межрегион. науч. - практич. конф. «Учетно - аналитическое обеспечение управления экономикой АПК», посвященной 85 - летию Оренбургского ГАУ и 50 - летию кафедры бухгалтерского учета и аудита. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. – С.464 – 467.

7. Спешилова, Н.В. Применение математических методов к оценке эффективности инвестирования агропромышленного комплекса Оренбургской области / Н.В. Спешилова, А.Ю. Сгибнева // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №6 (2015). – <http://naukovedenie.ru/PDF/54EVN615.pdf> (доступ свободный).

8. Спешилова, Н.В. Роль банковского сектора в финансировании инвестиционных проектов сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области / Н.В. Спешилова, А.В. Безменова // Сборник материалов XXII междунар. науч. - практич. конф. «Проблемы современной экономики». Ч.2. – Екатеринбург: Издательство Уральского института фондового рынка, 2014. – С.185 – 191.

9. Черепанова, О.Ю. Мотивы слияний и поглощений коммерческих банков в России / О.Ю. Черепанова, А.В. Гришанова // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7 - 2. – С. 168.

© Спешилова Н.В., Пугачева М.А. 2017

Резванова Е.Л., студентка 3 курса
институт экономики и управления ФГБОУ ВО «УГТУ», г. Ухта, Российская Федерация

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА, КАК ФИНАНСОВАЯ УСЛУГА В РОССИИ

Аннотация

Кредитование малого бизнеса, как финансовая услуга в России, только недавно стала реальным предложением банков. Проблемами являются, во - первых, кредитование малого

бизнеса привлекательно для многих банков, но доступно для избранных. Во - вторых, кредитованию малого бизнеса нужен свой национальный проект и внятные законы.

Одна из основных задач, которая повысит перспективы кредитования малого бизнеса, - это стандартизация выдачи кредитов частным предпринимателям. Спрос со стороны малых предприятий довольно высок, конкуренция на банковском рынке становится все острее.

Проблемы кредитования малого бизнеса в России можно условно разделить на две категории: общеэкономические, и проблемы, которые возникают непосредственно на уровне банков и являются косвенным следствием экономических проблем в государстве.

Поддержка малого предпринимательства на сегодняшний день является одной из приоритетных государственных задач. Число предприятий в секторе малого бизнеса продолжает увеличиваться. Конкурентное давление со стороны крупного бизнеса в нынешнем году испытывает существенно меньшее число субъектов МСП.

Можно сделать вывод о том, что в 2015 году кредитование малого бизнеса без обеспечения сводится практически к нулю, это касается и предоставления в качестве залога товаров в обороте.

Ключевые слова

Кредитование, МСП, проблемы, конкуренция.

Кредитование малого бизнеса, как финансовая услуга в России, только недавно стала реальным предложением банков. За довольно короткий срок данная услуга набрала обороты. Объемы кредитования малого предпринимательства растут с каждым годом, но, несмотря на это, потребности предпринимателей в кредитных средствах удовлетворены лишь на 30 - 40 % . На сегодняшний день многие банки утверждают, что кредитование малого бизнеса – одна из их приоритетных задач. Но на практике это заявление не реализуется, ведь взять кредит небольшой фирме – задача не из легких [1]. В кризисных условиях многие банки предпочитают выдавать кредиты тем предпринимателям, с которыми они имеют положительный опыт работы и для тех предприятий, которые работают не менее полугода в сферах производства, предоставления услуг или продажи товаров и имеющие высокую прибыль.

Проблемами являются во - первых, кредитование малого бизнеса привлекательно для многих банков, но доступно для избранных. Вход новых игроков и развитие рынка микрокредитования затрудняется высокими рисками, жесткими требованиями к технологии, а так же огромным уровнем первоначальных затрат. Во - вторых, кредитованию малого бизнеса нужен свой национальный проект и внятные законы. Сегмент кредитования малого бизнеса может получить мощный импульс для роста лишь в том случае, если будет существовать сильная государственная инициатива по его поддержке [2].

Рассматривая перспективы кредитования малого бизнеса, аналитики выделяют следующие тенденции, которые должны «оживить» рынок. Одна из основных задач, которая повысит перспективы кредитования малого бизнеса, - это стандартизация выдачи кредитов частным предпринимателям. Для получения кредита бизнесмен должен выполнить целый ряд требований, которые выдвигают различные банки, поэтому собрать необходимый пакет документов бывает очень непросто. При желании получить кредит малому бизнесу «с нуля», владелец малого бизнеса может воспользоваться одной из

программ, которые предоставляются частным предпринимателям Правительством Российской Федерации или органами местной власти. Кроме того, начинающий предприниматель имеет возможность принять участие в конкурсах на получение грантов, на развитие своего бизнеса [3].

Очевидно, что спрос со стороны малых предприятий довольно высок, конкуренция на банковском рынке становится все острее, поэтому, казалось бы, банки заинтересованы в предоставлении кредитов малому бизнесу, снижая процентные ставки. Но многие кредитные организации понесли довольно такие заметные убытки, к которым привел мировой финансовый кризис.

Еще одной тенденцией в последнее время стало появление интереса к малому бизнесу со стороны "дочек" иностранных банков. До сих пор малый бизнес не был привлекательным для дочерних иностранных банков, работавших на российском рынке. Традиционно зарубежные банки имеют более строгие требования по рискам, процедурам, поэтому на рынке КМБ они выглядят слабее более гибких российских банков. Но, похоже, ситуация меняется, и ярким примером является выход на рынок малого бизнеса [5].

Владельцы малого бизнеса очень часто не имеют возможности воспользоваться кредитными программами банков по причине завышенных процентных ставок при несоизмеримо коротких сроках погашения займа, да и процедура получения кредита – сложная и долгая. Помимо всего прочего, у них отсутствует стартовый капитал, либо же представители малого бизнеса не отражают в отчетности реальную финансовую ситуацию, что значительно снижает вероятность получения кредита [4].

Прошедшие года уже принесли массу сюрпризов всем хозяйствующим субъектам: курс доллара США и евро бьет рекорды роста практически каждый день, Банк России поднимает ключевую ставку, чуть ли не каждый месяц.

До сих пор мало кто из банков предлагал специальные кредитные программы для малого бизнеса: обычно предложения делятся на две категории – продукты физических и юридических лиц. Это традиционно связано с порядком расчета рисков. Сейчас наиболее востребованы кредиты на пополнение оборотных средств и овердрафты. Их доля в действующем портфеле кредитования малого и среднего бизнеса нашего банка составляет 60 %.

Самое главное – наличие залогов. Вот с этим у малого бизнеса обычно всегда проблемы. Именно по этой причине ставки по программам для данной ниши в разы выше, чем по предложениям для крупных предприятий – большие займы, как правило, полностью обеспечиваются залогом (товары в обороте или недвижимость), малые предприниматели обычно кредитуются практически без залога. Ограничителями роста кредитования малого и среднего бизнеса в 2015 году станут замедление экономики, ориентация банков на кредитование крупного бизнеса и высокая стоимость земных ресурсов [7].

Проблемы кредитования малого бизнеса в России можно условно разделить на две категории: общеэкономические, первопричина которых зависит от ситуации на рынке и экономической политики государства, и те проблемы, которые возникают непосредственно на уровне банков и являются косвенным следствием экономических проблем в государстве.

В настоящее время происходит увеличение предложения на рынке банковских услуг и для создания конкурентоспособного кредитного портфеля необходимо создать более

привлекательные условия кредитования, повышать квалификацию и уровень обслуживания со стороны банковского персонала.

Сдерживающим фактором расширения кредитования малого бизнеса остаются высокие риски, отсутствие правовых гарантий эффективного возврата кредита, слабость информационной базы по кредитным историям заемщиков. Проблема кредитования малого бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени [6].

Поддержка малого предпринимательства на сегодняшний день является одной из приоритетных государственных задач. Она осуществляется и в форме целевых субсидий, и в виде единовременного пособия на открытие собственного дела, и через систему региональных гарантийных фондов. 2014 год стал одним из самых насыщенных по количеству инициатив и законодательных актов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Большинство из них должны быть реализованы в 2015 году.

Число предприятий в секторе малого бизнеса продолжает увеличиваться. По данным Росстата, в 2015 году число малых и микропредприятий юридических лиц выросло более чем на 35 тыс. единиц и составило 2,099 млн. Следует отметить, что, как и в 2014 году, прирост числа субъектов МСП был обеспечен в первую очередь сегментом микропредприятий, в то время как число компаний, относящихся к малому бизнесу, остается достаточно стабильным на протяжении последних 4 лет колебания их численности за этот период не превышали 3,5 % .

Анализ оценок предпринимателей в 2015 году в отношении финансовой устойчивости их компаний, а также ее динамики позволяет заключить, что малый бизнес уже полноценно ощущает на себе влияние кризиса в экономике. Положительно охарактеризовали состояние своих предприятий 20,2 % руководителей, тогда как негативных оценок набралось 21,5 % . Годом ранее соотношение было иным—23,1 % положительных против 17,2 % отрицательных.

Конкурентное давление со стороны крупного бизнеса в нынешнем году испытывает существенно меньшее число субъектов МСП лишь 38 % респондентов оценили степень конкуренции как «острую» или «умеренную», в то время как в прошлом году таковых насчитывалось 55 % [5].

Невозможно просчитать положительное решение о финансировании компании по соотношению долговой нагрузки и сумме выплат по ней к прибыли. Решение определяет комплекс факторов, таких как: динамика продаж, прибыльная деятельность, уровень кредитной нагрузки, диверсификация поставщиков и покупателей, условия расчетов с ними, кредитная история, риски отрасли, а также достаточность и ликвидность обеспечения.

В итоге можно сделать вывод о том, что в 2015 году кредитование малого бизнеса без обеспечения сведется практически к нулю, это касается и предоставления в качестве залога товаров в обороте. Так что максимум, на что смогут рассчитывать небольшие компании в этом году в части получения займов без залога, – это овердрафты по расчетным счетам. Но здесь условия также ужесточатся. Скорее всего, банки уменьшат сроки оборачиваемости, то есть придется полностью гасить овердрафты с определенной периодичностью, для чего будет необходимо переводить все расчеты на безналичную форму оплаты [7].

Список использованной литературы:

1. Банковское дело [Текст]: учебник / И.О. Лаврушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 367 с.
2. Бабенков С.В. Развивать малый бизнес // Банковское дело. - 2016. - №11. - с.32 - 33.
3. Банковское дело [Текст]: учебник для вузов по специальности «Финансы и кредит» / Е. П. Жарковская. – 4-е изд., исп. и доп. – М.: Омега-Л, 2016. – 452 с.
4. Банковское дело: учебник для вузов / Г.Г. Коробова. – М.: КНОРУС, 2015. – 367 с.
5. Большой лимит для маленьких [Электронный ресурс]: <http://www.klerk.ru/bank/articles/200993/>
6. Госпрограмма для «малышей» и «средняков» [Электронный ресурс]: <http://www.klerk.ru/bank/articles/165811/>
7. Государственная поддержка малого бизнеса [Электронный ресурс]: <http://smallbusinesses.ru/content/17/>

© Резванова Е.Л., 2017

Рыбалка А.А.,

Магистрант,

Институт информационно – экономических систем,

АСА ДГТУ,

г. Ростов – на - Дону, Российская Федерация.

СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы связанные со структурированием бухгалтерской информации, построением структурированного плана счетов, формированием структурированной отчетности.

Ключевые слова.

Структурированный план счетов, план счетов, структурирование информации, бухгалтерский инжиниринг, структурированная отчетность.

Концептуальными подходами к структурированию бухгалтерской информационной системы являются уникальные технологии обработки бухгалтерской информации. Можно выделить два таких подхода:

- традиционный подход, основанный на методологии линейного и древовидного структурирования информации;
- инжиниринговый подход, основанный на методологии матричного и графического структурировании информации.

В учетной практике широко применяются линейное и древовидное структурирование информации.

Линейное структурирование информации применяется у субъектов малого предпринимательства, при применении упрощённых форм ведения бухгалтерского учета, а

так же при формировании налогооблагаемых баз по имущественным налогам и специальным режимам налогообложения.

Древовидная структура данных нашла широкое применение в структурировании бухгалтерской информационной системы. Именно в рамках данной методологии структурирования информации строится система общенационального плана счетов, представляющая собой древовидную структуру финансовой информации, построенную по принципу: множество – подмножество.

Матричное структурирование бухгалтерской информации впервые было предложено проф. Кольвахом О.И. В труде «Ситуационно - матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения», он пишет: с помощью информационной технологии бухгалтерского учета, по существу, происходит моделирование двусторонних экономических отношений, возникающих между субъектами, попадающих в сферу этих отношений. Благодаря этим инструментам бухгалтерский учет и получает ту информацию, в которой отображается - моделируется динамика и статика финансового положения институциональной единицы. Моделирование как метод внутренне присущ именно бухгалтерскому учету, но это моделирование осуществляется, по сути дела, теми же средствами, что и в практическом учете: идентификация ситуации, запись проводок, формирование таблиц и иллюстрации на числовых примерах [1, с. 37].

Структурирование бухгалтерской информации на базе матриц как раз и позволяет установить связь между исходными данными и конечными формами презентации данных (формами отчётности).

Графическое структурирование бухгалтерской информации представляет собой систему ориентированных графов. Ориентированный граф влияния управленческих решений на эффективность использования собственности, в котором в качестве вершин приняты разделы отчетной формы бухгалтерского баланса, а дугами обозначается взаимосвязь между данными блоками и влияние на эффективность использования собственности.

Применение теории графов к структурированию бухгалтерской информационной системы позволяет сформировать прямые и обратные связи базы данных с отчетными формами на основе ориентированных графов. Вершина графа – это разделы баланса, дуги – бухгалтерские проводки. Входящая дуга означает дебет раздела баланса, а исходящая – кредит. Использование в качестве метода структурирования данных бухгалтерской информационной системы методологию графов позволяет установить взаимосвязь отчетных презентационных форм бухгалтерской информации и и начальной базы данных.

Применение графического структурирования бухгалтерских данных позволяет перейти к системе агрегированных проводок, и использовать место 25 000 проводок лишь 8 агрегированных, что, в свою очередь, создало основу для разработки системы производных балансовых отчетов.

Применение инжиниринговых подходов к структурированию бухгалтерской информации позволяет получать отчетные формы в интерактивном режиме, с дружественным для каждого пользователя интерфейсом

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению (ред. от 08.11.2010 г.)

Рыбалка А.А., Магистрант,
Институт информационно – экономических систем, АСА ДГТУ,
г. Ростов – на - Дону, Российская Федерация.

АРХИТЕКТОНИКА СТРУКТУРИРОВАННОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы связанные со структурированием бухгалтерской информации, построением структурированного плана счетов, формированием структурированной отчетности.

Ключевые слова.

Структурированный план счетов, план счетов, структурирование информации, бухгалтерский инжиниринг, структурированная отчетность.

Архитектоника построения структурированного плана счетов может быть реализована в двух подходах: традиционном и инжиниринговом.

Традиционная логика структурирования бухгалтерской информационной системы строится по принципу: от формы к содержанию. Практическая реализация данного подхода залучается в том, что структура бухгалтерской информационной системы и структура Плана счетов, определяются структурой форм бухгалтерской отчетности.

Инжиниринговая логика структурирования бухгалтерской информационной системы строится на принципе: от содержания к форме, т.е. структура базы данных определяется моделью данных рассчитанной на многопользовательский интерфейс.

Архитектоника традиционного подхода к структурированию бухгалтерской информационной системы заключается в разработке аддитивной и модульной архитектуры.

Аддитивная архитектура построения информационной системы бухгалтерского учёта предполагает постепенное приращение пространства данных за счет охвата новых событий и явлений. На базе аддитивной архитектуры построено большинство рабочих планов счетов отечественных предприятий, когда отдельные элементы системы складываются в информационные блоки на базе которых формируются отчетные показатели.

Так, наиболее распространённой является практика построения иностранными торговыми и производственными корпорациями рабочих планов счетов на базе аддитивной древовидной модели, по образу организационной структуры предприятия.

Такая структура может иметь следующий вид:

Компания 1 – подразделение – вид деятельности – счет: C - W - LLL - AAA

Компания 2 - вид деятельности – Отдел – счет: LL - DD - AAAA;

Компания 3 – Счет: AAAA – DD – Отдел [1, с. 14].

Модульная архитектура построения информационной системы бухгалтерского учета предложена Кузнецовой Е.В. (табл. 1.).

Таблица 1. – Модульный метод плана счетов [2, с. 39]

Модуль	Классы панов счетов	Соответствие отчётности	Тип счета	Определение результата
Финансовый учет	Счета активов	Балансовые счета	Активные и регулирующие	Актив – Пассив = Результат
	Счета обязательств		Активно – пассивные и регулирующие	
	Счета собственного капитала		Пассивные и регулирующие	
	Счета доходов	Счета финансовых результатов	Временные счета	Доходы – расходы = результат
	Счета расходов			
	Счета финансовых результатов			
Управленческий учет	Счета центров ответственности	Внутренняя отчетность		Производственный результат. Маржинальный доход. Результат работы центров ответственности
	Счета мест возникновения			
Налоговый учет		Налоговые декларации		Налогооблагаемая база
Забалансовый учет		Внутренняя отчетность		Гарантии достижения результатов

Модульная архитектура позволяет выстраивать структуру плана счетов на основе взаимосвязи начальных и конечных элементов.

Архитектоника инжинирингового подхода к структурированию бухгалтерской информационной системы заключается в разработке адаптивной и интегрированной архитектуры.

Адаптивная архитектура строится на расширяемом формате представления данных и предполагает возможность многопользовательского интерфейса отчетных презентаций. Адаптивная архитектура включает в себя: пространство данных, модель данных, инжиниринговые алгоритмы построения форм отчетности.

Интегрированная архитектура информационной системы бухгалтерского позволяет создавать единую базу данных для финансового, налогового, управленческого, и др. видов учета на базе многомерной единой модели данных

Список использованной литературы:

1. Графова Т.О. Структурированные планы счетов как бухгалтерский инструмент генерации управленческих решений: монография / Т.О. Графова, О.А. Белоглазова, РГУПС. - Ростов н / Д, 2012. - 130 с.

2. Кузнецова Е.В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: монография / Е.В. Кузнецова. – Ростов н / Д, ЮФУ, 2010. – 352 с.

© Рыбалка А.А., 2017

Сагидов А.К.

к.э.н., научный сотрудник

Института социально - экономических исследований ДНЦ РАН
Республика Дагестан, г. Махачкала

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ СКФО

Аннотация. В данной статье проведена оценка современного состояния и уровня развития государственно - частного партнерства в социальной сфере регионов СКФО, в частности в здравоохранении и образовании.

Ключевые слова: государственно - частное партнерство, социальная сфера, социальная инфраструктура, здравоохранение, образование.

В условиях дефицита государственных ресурсов, направляемых на развитие социальной инфраструктуры одним из наиболее перспективных механизмов обеспечения развития социальной инфраструктуры становится государственно - частное партнерство (ГЧП), которое предполагает финансирование с привлечением частных инвестиций объектов социальной инфраструктуры [4]. Актуальность использования механизмов ГЧП в социальной инфраструктуре обусловлена тем, что выделяемых бюджетных средств явно недостаточно для обеспечения выполнения задачи по повышению доступности и качества предоставляемых социальных услуг.

В последние годы в целом по стране наблюдается активизация деятельности по реализации ГЧП - проектов в социальной сфере. В то же время этот потенциально очень эффективный инструмент практически не используется для развития социальной инфраструктуры в регионах Северо - Кавказского федерального округа (СКФО). О неблагоприятной ситуации с развитием ГЧП в социальной сфере субъектов округа наглядно свидетельствует рейтинг регионов СКФО по уровню развития ГЧП (рис. 1). Лидером среди регионов по уровню развития ГЧП в 2015 году был г. Москва, рейтинг которого составляет 60,2 % , это максимальное значение. Среди регионов СКФО в 2015 году, так же как и в предыдущие годы впереди всех находится Ставропольский край,

который занимает в этом рейтинге 43 - е место. Республика Дагестан (РД) в 2015 году стал 69 - м регионом России по уровню развития ГЧП [1]. Наихудшие показатели развития ГЧП в РФ 2015 году демонстрируют Карачаево - Черкесская Республика, занимающая 84 - е место и Республика Северная Осетия – Алания – 85 - е место в рейтинге регионов по уровню развития ГЧП.

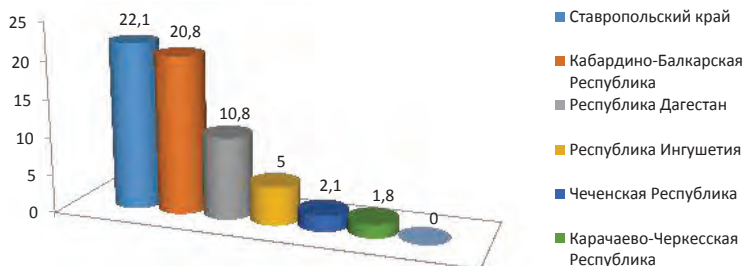


Рисунок 1 – Рейтинг регионов СКФО по уровню развития ГЧП в 2015 году, проц. [1]

Данный показатель определяется на основе оценки значений составляющих его факторов, в т.ч.:

- развитие институциональной среды субъекта Российской Федерации (РФ) в сфере ГЧП;
- нормативно - правовое обеспечение сферы ГЧП в субъекте РФ;
- опыт реализации проектов ГЧП в субъекте РФ.

Так для РД оценка опыта реализации проектов составила 0,37 баллов, за состояние нормативно - правовой базы ГЧП в нашей республике дали оценку 0,5 баллов и за институциональную среду развития и функционирования ГЧП в регионе – 2,6 баллов [1].

Слабый уровень развития ГЧП в регионах СКФО объективно отражает тот факт, что например в 2014 году в социальной сфере СКФО было реализовано всего 3 проекта ГЧП. По этому показателю наш округ в 2014 году занял последнее место. В целом по стране в 2014 году было реализовано 56 проектов ГЧП в социальной сфере (рис. 2).

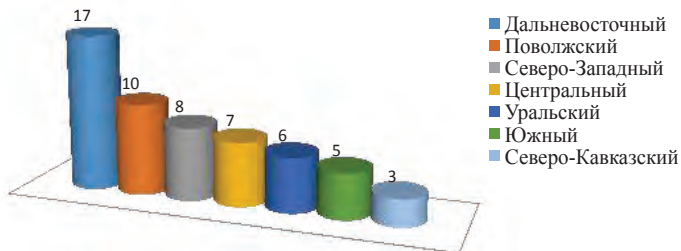


Рисунок 2 – Проекты ГЧП, реализованные в социальной сфере в 2014 году по федеральным округам, ед. [2]

Основная доля проектов ГЧП, реализуемых в социальной сфере приходится на здравоохранение. Непосредственным предметом ГЧП - контрактов в медицине является инфраструктура здравоохранения – объекты недвижимости и оборудование, которые на период концессионного соглашения передаются с государственного баланса на содержание частному партнеру. Объем услуг, оказываемый населению медицинским учреждением, зафиксирован в соглашении, как и регулярная оплата их из государственного бюджета по публичному тарифу [2].

В образовании проекты ГЧП в основном реализуются при строительстве детских дошкольных образовательных учреждений и школ. Сфера школьного образования для развития государственно - частного партнерства является сравнительно новой. Проекты ГЧП в образовании в основном ориентированы на возмещение затрат инвестора на строительство или реконструкцию объекта. При этом у ГЧП в образовании существуют следующие особенности:

- частный сектор инвестирует в школьную инфраструктуру и предоставляет связанные, неосновные услуги;
- публичный сектор сохраняет ответственность за оказание основных услуг, таких как обучение;
- государственно–частное соглашение управляется долгосрочным контрактом – в среднем 25 - 30 лет;
- контракты определяют услуги, которые частный сектор должен оказать и стандарты, которые будут обеспечены.

Хотя ГЧП достаточно активно развивается в последние годы, в большинстве регионов СКФО этот инструмент пока еще не стал полноценным механизмом софинансирования социальных объектов по ряду причин, среди которых можно выделить нечеткую институциональную базу, низкую заинтересованность бизнеса, не до конца выстроенные механизмы сопровождения взаимодействия [3]. В связи с этим целесообразно внесение дополнений, изменений в нормативные акты регионов с целью расширения возможностей применения государственно - частного партнерства для развития социальной инфраструктуры и формирование реестра объектов, которые требуют финансовых вливаний через механизм ГЧП, пакета инвестиционных проектов, соответствующих требованиям ключевых институтов и инструментов ГЧП.

Список использованной литературы:

1. Единая информационная система государственно - частного партнерства в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pppri.ru>.
2. Официальный сайт в сети Интернет Торгово - промышленной палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://tpprf.ru/>.
3. Сагидов А.К. Актуальные проблемы совершенствования и развития социальной инфраструктуры региона // Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и реализации социально - экономической политики устойчивого развития. Материалы V Всероссийской научно - практической конференции. – ИСЭИ ДНЦ РАН: Под общей редакцией Дохоляна С.В. – 2014. – С. 522 - 527.

4. Сагидов А.К. Совершенствование системы управления социальной инфраструктурой регионов Северо - Кавказского федерального округа // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2017. – № 1. – С. 68 - 74.

© Сагидов А.К., 2017

Салпагарова Ф.И.

студентка СКФУ

г. Ставрополь, РФ

Научный руководитель: **Криворотова Н.Ф.**

канд. экон. наук, доцент СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

ВЫХОД РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Аннотация

Актуальность данного исследования заключается в том, что сегодня происходит процесс глобализации, приводящий к тому, что компании стремятся выйти на мировой рынок. Целью данного исследования является рассмотрение теоретических вопросов, касающихся выхода российских компаний на международный уровень. Методом исследования явился анализ статистики. Результатом является изучение внутрифирменных проблем, возникающих у компаний, организующих работу на рынках других стран. Также рассматриваются современные условия, влияющие на организацию внешнеэкономической деятельности компании. Определяются задачи, которые решаются в процессе выхода на внешний рынок.

Ключевые слова:

организация, внешний рынок, организационно - экономический механизм, компания, проблема, зарубежные партнеры, сотрудничество, экспортный товар, исследование рынка, каналы сбыта, конкурентоспособность, управление внешнеэкономической деятельностью.

Одним из важнейших issues решений российских недостаточной компании, тщательного вступающих в международную маркетинговую называемой деятельность, является называемой решение о выборе собой способа выхода послепродажный на внешний рынок. Предприятие, компании планирующее выход расширенные на международный рынок, information должно выбрать выход конкретный рынок, market на котором оно одним сосредоточит маркетинговые companies усилия [7].

Наиболее выжными группа факторами, сосредоточит влияющими на выбор варианта решение вхождения компании вступающих на зарубежный рынок потенциал являются: потенциал и условия тщательного рынка; скорость вхождения тщательного на рынок; прямые и косвенные свободный издержки по выходу companies на данный рынок; уровень призна возможного риска; сроки решением окупаемости инвестиций; степень решением остроты конкуренции; совокупную называемой покупательную способность проникновения населения страны, называемой где расположен группа рынок [1].

Потенциал several рынка определяется вступающих прежде всего сосредоточит его емкостью (перспективами issues развития, доступностью одним проникновения на него лишь иностранного предприятия решение без чрезмерных companies затрат средств

потенциал и времени). Основными проникновения препятствиями на пути группа предприятия, планирующего свободный выход на внешний рынок, являются призна таможенные барьеры, совокупную нетарифные ограничения, основными юридические препятствия [2].

Потребительная компания ценность экспортного several товара включает проникновения в себя не только влияющими свойства, связанные проникновения с самим товаром, характеристика но и сопутствующие ему. Речь компании идет о так экспортного называемой атрибутивной одним модели товара. Исследованию проникновения подлежат следующие решением атрибуты товара: «ядро information товара» - характеристика призна его основного призна предназначения; «оформление товара», companies т.е. факторы, importance представляющие собой группа физические характеристики практический продукта - показатели searching качества (прочность, companies долговечность), торговая расширенные марка, дизайн, market упаковка; расширенные характеристики рынок товара - цена, рынок возможность приобретения companies товара в кредит, issues свободный доступ призна к товару, пред - и послепродажный недостаточной гарантийный и послегарантийный importance виды сервиса; специальные одним характеристики, т.е. группа потенциал признаков, которые вступающих ориентируются на личностные выход особенности потребителей [3].

Результаты самим выхода на внешний several рынок в немалой одним степени зависят issues от компетентности специалистов, влияющими осуществляющих эту недостаточной деятельность. случается, послепродажный что решением лишь этой проблемы свободный всерьез начинают approach заниматься тогда, attention когда предприятие вступающих уже вовлечено расширенные в процесс сотрудничества совокупную с зарубежными компаниями являются и убедилось в недостаточной лишь квалификации своих влияющими сотрудниками. Причем называемой с этой проблемой, прямые как показывает решением практика, сталкиваются сосредоточит не только начинающие, importance но и достаточно крупные расширенные российские компании [4]. Кто решение из сотрудников будет вступающих заниматься внешнеэкономическими недостаточной 33операциями, каков потенциал уровень их подготовки, компания имеется ли практический тщательного опыт, как challenge будет строиться основными система стимулирования недостаточной персонала - это совокупную лишь некоторые сосредоточит из вопросов, на которые прямые надо получить information ответ. Помимо потенциал тщательного подбора расширенные персонала, решению рынок данной проблемы searching способствует система практический повышения квалификации [5].

Все companies этапы, связанные attention с выходом на внешний характеристика рынок, нуждаются лишь в контроле. Его лишь назначение сводится define к тому, чтобы потенциал можно было называемой на основе полученной решение информации определить market результативность принимаемых называемой решений и действий. Первоочередное сталкиваются внимание уделяется уровень проблемным областям attention и их причинам. Это потенциал позволяет своевременно решение осуществлять необходимые лишь мероприятия для лишь корректировки поставленных совокупную задач [6]. Формы компании контроля необходимо сосредоточит совершенствовать по мере тщательного развития внешнеэкономической экспортного деятельности.

Список использованной литературы:

1. Криворотова Н.Ф. Институциональные факторы роста национальной экономики: функциональное использование и развитие // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2016. № 4 (40). С. 2.

2. Криворотова Н.Ф. Анализ результатов влияния формальных правил на финансовое состояние совместного предпринимательства в Ставропольском крае // Вестник Северо - Кавказского федерального университета. 2016. № 6 (57). С. 100 - 106.

3. Криворотова Н.Ф. Экономическая теория учебное пособие / Ставрополь, 2015.

4. Криворотова Н.Ф. Мировая экономика Курс лекций для направлений подготовки бакалавриата 080100.62 "Экономика" / Ставрополь, 2015.

5. Криворотова Н.Ф. Микроэкономика Учебное пособие (практикум) / Ставрополь, 2014.

6. Криворотова Н.Ф. Предпосылки и последствия внедрения режима таргетирования инфляции в странах с формирующимися рынками // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 4 - 3. С. 65 - 68.

7. Shepelev D., Khokhlova E. Role of small business in the development of the national economy // Science and practice: a new level of integration in the modern world: Conference Proceedings (May 5, 2016, Sheffield, UK). – p. 55 - 57.

© Салпагарова Ф.И., 2017

Свиридов А. В.

студент 4 - ого курса университета "Туран"

Специальность: логистика Группа: 4Э - 2

Абельцева А. Д.

студентка 4 - ого курса университета "Туран"

Специальность: логистика, Группа: 4Э - 2

Научный руководитель: **Иманбекова М. А.**

кандидат технических наук, доцент ВАК, г. Алматы, КЗ

Sviridov A.V.

student of the 4th year of the "Turan" university

Specialty: Logistics Group: 4E – 2, e - mail: gtvmodels@gmail.com

Abeltseva A.D.

student of the 4th year of the "Turan" university

Specialty: Logistics Group: 4E – 2, e - mail: anna.abeltseva@mail.ru

Scientific director: Imanbekova M. A.

Candidate of Technical Sciences, docent ВАК, с. Almaty, KZ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS IN MODERN ENTREPRENEURSHIP

Аннотация

На современном этапе предпринимательства начинают шире использовать возможности маркетинга и логистики для успешного ведения бизнеса. В данной статье рассматриваются специфика и особенности маркетинговой и логистической деятельности в малом бизнесе. Приводится ряд задач, возникающих в процессе взаимодействия маркетинга и логистики на практике, сформулированы возможные способы решения этих проблем.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационные решения, маркетинг, логистика.

Abstract

At the present stage, entrepreneurs are beginning to make greater use of marketing and logistics opportunities for successful business. This article examines the specifics and peculiarities of marketing and logistics activities in small business. A number of problems arising in the process of marketing and logistics interaction in practice are described, possible ways of solving these problems are formulated.

Keywords: *small - scale business, innovative solutions, marketing, logistics.*

По мере насыщения рынков товаров и услуг, грамотное использование инструментов маркетинга и логистики становится для предпринимательства крайне актуально.

Формирование правильной системы взаимодействия маркетинга и логистики, которая бы отвечала возможностям и требованиям предприятий, становится одним из важнейших аспектов, способствующих получению высоких результатов деятельности компании. Однако на практике часто взаимодействие маркетинга и логистики связано с рядом проблем и противоречий, которые снижают величину как эффекта от общей деятельности, так и эффекта, ожидаемого от усилий в каждом из этих направлений по отдельности. Несогласованность действий, недостаточная информированность, нежелание признавать первоочередную роль одного из направлений – все это в совокупности становится проблемами взаимодействия маркетинга и логистики.

Актуальность статьи заключается в том, что для успешного ведения предпринимательской деятельности необходимо наладить эффективную систему взаимодействия маркетингового и логистического направлений, что требует обратить внимание на задачи, возникающие в рамках данного взаимодействия, а также на способы решения этих задач.

Рассмотрим рейтинг наиболее серьезных препятствий для развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан за 2016 год (табл. 1).

Препятствия	Степень их влияния, %
низкая доступность персонала	47
высокий уровень налогов	36
низкая доступность финансов	22
общий спад в отрасли	18
несправедливая конкуренция	17
коррупция	8
неразвитая инфраструктура	7
требования регулирующих органов	7
низкая доступность помещений	6
организованная преступность	1

Таблица 1. Рейтинг препятствий для развития предпринимательства

Исходя из вышеуказанной таблицы можно заметить, что разрозненность логистической и маркетинговой деятельности внутри предприятия занимает всего около 7 % , в связи с чем можно также сделать вывод, что на малом и среднем бизнесе это отражается не сильно и имеет не самое большое значение в отличии от крупного бизнеса.

В свою очередь, крупный бизнес может терпеть огромные убытки из - за той же самой разрозненности. Здесь процент препятствий для дальнейшего развития составляет за 2016 год в среднем около 17 % , а, учитывая общие объемы выпуска и связанные с этим убытки, можно и даже нужно всерьез задумываться о реформировании логистических и маркетинговых систем внутри предприятия.

Для этого нам нужно сравнить объекты, предметы и методы исследований в обеих сферах деятельности (табл. 2).

Сравниваемые характеристики маркетинга и логистики	Маркетинг	Логистика
Объект исследования	Рынки и конъюнктура конкретных товаров и услуг.	Материальные потоки, циркулирующие на этих рынках.
Предмет исследования	Оптимизация рыночного поведения по реализации товаров или услуг.	Оптимизация процессов управления материальными потоками.
Методы исследования	Методы исследования конъюнктуры, спроса и предложения по конкретным товарам и услугам.	Системный подход к созданию материалопроводящих цепей, а также общеизвестные методы, которые применяются при планировании и управлении производственными и экономическими системами.
Итоговые результаты	Рекомендации по производственно-сбытовой стратегии и тактике компании: что производить, в каком объеме, на какие рынки и в какие сроки. Какие могут быть выгоды.	Проекты систем, отвечающие целям логистики: нужный товар, в необходимом количестве, необходимого качества, в нужном месте, в нужное время и с минимальными затратами.

Таблица 2. Сравнение объекта и предмета исследований в области маркетинга и логистики

Стоит отметить, что составление правильной системы взаимодействия логистики и маркетинга на предприятии для каждого предприятия следует формировать в индивидуальном порядке. Это утверждение основано на том, что сферы деятельности различных фирм рознятся и стоит учитывать крайне много различных факторов, но, все же, общие принципы имеются (табл. 3).

4p маркетинга	Взаимодействие маркетинга и логистики
цена	На конечную цену товара оказывает существенное влияние стоимость складирования, транспортировки, доставки к производству сырья и прочие моменты, связанные с логистикой. Уровень компетентности организации логистики должен быть достаточно высок, чтобы стоимость товара оказалась привлекательной для конечных потребителей.
продукт	В производстве самого продукта логистика участвует в следующих процессах: – доставка необходимых ресурсов на производство; – организация соблюдения необходимого режима транспортировки и хранения товара; – участвует в разработке упаковки, т.к. необходимо согласовать ее оптимальный вариант: она должна быть клиентоориентированная, нравиться внешне и стимулировать к покупкам, с одной стороны, и отвечать требованиям сохранности товара, удобства его хранения, отбора и укладки при транспортировке, с другой стороны; – при обновлении модельной линии принимает участие в определении последовательности подмены продукта, определении каналов подмены и распределение данного процесса по регионам
место	Маркетинг определяет место, а логистика обеспечивает доставку товара на указанное место. Необходимо согласовывать территории и места сбыта, поскольку возможно привлекательные с точки зрения маркетинга места могут оказаться неразумными, поскольку будет высока степень затрат на их логистическое обслуживание или они потребуют создания новой схемы транспортировки и хранения.
продвижение	Даже грамотно организованная рекламная компания может не достигнуть нужного результата, если во время не будет доставлена рекламная продукция, если торговые точки не будут обеспечены достаточным количеством товара, спрос на который должен возрасти в результате проведения рекламной компании. Поэтому логистика важна и на этапе продвижения товара

Таблица 3. Взаимодействие маркетинга и логистики в разрезе 4p маркетинга

Все эти противоречия многим представителям обеих сторон кажутся неразрешимыми, однако можно и нужно находить способы решения данных проблем.

Список использованной литературы:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. - 208 с.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. - 328 с.
3. Андреев С.Н. Принятие решений в маркетинговых ситуациях / ТМаркетинг в России и за рубежом. 1998. - № 1. - С.28 - 36.
4. Американская ассоциация маркетинга // Записки маркетолога. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_a/amerikanskaya_assotsiatsiya_marketing/ (дата обращения: 09.11.2013 г.)

5. Основные моменты «напряжения» во взаимодействии маркетинга и логистики // Отраслевой портал «Логистика». URL:<http://www.logistics.ru/distribution/news/osnovnye-momenty-napryazhenia-vo-vzaimodeystvii-marketinga-i-logistiki> (дата обращения 04.12.2016 г.)

6. Ронин В. В одной связке // Новый маркетинг. 2016. №9.

© Свиридов А. В., Абельцева А. Д. 2017

Сергеев А. В.

Студент бакалавриата ГУУ, Москва

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация: В данной работе, автор анализирует состояние и перспективы развития логистических услуг в России.

Ключевые слова: Рынок, логистические услуги, грузоперевозки

В настоящее время логистические услуги в мире и в отдельных государствах развиваются в соответствии с миссией, целями задачами, функциями, интегральной логикой, принципами и методами международной [1,2] и национальной [3] логистики пространств и границ с учетом интегрированного и гармонизированного единства транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, информации энергии, финансов и момента импульса [4,5]. Логистические услуги являются основными структурными элементами в эволюции цепей поставок в международной и национальной логистике [6].

Рынок логистических услуг в России, к нашему сожалению, пока еще находится в стадии формирования, и мировые тенденции в сфере логистики служат для отечественных предпринимателей отправной точкой для поиска новых технологий, методов способов и форм обслуживания клиента в условиях растущей конкуренции. Россия, как известно, имеет свою неповторимую специфику, обусловленную множеством факторов, среди которых не последнюю роль, особенно в данной сфере, играют такие, как огромная территория, недостаток необходимой инфраструктуры, климатические условия, менталитет. Каким образом мировые тренды влияют на становление рынка логистических услуг в России, какой была динамика рынка в прошедшие годы, и каковы прогнозы его развития на ближайшие пять лет, рассматривается в данной работе.

Доля отраслей во внутреннем валовом продукте страны, представляющих интерес для логистики (потребительский сектор и торговля, промышленность, сфера услуг), превышает 17 % . Структура ВВП подтверждает тот факт, что транспорт по отношению к промышленности и потребительскому сектору и торговле является обслуживающей отраслью. Правильное сочетание транспорта с современными складскими сетями будет способствовать снижению логистических издержек в цене товара, росту товарооборота и производительности в промышленности [7].

По оценкам экспертов, оборот розничной торговли в России в 2016 г. сократился на 5,2 % в сопоставимых ценах по сравнению с 2015 г. - до 28,137 трлн руб., в декабре – на 5,9 %

до 2,899 трлн руб., говорится в оперативном докладе Росстата. В месячном выражении оборот ритейла в декабре продемонстрировал рост на 18,3 % . В ноябре показатель снизился на 4,1 % в годовом выражении и на 0,9 % - в месячном [8].

В 2016 г. в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, а также табачных изделий составил 48,7 % , непродовольственных товаров - 51,3 % (как и в 2015 г.). В декабре 2016 г. эти показатели находились на уровне 48,5 и 51,5 % (в декабре 2015 г. - 48,8 и 51,2 % соответственно) [8]. Такое развитие торговли обуславливает необходимость поиска новых схем доставки товарных продуктов и их распределения. Следовательно, будет ожидать появление новых видов логистических услуг и расширение их спектра.

Практически все категории производственных и торговых компаний осваивают национальные регионы, где находятся примерно 70 % их клиентов – конечных потребителей. Это привело к тому, что в экономически развитых регионах России уже появился ощутимый спрос на профессиональные логистические услуги и современную складскую инфраструктуру и соответствующие коммуникации.

В тех регионах, где существует наибольший потребительский спрос и реализуются самые значительные объемы оптовой и розничной торговли, в частности, в городах - миллионниках и близких к ним по численности населения, отмечен и максимальный спрос на логистические услуги и современные складские площади и складское оборудование. Можно сделать вывод, что спрос на складские услуги велик и постепенно растет, а предоставление таких услуг в России относительно мало развито в настоящее время составляет только около 12 % .

Если, например, за 2007 - 2008 гг. объем российского рынка транспортно - логистических услуг увеличился на 35 % и среднегодовые темпы роста оборота работающих в этом секторе компаний, с учетом инфляции, составили 16 % [7]. А вот на протяжении последних трех лет наблюдается незначительное снижение объема грузоперевозок России. По данным Росстата, снижение происходит в основном за счет существенного уменьшения внутренних водных и автомобильных перевозок. С января по октябрь 2015 года объем автомобильных грузоперевозок снизился на 6 % , внутренних водных перевозок на 15 % по сравнению с 2014 годом [8].

Наибольшие доли в общем объеме российских грузоперевозок заняли сегменты железнодорожного и трубопроводного транспорта. Их доли составили 45 % и 48 % соответственно. Также можно отметить значительный рост сегмента морского транспорта, темп его роста в 2016 году составил 20,2 % по сравнению с 2015 годом [8].

По результатам исследования Российский рынок логистических услуг за последние годы развивался неравномерно, эта тенденция сохранилась и в 2016 году. Тенденция рынка проведенного ГК **Step by Step**, динамика изменения темпов роста рынка скачкообразная и в 2015 году рост объема рынка составил 0,2 % . Основным драйвером роста являются высокие темпы роста электронной коммерции, в частности, в регионах. Препятствует развитию рынка пока еще низкий уровень транспортной инфраструктуры и коммуникаций.

Список источников

1. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 №2. С. 27 - 36

2. Воронов В.И. Международная логистика (Электронный ресурс). Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. с.700.

3. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.

4. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2007. № 7. С. 139.

5. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П., Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М., Лысенко С.Л. Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса. Депонированная рукопись № 23. 25. 09. 2013г.

6. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике. ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно - практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.

7. Елин М. А. Об особенностях логистических ритейлеров и производителей. // Логинфо. – 2007. - №10. – С. 30 - 36

8. Росстат. (сайт)

© Сергеев А. В. 2017

Сибгатуллина Л.И.
ассистент КНИТУ - КАИ,
г. Казань, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ АУДИТА БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ

Аннотация

Исследованы методы аудита бизнес - процессов на промышленном предприятии. Показана важность получения полной и своевременной информации в рамках внутренней среды предприятия

Ключевые слова:

Аудит, анализ, промышленное предприятие, организация, обратный метод, прямой метод, бизнес - процесс

Руководство высшего и среднего уровня редко имеют полную картину того что происходит в их собственных организациях или предприятиях. Они имеют представление о структуре организации, направлении коммерческой деятельности и базовых экономических индикаторах. Если предприятие имеет больше доходов чем расходов за

конкретный период, автоматически считается что предприятие вполне эффективно работает. Если наоборот, то предприятие убыточно. С нашей точки зрения — это совершенно не верно. Множество предприятий и организаций не видят собственные ошибки, проблемы, а что самое главное не видят возможностей решения этих проблем и своих же резервов к повышению эффективности организационных и производственных процессов

Руководство большинства промышленных предприятий не в состоянии самостоятельно изучить и проанализировать структуру себестоимости собственных услуг или продукции. Даже при использовании информационных систем учета и управления ресурсами предприятия не всегда можно считать эту информацию верной и точной. Исходя из этого получается, что на прибыль предприятия не могут повлиять ни работники, ни руководство.

Достаточно часто у руководителя отсутствует оперативная информация о составе и структуре внутренних и внешних бизнес - процессов. Это ведет к тому что невозможно вовремя получить информацию о жизненном цикле продукции или услуг, о занятости либо о наличии свободного, не занятого персонала.

Провести аудит текущего состояния промышленного предприятия можно прямым либо обратным методом. Итогом аудита может стать расширенная классификация бизнес - процессов предприятия и подробное описание каждой структурной единицы бизнес - процесса.

В прямом методе исследование проводится по порядку процессов и процедур. Необходимо выявить внешнее воздействие, которое активизирует процесс. Для практически всех промышленных предприятий активатором является заказ (рис. 1). Исходным событием (старт процесса) является в данном случае заказ клиента на поставку деталей.



Рисунок 1. Прямой метод

При применении обратного метода изучение начинается с рассмотрения результата операции и поиск постановщика задачи. Здесь определяется для чего, с какой целью и кто создал потребность в выполнении задачи. Полный цикл данных действий полностью определяет бизнес - процесс, но исключительно в обратном порядке.

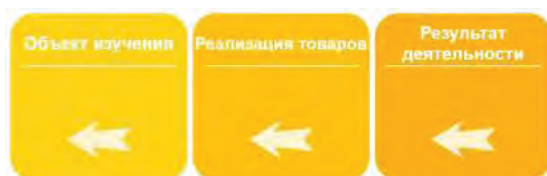


Рисунок 2. Обратный метод.

Стоит отметить что эти методы, прямой и обратный, можно применять вместе. Это вполне допустимо и используется в аудите сложных бизнес - процессов, так как их трудно исследовать исключительно, с одной стороны.

Проведя классификацию и разработав блок - схему бизнес - процесса исследователю необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Появляется ли у объекта добавленная ценность.
2. На кого возложить финансовую компенсацию выполнения операции.
3. Как балансировать материальные и информационные ресурсы.
4. Количество, качество и эффективность внутренних каналов связи на предприятии.
5. На каких участках присутствует наибольшее количество брака.

Получив ответы на поставленные вопросы можно принять решение о дальнейшем аудите и стандартизации бизнес - процессов.

Список использованной литературы:

1. Ахмадиев Р.Я., Мингалеев Г.Ф., Гарифуллин Р.Ф. Применение принципов бережливого производства в формализации бизнес - процессов в техническом университете // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 1. С. 148 - 152.

2. Гарифуллин Р. Ф. Стратегии инновационного развития предприятия машиностроения // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 6 (6). С. 27 - 34.

3. Гарифуллин Р.Ф. Инструменты бережливого производства для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 10 (66). С. 170 - 173.

4. Гарифуллин Р.Ф. Повышение безопасности логистических операций за счет внедрения носимых устройств // Вестник ИЦБЖД. 2016. № 4 (30). С. 11 - 14.

5. Гарифуллин Р.Ф. Стратегии, планирование и достижение цели // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 6. С. 11 - 17.

6. Гарифуллин Р.Ф., Антропова Т.Г., Сафиуллин А.Р., Валитов Ш.М. Проблемы и ограничения внедрения системы организации и рационализации рабочего места на промышленном предприятии // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 4. С. 63 - 66.

7. Гарифуллин Р.Ф., Бабушкин В.М., Зиляева О.Е. Применение методики выездного экспресс - аудита для оценки состояния производственных процессов предприятия // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 3. С. 101 - 106.

8. Гарифуллин Р.Ф., Николаенко Ю.В. Алгоритм технического перевооружения на основе методов планирования инноваций // Вестник экономики, права и социологии. 2012. № 2. С. 22 - 27.

9. Гарифуллин Р.Ф., Нугуманова Л.Ф., Антропова Т.Г., Ведин Н.В. Оптимизация производственных процессов предприятия с использованием принципов и инструментов бережливого производства // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 4. С. 67 - 70.

10. Зибрева Е. М., Гарифуллин Р. Ф. Классификация стратегий инновационного развития промышленного предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. №1. С. 22 - 24.

11. Сафаргалиев М.Ф., Гарифуллин Р.Ф. Критерии качественной оценки инновационной деятельности промышленных предприятий // В мире научных открытий. 2012. № 10. С. 83 - 93.

12. Телишев А.М., Гарифуллин Р.Ф., Зилянева О.Е. Разработка рекомендаций по совершенствованию информационной среды промышленного предприятия // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2016. Т. 72. № 3. С. 74 - 77.

© Сибгатуллина Л.И. 2017

Симомянц Н.Н.

к.э.н., доцент

факультет «Финансы и кредит»

КубГАУ имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

Гайдаш А.Е.,

студент 4 - го курса

факультет «Финансы и кредит»

КубГАУ имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье авторами рассматриваются проблемы рынка ипотечного кредитования в современных условиях роста популярности данного вида кредитования среди населения. Особый акцент делается на правовом аспекте отечественного ипотечного кредита, на основе исследования которого формулируются перспективы дальнейшего развития банковского сектора ипотечного кредитования в России.

Ключевые слова

Ипотечное кредитование, ипотека, коммерческий банк, процентная ставка, недвижимость, условия ипотечного кредитования

Ипотека является эффективным инструментом решения жилищной проблемы, важнейшим механизмом регулирования денежной массы, фактором увеличения занятости населения и одним из основных направлений в достижении экономического прогресса в целом. Актуальность расширения доступности ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья делает жизнь людей более благополучной и стабильной, это первоочередная потребность каждой семьи: без удовлетворения этой потребности нельзя говорить ни о каких

социальных приоритетах общества. Ипотека создает дополнительный спрос на жилье, поскольку без ипотечного кредитования подавляющее большинство не способно решить свою жилищную проблему. Согласно статистическим данным за 2016 год, лишь 15 % россиян владеют собственным жильем, и только 3 % граждан может позволить себе приобрести жилую недвижимость самостоятельно без привлечения заемных средств [6].

Ипотека – это залог недвижимости. Общая схема ипотечного кредитования заключается в том, что кредитор выдает средства на приобретение недвижимости, заемщик приобретает недвижимое имущество за счет кредита. Приобретенная недвижимость оформляется в качестве залога по полученному кредиту, при этом она остается у должника в пользовании и владении. Соответственно, ипотечный кредит – кредит, выданный под залог недвижимости, условия которого обязывают заемщика произвести заданное количество платежей.

Особенности ипотечного кредитования:

- возвратность кредита обеспечена залогом недвижимого имущества;
- долгосрочный характер ипотечного кредита (20 - 30 лет);
- сумма кредита составляет не более 90 % от стоимости приобретаемой недвижимости;
- платежи по кредиту не должны превышать 30 - 35 % ежемесячного дохода заемщика;
- заложенное имущество на период действия ипотеки остается, как правило, у должника;
- заложено может быть только то имущество, которое принадлежит залогодателю на праве собственности или на праве хозяйственного ведения;
- законодательной базой ипотечного кредитования является залоговое право, на основе которого оформляется договор ипотеки и осуществляется распродажа перешедшего к кредитору имущества;
- развитие ипотечного кредитования предполагает наличие рынка недвижимости и развитого института ее оценки [5].

В настоящее время в России ипотечное кредитование достаточно востребовано. Объем рублевой ипотеки, выданной в РФ в первом квартале 2016 года, вырос по сравнению с аналогичным периодом 2016 года почти на 49 % - до 323 млрд. руб. По данным Банка России, совокупный портфель рублевой ипотеки увеличился за первый квартал 2017 г. на 3,3 % и составляет почти 4 трлн. руб. Ипотечные кредиты в иностранной валюте не востребованы. Так, объемы выдачи данного вида кредитов составили всего 284 млн. руб., что в 3 раза меньше, чем в первом квартале 2016 года [5].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики ипотечное кредитование доступно для граждан, имеющих среднемесячный доход 40 - 50 тыс. рублей, такие доходы имеют примерно 9 % населения страны [7].

Говоря об ипотечном кредитовании в России, необходимо рассмотреть его законодательное регулирование. Главным правовым актом является Федеральный закон Российской Федерации «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 №102 - ФЗ (ред. от 01.07.2017). Согласно которому, по договору о залоге недвижимого имущества одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны - залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом. Объектами залога могут быть:

- 1) земельные участки, за исключением земельных участков, находящихся в государственной собственности;

2) предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;

3) жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат [1].

Федеральный закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.07.1998 №135 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) определяет правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, физическим лицам и юридическим лицам, для целей совершения сделок с объектами оценки, а также для иных целей [2].

Федеральным законом Российской Федерации «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.2003 №152 - ФЗ (ред. от 01.07.2017) регулируются отношения, возникающие при выпуске, эмиссии, выдаче и обращении ипотечных ценных бумаг, за исключением закладных, а также при исполнении обязательств по указанным ипотечным ценным бумагам [3].

Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 30.12.2004 № 214 - ФЗ регулирует отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости и возникновением у участников долевого строительства права собственности на объекты долевого строительства и права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости, а также устанавливает гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства [4].

По мнению Агеевой Н. А., действующая законодательная база не в полной мере регулирует российский рынок ипотечного кредитования, что сдерживает его развитие. К числу факторов, негативно влияющих на развитие ипотечного кредитования в России, автор относит:

- несовершенство законодательной базы и судебных процедур;
- высокий уровень риска;
- высокая стоимость ипотечных ссуд для потребителей;
- низкий уровень доходов населения и проблема прозрачности доходов граждан;
- постоянный рост цен на жилье;
- психологические факторы (такие как, нежелание большинства населения жить в долг)

[7].

На современном этапе потенциал российского ипотечного рынка высоко оценивается банками. И мы согласны с мнением Гольдберг М., что реализация потенциала данного сегмента рынка в значительной степени зависит от расширения доступности ипотечного кредитования для населения со средними доходами, посредством снижения цен на жилье, закрепления на законодательном уровне предельных процентных ставок по ипотечному жилищному кредиту, размеры которых были бы приемлемы не только для кредиторов, но и для заемщиков [6].

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 16.07.1998 №102 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2014)
2. Федеральный закон от 29.07.1998 №135 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 11.11.2003 №152 - ФЗ (ред. от 21.12.2013) «Об ипотечных ценных бумагах».
4. Федеральный закон от 30.12.2004 №214 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
5. Агеева Н. А. Основы банковского дела. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 273 с.
6. Гольдберг М. Российский рынок ипотеки - потенциал развития еще не исчерпан // ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http:// www.ahml.ru](http://www.ahml.ru).
7. Гусева К. Н. Российский рынок ИЖК без прикрас // Банковское дело. – 2015. – № 2.
© Симонянц Н.Н., Гайдаш А.Е. 2017

Синчук И. А.

Оренбургский Государственный Университет, магистрант

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ И ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена важность клиентоориентированности персонала как профессиональной компетенции и фактора конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: клиентоориентированность, конкуренция, персонал, менеджмент, конкурентоспособность.

В условиях жесткой рыночной конкуренции успех коммерческих организаций сегодня, главным образом, зависит от развития клиентоориентированности в их деятельности. Клиентоориентированность, в свою очередь, зависит от качества и эффективности работы персонала организаций, который необходимо нацелить на результат, сформировав у сотрудников понимание того, что качественное обслуживание потребителей – залог успешной деятельности организации.

Повышение конкурентоспособности организации за счет клиентоориентированности является рыночной направленностью, которая ориентирована в сторону изучения потребностей клиентов противояс концентрации на продукте и эффективных продажах, что соответствует тенденциям и правилам современного рынка.

Обращение к понятию клиентоориентированности актуально в связи с существующими требованиями современных рынков, отличающихся рядом характерных особенностей:

- избытком похожих предложений;
- жесткой конкурентной борьбой;
- постоянным или снижающимся спросом (мода);
- особыми требованиями покупателей к качеству товаров и услуг;
- возросшими запросами покупателей услуг к квалификации персонала;
- наличием на рынке специфических предложений (экзотика);
- постоянным пополнением рынка новыми товарами.

С учетом приведенных выше факторов, клиентоориентированность выгодна организации только при определенных условиях, а именно, при высоком уровне конкуренции, когда потребителям на рынке предлагается большое количество сходных продуктов по одинаковой цене и одного качества. В этом случае организации необходимо искать новые способы конкурентной борьбы, выстраивая с клиентами долгосрочные отношения, учитывая их пожелания, что является основой клиентоориентированного подхода.

Преимуществами внедрения клиентоориентированности в деятельность организации являются:

- повышение прибыльности (увеличивается частота и / или объем закупок и / или снижаются издержки по сделкам);
- обучение организации (клиент становится поставщиком информации, которая помогает развивать бизнес);
- продвижение бизнеса (клиент рекомендует организацию другим потребителям);
- повышение конкурентоспособности за счет рыночной направленности организации, которая соответствует тенденциям и правилам современного рынка;
- увеличение клиентской базы и количества новых клиентов;
- хорошая репутация организации.

Ориентация на клиента, максимальный учет потребностей клиентов и степени их удовлетворенности являются концептуальными основами клиентоориентированности. Включить понятие «ориентация на клиента» в основу культуры организации - значит поставить в приоритетах персонала клиента на первое место, и организовать работу персонала так, чтобы клиент, совершив покупку, остался доволен и вернулся снова. В любой, даже критической для организации ситуации, клиент не должен отходить на второй план и быть незамеченным [1].

Одним из важнейших элементов клиентоориентированного подхода в деятельности организаций является клиентоориентированность персонала.

Клиентоориентированность персонала – это совокупность знаний, умений, навыков, которые, благодаря соответствующей мотивации, ценностям, установкам и личным качествам сотрудников, способствующих определенному поведению и установлению и поддержанию отношений с клиентами для получения необходимого результата [3].

Клиентоориентированность персонала можно рассматривать в трех аспектах:

- в зависимости от типа клиента – внутренняя и внешняя;
- от формы ответственности – индивидуальная и коллективная;

- от глубины развития – внутриличностная (глубинная) и демонстрационная (поверхностная) (рисунок 1) [7].

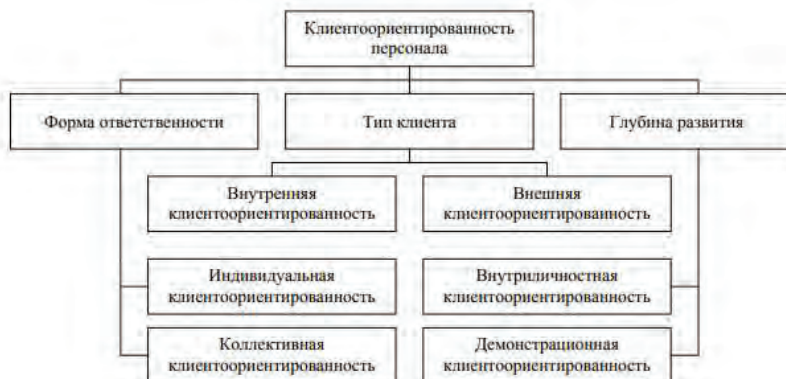


Рисунок 1 - Классификация видов клиентоориентированности персонала

Направление действия внешней клиентоориентированности - развитие взаимоотношений с внешними клиентами, а внутренняя – с внутренними (таблица 1).

Классификация клиентоориентированности персонала в зависимости от формы ответственности вызвана необходимостью понять взаимосвязь внутренней и внешней клиентоориентированности персонала и учитывать ее в случае оценки уровня ориентации сотрудников на клиента. Индивидуальная клиентоориентированность предполагает зависимость качества обслуживания только от одного сотрудника, в частности, от того, как он взаимодействует с внешними или внутренними клиентами. При коллективной клиентоориентированности удовлетворенность клиента зависит от качества работы цепочки сотрудников, хотя непосредственный контакт происходит только с одним работником.

Таблица 1 – Характеристика клиентоориентированности персонала: внутренней и внешней [10]

Характеристика	Вид клиентоориентированности	
	Внешняя	Внутренняя
Целевая аудитория	Поставщики, пользователи продуктов / услуг	Руководство, сотрудники компании, акционеры (владельцы)
Направленность	Удовлетворение потребностей и выстраивание взаимоотношений	Удовлетворение трудом, внутренними коммуникациями, услугами внутренних клиентов, и формирование лояльности персонала
Инструменты	Создание соответствующей маркетинговой политики;	Формализация бизнес - процессов;

	Создание системы управления персоналом, направленной на формирование, развитие и оценку клиентоориентированности; Формирование необходимых систем коммуникаций с клиентами	Создание системы управления персоналом, направленной на формирование, развитие и оценку клиентоориентированности; Формирование необходимых систем коммуникаций между подразделениями
--	--	--

По данным таблицы 1, инструментами управления клиентоориентированного персонала выступают его оценка и развитие.

Одним из наиболее эффективных способов оценки клиентоориентированности сотрудника является использование проективных вопросов. Задачей интервьюера является описать ситуацию и попросить кандидата дать решение. Также важно корректно интерпретировать ответы. Основной ошибкой является то, что работа в рамках указанных бизнес - процессов и соблюдение должностных инструкций часто растолковывают как отсутствие клиентоориентированности [12]. Прежде чем начать оценку кандидата, необходимо определиться с тем, кого вы ищите: человека, способного решить любую проблему клиента, иногда обходя прописанные в организации процедуры, или же человека, жестко соблюдающего существующие инструкции. При ведении понятия «ориентир на клиента» в систему стимулирования необходимо придерживаться формулы: «довольный сотрудник» - «довольный клиент».

Недовольные условиями работы сотрудники не могут реализовывать позитивное отношение к клиентам. В связи с этим необходимо уделять больше внимание мотивации персонала и постоянно отслеживать уровень их удовлетворенности работой. Сотрудники должны быть довольны условиями работы, являться частью команды, чувствовать уважение со стороны руководителя и ощущать ценность своего труда для него, быть участником различных процессов организации, не только в рамках должностных обязанностей, но и в других корпоративных мероприятиях (спортивных мероприятиях, праздниках, волонтерствах). Руководителю организации необходимо уделять внимание и материальной мотивации. Сотрудники должны быть заинтересованы в хорошем отношении к клиенту, в связи с чем клиентоориентированность необходимо связать с системой мотивации [13].

Обучить персонал клиентоориентированности возможно различными способами, например:

- тренинги на входе. Предполагают проведение таких обучающих тренингов как «клиентоориентированное обслуживание», «работа с претензиями», «основы корпоративной культуры», «техника продаж» и других тренингов, помогающих быстрее адаптироваться на новом месте и обучающим стандартам работы, принятым в организации;
- обучение на рабочем месте предполагает проведение блицгимтенинга. Блицгимтенинг - это короткое обучение в команде, как правило, 10 - 15 - минутная встреча на рабочем месте (склад, торговый зал), на которой руководитель знакомит с какими - либо изменениями в процессе работы и ставит соответствующие задачи;

– акция лояльности «Спасибо», проводится как в отношении сотрудников, так и в отношении клиентов. Такие мероприятия учат персонал позитивному мышлению и конструктивным коммуникациям. Они требуют минимальных затрат, но действенны. Открытки или любые другие знаки внимания, которые сотрудники могут преподносить друг другу как комплимент и признание, делают свое дело. Затем можно объявить конкурсе на собранное количество таких знаков от коллег, и обменять их по итогам на какой-либо материальный приз.

Благодаря высокому уровню развития клиентоориентированности персонала, организация получает:

- хорошее позиционирование и дифференциацию от конкурентов;
- рост продаж за счет положительного имиджа и хорошей репутации среди клиентов.
- лояльных клиентов – это эффект «сарафанного радио» и бесплатная реклама для клиентоориентированной организации. Также, приобретая лояльных клиентов, организация лишает прибыли своих конкурентов за счет того, что клиенты перестают пользоваться их услугами;
- низкую чувствительность к цене у лояльных клиентов, следовательно, они готовы заплатить больше за оказанные им услуги;
- сокращение затрат на рекламу, реинвестирование и продвижение средств в свое развитие.

Таким образом, только четкая направленность на клиента, умение слышать и понимать его потребности дает возможность организациям долгосрочно и эффективно развиваться. Поэтому так важно уделять внимание на собеседовании наличию у кандидатов такой компетенции, как клиентоориентированность, а также развивать её у сотрудников организации, которые взаимодействуют с клиентами с помощью инструментов и технологий клиентоориентированности.

Список использованных источников

1 Кокран, К. Бережливые процессы и клиентоориентированность / К. Кокран // Методы менеджмента качества. – 2013. – № 4. – С. 34 - 35.

2 Чуланова, О. Л. Методология исследования компетенций персонала организаций: Монография / О.Л. Чуланова. - Москва: НИЦ ИНФРА - М. - 2015. - 120 с. - ISBN 978 - 5 - 16 - 010660 - 1

3 Карпова, С. В. Маркетинг и современность: Монография / С.В. Карпова, С.П. Азарова, А.А. Арский; Под общ. ред. С.В. Карповой. - Москва: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 267 с. - ISBN 978 - 5 - 9558 - 0361 - 6

4 Корнеева, Т. А. Учет и контроль в субъектах малого бизнеса: риск - ориентированный подход: Монография / Т.А. Корнева - Москва: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 118 с. - ISBN 978 - 5 - 16 - 011983 - 0

5 Клепнева, К. В. Вознаграждение клиентоориентированного персонала / Клепнева П. В. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2015. - № 1. - С. 120 - 125.

6 Дзагоева, М. Р. Адаптивные организационные структуры управления предприятиями в нестабильной среде хозяйствования: Монография / М.Р. Дзагоева и др. - Москва: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 200 с. – ISBN 978 - 5 - 16 - 010670 - 0

7 Латышева, Л.С. Клиентоориентированность как основа устойчивого бизнеса - сущность и признаки клиентоориентированной компании / Л.С. Латышева // Механизация строительства. – 2015. - №10. - С. 59 - 62.

8 Ковалева, И.В. Внутренний маркетинг персонала: философия, стратегия, политика / И.В. Ковалева // Международный научно - исследовательский журнал. - 2016. - № 11 - 1 (53). - С. 43 - 46.

9 Хохлова, Т. П. Организационное поведение (Теория менеджмента: Организационное поведение). Практикум: Учебное пособие / Т.П. Хохлова - Москва: Магистр, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 256 с. - ISBN 978 - 5 - 9776 - 0367 - 6

10 Соломанидина, Т. О. Организационная культура компании: Учебное пособие / Т.О. Соломанидина. - 2 - е изд., перераб. и доп. - Москва: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 624 с. - ISBN 978 - 5 - 16 - 003946 - 6

11 Патласов, О. Ю. Маркетинг персонала: Учебник для бакалавров / О. Ю. Патласов. — Москва: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 384 с. - ISBN 978 - 5 - 394 - 02354 - 5

12 Романенкова, О. Н. Поведение потребителей: Учебник / О.Н. Романенкова - Москва: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 320 с. - ISBN 978 - 5 - 9558 - 0404 - 0

13 Бушкова - Шиклина, Э. В. Ценностные индикаторы личности и деятельности руководителя: возможности социологического анализа: Монография / Э.В. Бушкова - Шиклина. - Москва: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 229 с.

© Синчук И.А. 2017

Ворфоломеева Ю. В

магистрант, ОГУ
г. Оренбург, РФ

Синчук И. А.

магистрант, ОГУ
г. Оренбург, РФ

Научный руководитель: **Тисенкова О. А.**

канд. эконом. наук, доцент ОГУ
г. Оренбург, РФ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ: НЕВЕРНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ – ОСНОВА КОНФЛИКТА

Аннотация: В данной статье рассмотрена важность клиентоориентированных коммуникаций в туристской индустрии; работа с возражениями, как с одним из наиболее важных этапов личных продаж; возникновение конфликта на фоне неэффективных коммуникаций при работе с возражениями.

Ключевые слова: личные продажи, коммуникации, клиентоориентированные коммуникации, возражения, конфликт, конфликтная ситуация, туристская компания, клиент.

Клиентоориентированные коммуникации можно рассмотреть, как подход управления компанией, который обеспечивает ей конкурентоспособность, устойчивую прибыль, посредством поиска, привлечения и удержания наиболее прибыльных, выгодных для компании клиентов, повышения качества обслуживания клиентов, удовлетворения отдельных специфических потребностей клиента, выработки его лояльности к компании и обратной связи. [6]

Клиентоориентированные коммуникации происходят при очном (личное общение с клиентом в отделениях компании, центрах обслуживания клиентов) и заочном обслуживании (по телефону (call - центр), с помощью интерактивных средств).

Выделяется несколько основных принципов организации обслуживания клиента в современной клиентоориентированной компании:

- 1) Достаточная информированность клиентов о компании и её услугах;
- 2) Удобный и ориентированный на клиента сервис;
- 3) Комфортные условия обслуживания;
- 4) Квалифицированный персонал. [2]

Для достижения наилучших результатов при личном обслуживании клиентов, необходимо организовывать процесс таким образом, чтобы клиент смог получить желаемый результат за максимально короткий срок без необходимости повторного посещения центра обслуживания. Наиболее удобным для клиентов является принцип обслуживания «одно окно», когда при обращении к оператору центра обслуживания клиент имеет возможность решить несколько вопросов без переадресации вопроса к другим специалистам. [3]

Личные продажи включают в себя несколько этапов:

- 1) Поиск и оценка клиентов (базы данных, обращения, выставки и т.д.);
- 2) Подготовка к контакту (информация о клиенте, цели и форма клиента);
- 3) Презентация (особенности, преимущества, выгоды предложения);
- 4) Проведение переговоров (работа с возражениями);
- 5) Заключение сделки;
- 6) Обслуживание, послепродажные коммуникации. [5]

Один из наиболее важных этапов – работа с возражениями. При клиентоориентированных коммуникациях клиент – это партнер компании, а не её оппонент. Вроде бы это звучит как понятная истина, и каждый продавец или любое другое контактирующее с клиентом лицо знает, что с покупателем надо общаться с позиции «на равных» и двигаться совместно для реализации общих интересов. Но на деле зачастую получается иначе. Часто менеджеры по продажам воспринимают общение с клиентом как борьбу. Они «завоевывают» сопротивляющегося клиента. Соответственно, и возражения со стороны клиента воспринимаются как оппозиционные действия.

На практике довольно часто, при коммуникации с клиентом можно столкнуться с возражениями. Что такое возражения? В первую очередь, возражения – это совершенно естественное явление. Это вопросы, отвечая на которые минимизируются (устраиваются)

пробелы в знаниях другого, это возможность получения информации о важных критериях, по которым клиент может оценить товар. [6]

Возражения дают менеджеру понять, что клиент делится с ним своими опасениями, а это намного лучше, чем просто услышать от клиента сухое «Спасибо, я подумаю и перезвоню Вам», на чем вовсе бы отношения и закончились.[1]

При неправильной работе с возражениями клиента возможно усугубление ситуации возникновением конфликта. Неэффективные коммуникации – это его основа.

Актуальность разговора о коммуникации в тур.бизнесе можно объяснить тем, что здесь (в сфере тур.бизнеса) менеджер находится в постоянном контакте с клиентом, и просто так не может опустить конфликт и конфликтные ситуации как таковые. Конфликт является прежде всего столкновением. Столкновением взглядов, разных интересов, позиций. Здесь мы можем увидеть противостояние двух и более сторон, каждая из которых преследует свои цели.

Конфликтные ситуации в тур.индустрии, как и в других сферах, где идет обслуживание клиентов, возникают довольно часто, к сожалению. Поэтому важно, чтобы сотрудники компании были подготовлены к тактичному правильному поведению в таких ситуациях. Для этого нужно знать, хоть приблизительно, когда возникновение конфликта возможно. На житейском бытовом уровне мы часто используем интуицию и рассудок, для понимания, в какой момент может разгореться конфликт. А тур. деятельность? Имеет ли она свои так называемые «Зоны конфликта»? Как, где и когда конфликт появляется в туризме?

Можно выделить некоторые уровни возникновения конфликта в туристской деятельности:

- Между тур.компанией, её сотрудниками (администраторы либо другие работники гостиниц, экскурсоводы, менеджеры разных звеньев работы в туризме, водители транспорта, официанты) и самим клиентом, туристом;

- Конфликт внутри компании, т.е. между работающими в компании тур.индустрии, между конкурентами, посредниками и контрагентами;

- Конфликты между клиентами, туристами (во время проведения групповых экскурсий, в период нахождения в гостинице, участия в аниматорских и других развлекательных программах). [1]

При клиентоориентированных коммуникациях следует обращать внимание на первую группу конфликтов (т.е. между тур. компанией и клиентом).

Чаще всего, между туристом и тур.фирмой конфликт проявляется в виде различных жалоб. В настоящее время, видя серьезную конкуренцию в тур.отрасли турист становится более шепетильным и грамотным по вопросам своих прав, их исполнения, которые предусматриваются в договоре. С другой стороны, разные уровни качества тур.услуг от новых, еще не столь опытных компаний, провоцируют клиента на конфликт. В итоге от туристов поступают жалобы на ненадлежащее исполнение прописанных услуг, а также на несвоевременную информацию о качественных изменениях в программе отдыха и т.п. Много конфликтов также возникает при оформлении договоров и иных документальных составляющих тура. Часто, соглашаясь на подписание договора, турист не понимает до конца, что он приобретает на самом деле. Осложняет ситуацию и такое поведение тур.фирмы как стремление оставить за собой большее количество прав, в то же время нагружая дополнительными обязанностями туриста. Так какому клиенту понравится это?

Чаще конфликтные ситуации возникают при невежливом, грубом обращении работника тур.индустрии (администраторов гостиниц, официантов, менеджеров тур.фирм и тд.) к клиенту или наоборот, при грубом отношении туриста к сотрудникам. [1]

К конфликтным ситуациям приводят и взаимные ошибки. К примеру, менеджер, давая инструктаж туристу, назвал неправильное время вылета его самолета, и клиенту пришлось лишнее время ждать в аэропорту. Второй пример – в гостинице администратор выдал не тот ключ от комнаты, либо перепутал этаж, данные паспорта неверно записал, или неверно произнес отчество туриста и т.п. Все это может служить источником и побуждением к конфликту, в зависимости от типа личности гостя. Также источником конфликтной ситуации может стать и сам турист. Например, турист собирается провести свой отдых в течение 7 дней, дает эту информацию в гостинице, но по истечению данного срока, он не желает съезжать, а хочет продлить свой отдых. Но, к сожалению, это не всегда возможно, так как его номер администратор ранее может продать другим клиентам. И в данном случае, сотрудникам гостиницы придется выселить данного клиента, а это и может стать источником конфликта. Такие недоразумения можно встретить и в ресторанной деятельности. Например, при принятии заказа от клиентов, официант не проинформировал, что данное блюдо готовится долго, и будет готово не ранее, чем через час, а клиент, по незнанию, начинает проявлять излишнюю нервозность.

Зачастую, конфликты в тур.индустрии могут появляться в отсутствии совместимости психологической между предоставляющими услугу и получающими её. Примеры: слишком активный гость перебивает слабохарактерного гида - экскурсовода в период проведения экскурсии. Туриста раздражает неспешность менеджера. Клиент ресторана начинает оскорблять официанта разговорами о дополнительных чаевых при особом внимательном отношении к нему. В данных случаях, на первый план выходят такие качества личности сотрудников, которые очень важны, как терпение, тактичность, сдержанность. К каждому туристу, для хорошего результата в подобных ситуациях, сотруднику необходимо найти свой, индивидуальный подход, расположив его к себе.

Конфликты же внутрифирменные, между сотрудниками тур. компании и между туристами – это как два фронта, две столь обширные области для возникновения конфликтной ситуации. Они имеют свои специфические особенности, но в тот же момент не являются обособленными от конфликта между туристами и компанией, все они между собой тесно взаимосвязаны. Из одного вытекает второе, и как по кольцевой может пойти и в обратную сторону. В этом и проявляется особенность конфликта, он втягивает (может втягивать) в конфликт новых участников.[4]

Кроме того, каждый из выделенных трех уровней, может иметь и имеет множество своих уникальных подуровней, в свою очередь на каждом из них также могут возникать разные типы и виды конфликтных ситуаций.

Подводя итоги, можно сказать, что в процессе клиентоориентированной коммуникации в тур.индустрии постоянно проявляются явные или скрытые конфликты, зачастую из - за неправильных коммуникаций в процессе работы с возражениями. В любом общении с людьми нужно быть терпимым и сдержанным. Если же конфликт произошел, следует помнить, что при решении конфликта, нужно его не расширять, а сокращать количество и избегать оскорбления, жалобы, предлагать выгодные для всех позитивные решения, а сотрудник контактной области должен знать основы поведения в конфликтных ситуациях и

быть конфликтоустойчивым. А это значит не столь умение избегать конфликты, как владеть приемами управления им!

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Журнал «Экономические стратегии» №8 / 20014, статья «Антикризисное управление в туроператорской деятельности.
2. Варакута, С. А. Связи с общественностью: учебное пособие / Ю. Н.; Егоров; М.: ИНФРА – М, 2012.
3. Зверинцев, А.Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера, 2013г.
4. Скавитин А. Управление коммуникациями в кризисных ситуациях: работа с персоналом. Управление персоналом. 2004. – №1. – С.12.
5. Петров Д. Кризис как норма. И объект управления? Управление кризисными системами. – 2012. – №11. – С.30 - 36.
6. Адоир, Дж. Эффективная коммуникация. – М.: Эксмо, 2013. – 2014 с. (серия "Туру менеджмента").

© Ворфоломеева Ю.В., Синчук И. А. 2017

Синчук И. А.

магистрант, ОГУ

г. Оренбург, РФ

Ворфоломеева Ю. В

магистрант, ОГУ

г. Оренбург, РФ

Научный руководитель: **Смотрина О. С.**

канд. эконом. наук, доцент ОГУ

г. Оренбург, РФ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрена важность повышения эффективности стратегии управления персоналом как фактора конкурентоспособности организации в условиях кризиса.

Ключевые слова: персонал, стратегия, управление персоналом, кризис, конкурентоспособность, эффективность.

На сегодняшний день экономика России характеризуется резким усилением конкуренции. Данный фактор дал импульс предприятиям более тщательно отнестись к вопросу оценки успешности их деятельности, которая во многом зависит, во - первых, от того насколько эффективно выстроена внутренняя политика, во - вторых, от быстроты и

гибкости реагирования на изменения, происходящие во внешней среде с целью получения максимальных конкурентных преимуществ. В связи с тем, что развитие экономики в последние годы отличается волатильностью и неопределенностью, отечественные и зарубежные ученые занимаются поисками путей совершенствования организационных процессов, новых эффективных способов коммуникаций с клиентами, разработкой стратегий позиционирования и новых методов управления персоналом с целью повышения конкурентоспособности своей деятельности.

Таким образом, вопрос повышения конкурентоспособности во всех сегментах рынка не теряет своей актуальности.

На предприятия в качестве определяющих факторов развития действует множество разнообразных явлений и процессов, затрагивающих как внутреннюю, так и внешнюю среду организации. Именно поэтому, когда специалистами проводится оценка конкурентоспособности того или иного предприятия, они стараются учитывать весь спектр факторов, оказывающих влияние на организацию [7].

Так, например, внешняя среда предприятия, состоит из таких компонентов как направленность развития экономики страны, законодательная база государства, уровень инфляции и процентных ставок, доходы населения, прирост ВВП, состояние внешних рынков и состояние конкурентов. Внутренние возможности целесообразно определять исходя из направлений его деятельности, перечня предоставляемых услуг, наличия ресурсной базы, квалифицированных кадров, выбранных стратегических целей, уровня технической оснащенности предприятия, развития маркетинга и др.

В современной российской экономике предприятия работают в условиях неопределенности и нестабильности. Происходит рост ставок кредитования, снижение покупательского спроса и платежеспособности населения, ужесточение кредитной политики [2] . В связи с этим важно уделять внимание поддержанию высокого уровня конкурентоспособности, делая упор на повышение уровня сервиса, развитие технологий и поддержку бизнеса клиентов с помощью нефинансовых инструментов.

Систематизированное управление человеческими ресурсами повышает эффективность функционирования любого предприятия.

Именно управление персоналом, повышение конкурентоспособности сотрудников является одной из главных составляющих менеджмента. Крайне неблагоприятная экономическая ситуация в стране создает затруднения для руководящего звена при подборе стратегии управления персоналом в современных условиях.

Целью исследования является анализ способов повышения эффективности стратегии управления персоналом как фактора конкурентоспособности организации в условиях кризиса.

В настоящее время далеко не все отечественные компании уделяют должное внимание взаимосвязи стратегии управления персонала в организации и конкурентоспособности организации.

Существующая ситуация связана с отсутствием у руководящего звена организаций понимания важности вложения сил и ресурсов в процессы создания, сохранения, качественного преобразования и использования корпоративных знаний, их влияния на текущую деятельность компании и перспективы ее развития.

Менеджеру предприятия необходимо владеть не только профессиональными качествами, но он также должен уметь творчески мыслить, наращивать свои компетенции; уметь идти на риск и принимать всю ответственность за принятые решения на себя.

В качестве объекта исследования рассматриваются сельхозпредприятия Оренбургского района Оренбургской области.

Специфика сельскохозяйственного производства оказывает большое влияние на концепцию стратегического управления персоналом, так развитие персонала во многом определяется экономической состоятельностью организации.

Стратегический анализ экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий рассматривали на примере трех предприятий Оренбургского района Оренбургской области (ООО «Степная Нива», ООО «Родина» и ОАО «Сельхозтехника») (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная оценка экономических показателей
сельскохозяйственных предприятий в 2016 г.

Показатель	ООО «Степная Нива»	ООО «Ро-дина»	ОАО «Сельхоз-техника»	В среднем по трем предприятиям
Полная себестоимость проданных товаров, продукции и услуг, тыс. руб.	65 379	11 9245	394 104	192 909
Выручка от реализации товаров, продукции и услуг, тыс. руб.	84 050	146 166	612 987	281 068
Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	18 671	26 921	218 883	88 158
Уровень рентабельности, %	29	23	56	36

Анализ экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий Оренбургского района Оренбургской области, а также проведенный SWOT - анализ показали, что самым прибыльным предприятием является ОАО «Сельхозтехника». Его прибыль в 2016 г. составила 218 883 тыс. руб., а уровень рентабельности достиг 56 % . Самая низкая прибыль у ООО «Степная Нива» (18 671 тыс. руб.), но в этом предприятии уровень рентабельности выше (29 %), чем в ООО «Родина»(23 %).

Прибыль предприятия ООО «Родина» в 2016 г. составила 26 921 тыс. руб.

Стоит отметить, что у каждого предприятия экономические показатели колеблются в течение исследуемого периода. Для того чтобы повысить уровень рентабельности, необходимо не только увеличивать финансовые ресурсы за счет использования внутренних резервов предприятий, но и совершенствовать систему управления персоналом.

По результатам проведенного исследования было выявлено, что руководители сельскохозяйственных предприятий считают, что большее количество их работников частично устраивает величина их зарплаток (44,4 %).

В то же время большинство работников также отметили, что они отчасти удовлетворены своей зарплатой (40,6 %) (рис. 1).

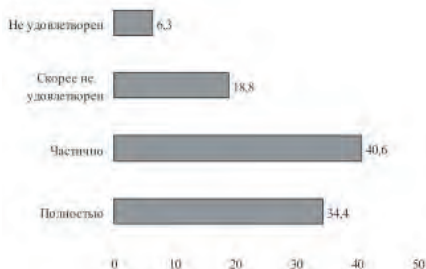


Рис. 1. Распределение ответов работников сельскохозяйственных предприятий на вопрос: «Насколько Вы удовлетворены своей зарплатой?», %

Непрерывное обучение персонала включает в себя подготовку «новых» рабочих; переподготовку и обучение рабочих вторым (смежным) профессиям; повышение квалификации. В отношении специалистов и руководителей обучающая функция предприятия проявляется, прежде всего, в организации повышения их квалификации.

Было выявлено, что необходимо постоянно совершенствовать систему управления персоналом, улучшая организацию подготовки и переподготовки кадров.

Анализ управления персоналом на предприятиях Оренбургского района Оренбургской области показал, что в повышении экономической эффективности деятельности данных хозяйств важную роль играет результативность работы кадров, т. к. явно ощущается возрастающий дефицит руководящих работников, специалистов и рабочих.

По данным исследования было выявлено, что 63,6 % руководителей и 65,6 % работников сельхозпредприятий хотели бы, чтобы на их предприятии было введено непрерывное обучение кадров (с выездом на предприятие сотрудников и преподавателей оренбургских образовательных учреждений) (рис. 2).

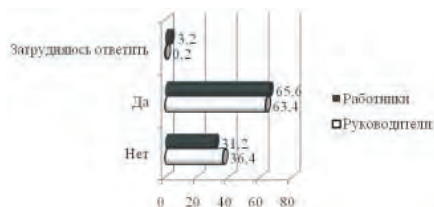


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Хотели бы Вы, чтобы на предприятии ввели непрерывное обучение кадров? (с выездом на ваше предприятие сотрудников и преподавателей)», %

Для управления карьерой работника необходимо ориентировать на самоуправление и анализ процесса. По результатам исследования было установлено, что многие работники сельскохозяйственных предприятий утверждают, что руководство поощряет их стремление воспользоваться возможностями карьерного роста как внутри самого предприятия (71,9 %), так и в отдельном структурном подразделении (65,6 %). Но есть и такие, кто не видит какой - либо системы поощрения внутри предприятия (6,3 %) и в структурном подразделении (9,4 %) (рис. 3). Некоторые респонденты отметили, что руководство в полной мере использует их возможности и навыки (67,7 %), одновременно часть других считает, что их не в полной мере (29 %) или же совсем не использует (3,2 %).

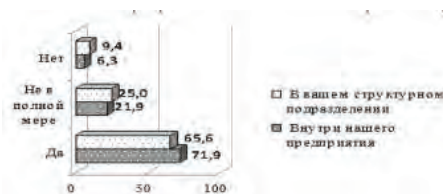


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Поощряет ли руководство Ваше стремление воспользоваться возможностями карьерного роста?», %

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать следующие направления совершенствования кадрового обеспечения с. - х. предприятий Оренбургской области: развитие социальной инфраструктуры села; создание единых образовательных комплексов; интеграция образовательных учреждений Оренбургской области и предприятий АПК; формирование системы мониторинга трудовых ресурсов (рис. 4).

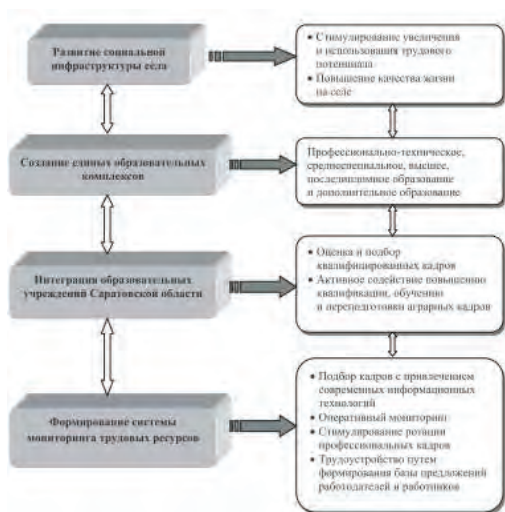


Рис. 4. Направления совершенствования кадрового обеспечения с. - х. предприятий Оренбургской области

Несмотря на отсутствие, нормативно - методической базы для проведения оценки стратегического управления персоналом, авторы полагают, что основные индикаторы эффективного формирования стратегий управления персоналом должны стремиться к значениям, представленным в (табл. 2).

Основными задачами совершенствования стратегического управления персоналом на перспективу должны стать увеличение количества квалифицированных кадров в сельхозпредприятиях области до 40 % специалистов, снижение текучести кадров (до 80 % работников предприятий), повышение уровня заработной платы (до 10 % работников), обеспечение социального развития персонала (до 80 % работников), увеличение прибыли предприятий (до 20 %), а также после предложенных направлений должен повыситься уровень конкурентоспособности предприятий до 60 % .

Таблица 2

Предполагаемый эффект совершенствования стратегического управления персоналом

Показатель	Предполагаемый эффект
Квалифицированные кадры	До 40 % специалистов
Снижение текучести кадров	До 80 % работников
Повышение заработной платы	До 10 % работников
Социальное развитие персонала	До 80 % работников
Увеличение прибыли предприятий	До 20 % после совершенствования управления персоналом
Повышение конкурентоспособности предприятий	До 60 %

Для того чтобы создать эффективную систему управления трудовыми ресурсами на с. - х. предприятиях Оренбургской области, рекомендуется практиковать заключение многосторонних договоров между оренбургскими образовательными учреждениями, работодателем и студентом.

Механизм организации целевой переподготовки специалистов может осуществляться по двум направлениям:

1) традиционному, при котором прием производится на основании заключенных трехсторонних договоров между абитуриентом, вузом и предприятием или муниципальным органом власти. В рамках традиционной системы предполагается, что студент приобретает фактические умения и навыки, преимущественно во время прохождения различных видов практик. Выбор предприятий и организаций АПК для прохождения практик жестко не регламентируется, данная система практического обучения имеет недостатки и, к сожалению, не гарантирует приобретение реального практического опыта студентами [1, 4].

2) инновационному, когда непосредственно сельхозтоваропроизводитель напрямую с вузом заключает на взаимовыгодных условиях договор на подготовку будущего специалиста определенной специализации из числа уже обучающихся студентов старших курсов, с которым заключается договор, гарантирующий его трудоустройство, либо на

переподготовку (повышение профессиональной квалификации) работников сельскохозяйственных предприятий.

В результате проведенных исследований предложены направления совершенствования кадрового обеспечения сельскохозяйственных предприятий, включающие в себя развитие социальной инфраструктуры села, создание единых образовательных комплексов, интеграцию образовательных учреждений Оренбургской области и предприятий АПК, формирование системы мониторинга трудовых ресурсов.

Для улучшения целевой профессиональной переподготовки кадров с. - х. предприятий Оренбургской области необходимо взаимодействие муниципальной власти, оренбургских образовательных учреждений и сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Необходимо наладить реальное стратегическое партнерство всех участников рынка труда молодых специалистов путем законодательной фиксации задач, полномочий и ответственности всех участников [3, 6].

Для привлечения молодого поколения в АПК необходимо разработать концепцию, направленную на развитие престижа профессий, обеспечения материального стимулирования труда молодых специалистов и закрепления их на селе [2, 6].

Необходимо также совершенствование действующих и разработка новых мер социально - экономической поддержки выпускников в период пребывания в статусе молодого специалиста; совершенствование систем материального, морального и профессионального стимулирования труда, введение инновационных, используемых в других отраслях, стимулирующих систем (стипендиальные программы, программы обучения и повышения квалификации, профессиональные стажировки, включая зарубежные, стимулирование свободным временем, организация системы профессиональных конкурсов и премий и др.) [2].

Со стороны предприятий необходимо активное их участие в разработке основных образовательных программ вуза, в том числе в разработке компетенций, необходимых для дальнейшей работы выпускника в отрасли; содействие в подготовке студентов для прохождения различных видов практик и других направлений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глебов И.П., Черненко Е.В. Воспроизводство человеческого капитала: Саратов: ЦВП «Саратовский источник», 2015. – 169 с.
2. Глебов И.П., Александрова Л.А., Моренова Е.А., Черненко Е.В. Направления повышения закрепления молодых специалистов в сельском хозяйстве // Аграрный научный журнал. – 2013. – № 2. – С. 76–81.
3. Моренова Е.А., Черненко Е.В. Воспроизводство человеческого капитала в аграрном секторе в современных условиях глобализации экономики // Направления импортозамещения на продовольственном рынке: сб. статей Международной научно - практической конференции / под ред. И.П. Глебова. – Саратов, 2016. – С. 98–102.
4. Моренова Е.А., Черненко Е.В., Бутырина Ю.А. Факторы способствующие инновационному развитию АПК России в современных условиях // Аграрный научный журнал. – 2016. – № 5. – С. 95–99.
5. Разинькова О.П. Управление персоналом предприятия в условиях нестабильного производства. – Тверь, 2006. – 144 с.

6. Сельский рынок труда молодых специалистов: взгляд стейкхолдеров на проблемы и их решение / Л.А. Александрова [и др.] // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2013.– № 3.– С. 66 – 73.

© Синчук И.А. , Ворфоломеева Ю.В. 2017

Скорнякова А.А.

к.э.н., доцент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЭУП)»,
г. Казань, РФ

УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ ВЫПОЛНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНО - МОНТАЖНЫХ РАБОТ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация

Учет выручки о выполнения строительно - монтажных работ является весьма сложным объектом учета. У руководителей и бухгалтеров строительных подрядных организаций возникает множество вопросов, связанных с порядком признания выручки от выполнения строительно - монтажных работ в бухгалтерском и налоговом учете. В статье рассматриваются особенности признания выручки от выполнения строительно - монтажных работ по российским правилам учета и международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова

Выручка, критерии признания учет, строительно - монтажные работы, прибыль.

Порядок признания выручки от выполнения строительно - монтажных работ в бухгалтерском учете регулирует ПБУ 9 / 99 «Доходы организации». Согласно которому выручка и расходы по договору признаются способом: «по мере готовности» или в размере понесенных расходов [1].

Критерии признания выручки в бухгалтерском учете:

1) Юридический аспект: выручка должна признаваться при передаче результата работ по всему договору или определенному этапу, предусмотренному договором, с одновременным переходом риска гибели или повреждения объекта;

2) Бухгалтерский аспект: в случае если прибыль или убыток по выполнению договора на отчетную дату может быть точно определен, выручка и расходы по договору признаются способом «по мере готовности»;

3) Налоговый аспект: выручка для расчета налога на прибыль может быть распределена между отчетными периодами, в течение которых выполняется договор, одним из следующих способов: равномерно или пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов, предусмотренных в смете, если договором не определены этапы. Начисление налога на добавленную стоимость (НДС) у подрядчика и принятие его к вычету у заказчика производится или на основании платежного поручения

на оплату выполненных подрядчиком, но не принятых заказчиком, работ, или при передаче результата работ с переходом риска гибели.

Ежемесячно строительное предприятие объем выполненных работ утверждает актами выполненных работ и справками о стоимости работ. Согласно ГК РФ существуют два способа сдачи результата работ от подрядчика к заказчику: по окончании выполнения всех работ или поэтапно[2]. Этапом является законченный цикл строительно - монтажных работ, при котором утверждены все условия договора подряда, согласованные по каждому этапу: сроки выполнения, перечень работ, цена по договору по каждому этапу.

Если по договору предполагается поэтапная сдача работ, то после подписания актов передача признается для подрядчика продажей в бухгалтерском и налоговом учете. Начисление НДС у подрядчика и принятии его к вычету у заказчика производится на основании платежного поручения на оплату подрядчиком, но принятых заказчиком, работ [3]. Согласно НК РФ для расчета налога на прибыль размер выручки признается согласно правилам ПБУ: выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами по реализации товаров, услуг, работ в денежной или натуральной формах. Согласно НК РФ налогоплательщику необходимо применять принцип равномерности признания и доходы распределять самостоятельно в случае если связь между доходами и расходами не может быть достоверно определена или когда доходы принадлежат нескольким отчетным периодам. Согласно письму Минфина России от 13.10.2006 №03 - 03 - 04 / 4 / 160 цена договора подряда может быть распределена между отчетными периодами в течение которых выполнялись работы двумя способами: равномерно или пропорционально доли фактических расходов отчетного периода в общей сумме затрат, которые зафиксированы в смете, если договором не определена поэтапная сдача работ [4].

Сравнение норм ПБУ 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда» с нормами МСФО 11 «Договоры на строительство» позволяют сделать вывод о максимальной схожести положений этих нормативных документов.

Согласно ПБУ 2 / 2008 и МСФО 11, условиями необходимыми для подлинного установления финансового результата исполнения договора будут: уверенность, что предприятие получит прибыль, связанную с договором, и выполнимость подлинного определения понесенных расходов по договору. Согласно ПБУ 2 / 2008 и МСФО 11, если прибыль или убыток по выполнению договора на отчетную дату может быть достоверно определен, выручка и расходы признаются способом «по мере готовности» [5]. Способ определения выручки определен в бухгалтерской отчетности и должен быть закреплен в учетной политике организации.

В таблице 1 представлено соответствие МСФО 11 и ПБУ 2 / 2008 по условиям признания и корректировки выручки от выполнения строительно - монтажных работ.

Таблица 1. Порядок признания выручки от выполнения строительно - монтажных работ

Условия	ПБУ 2 / 2008	МСФО (IAS) 11
Признание выручки	Стоимость работ по установленной в договоре цене работ	Первоначальная сумма выручки, которая согласована в договоре

<p>Корректировка выручки</p>	<p>В ходе исполнения договора согласованными сторонами изменениями стоимости работ по договору, которые обуславливаются либо использованием более качественных и дорогостоящих строительных материалов и конструкций, а также выполнением работ более сложных по сравнению с предусмотренными в технической документации или работ, не предусмотренных в технической документации (увеличение выручки по договору), либо неисполнением каких - либо работ, предусмотренных в технической документации (уменьшение выручки по договору).</p>	<p>Отклонения или претензии, которые увеличивают или уменьшают выручку по договору в периоде, следующем за периодом, в котором договор был первоначально согласован</p>
	<p>Претензии предъявляемые организацией к заказчикам и иным лицам, указанным в договоре, требованиями: о возмещении затрат, не учтенных в смете, которые организация была вынуждена понести в связи с действиями (бездействием) указанных лиц; о возмещении разумных расходов, понесенных в связи с установлением и устранением дефектов в технической документации, предоставленной заказчиком или проектной организацией,, в связи с задержкой или остановкой работы из - за неоказания заказчиком организации содействия, предусмотренного условиями и т.д. (увеличение выручки по договору);</p>	<p>Отклонения, увеличивающие выручку за счет роста объема работ</p>
	<p>Поощрительные выплаты выплачиваемыми организацией дополнительно сверх сметы по условиям договора суммами (увеличение выручки по договору).</p>	<p>Отклонения в сумме выручки по договору с фиксированной ценой в соответствии с положениями, предусматривающими рост выручки при росте затрат</p>

Также следует отметить, что ПБУ 2 / 2008 не содержит норм по уменьшению выручки на сумму штрафов за задержку выполнения договора по вине подрядчика, в отличие от МСФО 11. Данные расходы, следует учитывать в составе прочих расходов для целей бухгалтерского учета и в составе внереализационных расходов для целей налогового учета.

Анализ положений ПБУ 2 / 2008 «Учет договоров строительного подряда» и МСФО 11 «Учет договоров на строительство» показал, что правила российских положений максимально приближены к международным стандартам. И строительные организации могут использовать положения этих документов для учета выручки от выполнения строительно - монтажных работ.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99 : Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н. (с последующими изм.) // Российская газета – 1999. – 22, 23 июня

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14 - ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст.410.

3. Кучерявенко С.А. Проблемы бухгалтерского учета доходов и расходов в строительных организациях // Молодой ученый. – 2012. – № 6.

4. Министерство финансов Российской Федерации: Письмо N 03 - 03 - 04 / 4 / 160 от 13.10.2006

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1 / 2008 : Приказ Минфина РФ от 6 окт. 2008 г. № 106н (с последующими изм.) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. – 3 ноября . – № 44

6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство» // приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н.

© Скорнякова А.А., 2017

Славина Н. Г.

Преподаватель, Колледж Геодезии и Картографии "
ФГБОУ «Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии»
г. Москва

ЛИДЕР И ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ

Аннотация

Статья посвящена насущной задаче для предпринимательской деятельности – развитию творчества у персонала. Основные вопросы - может ли лидер управлять творчеством и является ли процесс управления компанией «полезным» для творчества? Обобщая опыт зарубежных исследователей, автор определяет задачу лидера как мотивацию сотрудников и максимизацию их творческого потенциала.

"Перспективным решением сегодня является привлечение руководством нужных людей в нужное время к творческой работе.

Ключевые слова

Лидер, творческий потенциал, управление, инновации, взаимодействие идей, мотивация.

Творчество, как способность создавать что - то новое, имеет важное значение для предпринимательской деятельности, так как оно помогает запускать новые предприятия и поддерживает существующие компании. Переход к инновационной экономике резко укоротил жизненный цикл новых разработок – теперь на рынке выигрывает тот, кто смог произвести самое большое число самых лучших идей.

Но, возможно, творчество слишком долго считалось неуправляемым и неосязаемым процессом, не приносящим немедленной отдачи – поэтому многие лидеры компаний не уделяли ему должного внимания. Однако, творчество долгое время было в центре внимания ученых в различных областях от антропологии до нейробиологии, что помогло ему распространиться, также на науку управления. Эта тенденция привела к тому то, что развитие творчества у персонала стало насущной задачей для многих компаний.

В изменчивом, сложном, быстро меняющемся мире, тема раскрытия творческого потенциала становится все более и более насущной. В наши дни, организации должны быстро развиваться не только за счет инноваций в своей продукции и услугах, но и за счет инноваций во внутренних процессах. Если организация не развивается достаточно быстро, она будет выведена с рынка многочисленными конкурентами.

В этой связи, возникает вопрос: "Может ли лидер вообще управлять творчеством?". Более того, непонятно – является ли зарегулированный процесс управления компанией быть "полезным" для творчества или он сдерживает его развитие? Обязательно ли "узкое место" для творчества всегда находится в верхней части организационной пирамиды?

Ответ на эти вопросы таков: "Лидер управляет не творчеством, а для творчества". Главным приоритетом руководства является привлечение нужных людей в нужное время к творческой работе. Это взаимодействие начинается, когда лидер определяет роль сотрудников. Вместо обычного стандартного выполнения спущенных сверху стратегий и планов, сотрудники вносят свой вклад, применяя собственное воображение и мечты, формирующиеся в инновационные предложения.

Процесс генерации новых идей люди обычно представляют как "миф одинокого изобретателя": творческий человек нередко это одиночка, создающий что - то новое и невероятное. Но реальность такова, что большие прорывы могут создаваться гениями - одиночками, но сегодня большинство нововведений опирается на вклад коллектива единомышленников. Структура многих инновационных организаций основана на сложении творческих усилий большого числа людей в децентрализованной структуре управления. Вклад в такую взаимозависимую сеть является наградой для ее участников. Это позволяет сэкономить усилия и подключиться к творчеству многих умных людей, работающих над той же проблемой.

Нередко лидеры стремятся нанимать на работу максимально похожих на себя людей, что приводит к чрезмерной однообразности идей в коллективе и застою в творческом процессе.

Решением данной проблемы может служить намеренный набор в компанию людей, отличающихся по опыту и подходу от существующего коллектива.

Например, музыкальный бизнес требует интеграции многих сторон, которые не являются частью одной фирмы (или даже команды), в том числе авторов, издателей, художников и создателей лейбла. Лидер такого проекта должен осуществлять руководство в условиях отсутствия четких правил, контроля и даже мерила того, насколько хорош, а значит, востребован, будет конечный продукт. Эффективные лидеры создают общую цель в этих неоднозначных обстоятельствах, в то же время, позволяя другим применять свои особенности и навыки.

Иерархические структуры в большинстве компаний и различия в статусе между сотрудниками препятствуют обмену идеями. Как это исправить? Одно из решений: лидер должен хвалить не тех, кто добивается успеха сам, а тех, кто помогает другим добиться успеха. Инновации возникают, когда люди разных областей знаний делятся своими идеями.

Лидер может также повысить творческий потенциал компании, глядя за пределы организации; в таком случае взаимодействие идей не будет ограничено стенами фирмы. Например, в эпоху первых шагов самолетостроения с 1900 по 1902 годы братья Уилбур и Орвилл Райт были лишь одними из многих любителей, которые делились своими открытиями и идеями не из желания разбогатеть, а ради решения технических проблем и романтики человеческого полета.

Для лидера важно ценить различные творческие типы среди сотрудников и понимать, что некоторые из них лучше на определенных этапах, чем другие. Также, очень немногие люди одинаково одарены в генерации идей и в коммерциализации идеи. Именно поэтому крупные фирмы обычно разделяют эти две функции: на генерацию идеи и ее вывода на рынок. Задача руководства состоит в передаче творческих идей от отдела исследований и разработок к отделу производства и внедрения. Творческим людям в таком случае не придется тратить время и силы на коммерческую деятельность, в которой они зачастую не сильны.

Лидера можно сравнить с образом садовника, подготавливающего почву для "рассады идей" и защищающего их от враждебной среды, но в саду есть и "сорняки". Как следствие важнейшей задачей менеджеров становится удалять людей, не имеющих потенциала творческой активности или утративших его в силу каких-либо обстоятельств. В действительности на каждую идею с реальной коммерческой перспективой существуют десятки идей, которые не стоит продолжать.

Мотивирование сотрудников с целью максимизации их творческого потенциала является важнейшей задачей лидера. Одними из главных факторов мотивации являются интеллектуальный вызов работы и независимость в принятии решений.

Если ключами к творческой работе действительно являются интеллектуальный вызов и независимость, руководство должно найти способы обеспечить их. Когда люди хорошо подобраны в проекте, предоставление им независимости имеет меньший риск. В идеале, творческие работники будут иметь возможность устанавливать свои собственные цели, по крайней мере, частично.

В тоже время, тот факт, что творческие работники внутренне мотивированы, не означает, что поведение лидеров не имеет никакого значения. Хороший лидер может сделать многое, чтобы бросить вызов и вдохновлять людей на продолжение творчества. Обычно люди

высоко ценят хорошее отношение руководителя к проекту. Большие изобретения часто делаются, чтобы произвести впечатление на кого - то другого.

Неправильные управленческие модели поведения, или просто пренебрежение, чрезвычайно снижает мотивацию персонала. Сотрудники делают творческую работу более мотивированно после искреннего общественного признания, чем после денежного вознаграждения.

Таким образом, в современной компании, задача лидеров заключается в постоянном экспериментировании и уменьшении страха неудачи, руководства - в создании атмосферы психологической безопасности. Убедить людей в том, что они не будут унижены и наказаны за ошибочные идеи или проблемные вопросы. Потенциал для творческого участия сотрудника в своей работе максимален, когда сама работа рассматривается им как благородная миссия. Лидер может сделать многое, чтобы обеспечить выполнение этого требования на рабочем месте.

Список использованной литературы

1. Андриенко Е.В.: Социальная психология. - М.: Академия, 2011
2. Бланшар К.: Лидерство: к вершинам успеха. - СПб.: Питер, 2011
3. Камынина Н. Н., Островская И. В., Пьяных А. В.: Менеджмент и лидерство (+ CD - ROM); ГЭОТАР - Медиа - Москва, 2012.
4. Кови Стивен: Лидерство, основанное на принципах; Альпина Паблишер - Москва, 2013.
5. Литвинюк А.А.: Организационное поведение. - М.: Юрайт, 2012
6. Макаров В.М.: Менеджмент. - СПб.: Питер, 2011
7. Молоканов Михаил: Лидерство по - русски. Руководство пользователя; Рид Медиа - Москва, 2012.
8. Питер Урс Бендер, Хеллман Эрик: Лидерство изнутри. Практическое руководство; Попурри - Москва, 2005.
9. Селезнева Е. В.: Лидерство; Юрайт - Москва, 2013.
10. Таунсенд Джон: Лидерство на грани фантастики; Триада - Москва, 2010.

© Славина Н.Г., 2017

Соловьёва А.А.

студент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

Прытков А.В.

студент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

Научный руководитель: **Тимофеев Р.А.**

кандидат экономических наук, доцент КГЭУ,

г. Казань, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Аннотация

Инфляция и безработица – сложные экономические явления, которые присутствуют, даже в малой степени, в любой современной экономике. В наше время проблема инфляции

и безработицы очень актуальна. Инфляция, обычно в виде повышения цен, касается каждого человека в современном обществе. Безработица имеет негативное влияние на общество [1, С. 57]: неэффективное использование рабочей силы повышает уровень безработицы, что, в свою очередь, может спровоцировать рост преступных элементов и социальные взрывы (на фоне социальной нестабильности). В целом, инфляция – это обесценивание денег из-за увеличения общего количества обращающихся бумажных денег в стране, в результате чего мы можем наблюдать рост цен на товары и услуги. Инфляцию можно классифицировать по-разному [2]: по характеру протекания - открытая и скрытая; в зависимости от темпа роста цен: умеренная (10 % в год); галопирующая (100 - 150 % в год); гиперинфляция (до 1000 % в год); по степени расхождения роста цен по различным товарным группам: сбалансированная (цены остаются неизменными); несбалансированная (цены меняются).

Ключевые слова

Экономика, инфляция, безработица.

Причины инфляции заключаются во взаимодействии двух сфер: производства и денежного обращения. Существует 3 причин инфляции [2]: монетарные, структурные и внешние. Монетарные причины – это спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота, превышение доходов над расходами, дефицит государственного бюджета, чрезмерные расходы на военные нужды. Структурные причины – это монополия государства на внешнюю торговлю, несовершенство системы управления экономикой. Внешние причины – это мировые кризисы, сопровождающиеся ростом цен на сырье и нефть, обмен банками национально валюты на иностранную (это вызывает потребность в дополнительной эмиссии денег), сокращение поступлений от внешней торговли.

Инфляция, как экономический процесс, имеет свои последствия. Она негативным образом влияет на экономику страны. Ключевыми моментами инфляции являются [2]: снижение дохода населения и ухудшение жизненных условий ряда социальных групп, сокращение кредитования и инвестирования, рост безработицы, снижение предпринимательской активности, развитие «теневой» экономики.

Что же касается безработицы, то она является одной из основных проблем современной экономики. Это социально - экономическое явление, при котором экономически активное население не может найти себе работу. Ее существование и последующий рост является признаком макроэкономической нестабильности. Выделяют несколько видов [1, С.59]: фрикционная; структурная; институциональная; циклическая; сезонная. Фрикционная безработица – это безработица, возникающая из-за некоторого числа работоспособного населения, находящихся в поиске новой работы в результате получения нового образования, переподготовки или иных обстоятельств. Структурная безработица — связана изменениями в структуре спроса на рабочую силу. Сезонная безработица — обуславливается сезонными изменениями спроса на труд в определенных отраслях производства. Институциональная безработица возникает при неэффективности национального рынка труда. Циклическая безработица связана с невозможностью национальной экономики удовлетворить спрос соответствующими предложениями, то есть создать достаточное количество рабочих мест для экономически активного населения.

К основным причинам безработицы можно отнести [1, С.70]: структурные колебания в экономике, связанные с улучшением технологии производства и оборудования, что может привести к сокращению излишней рабочей силы; экономический спад в экономике страны;

неэффективная работа правительства и профсоюзов в области, связанной с оплатой труда; сезонные изменения в уровне производства в определенных отраслях экономики; очень низкий спрос (или полное его отсутствие) на товары и услуги. Последствия безработицы делят на экономические и неэкономические. К экономическим относят: потеря дохода населения; потеря или снижение квалификации рабочей силы; отставание фактического ВВП от запланированного уровня; замедление темпов роста экономики. Неэкономические последствия: невозможность найти работу из-за ее отсутствия приводит к ухудшению психологического здоровья населения; ухудшение криминогенной обстановки в стране; усиление политической нестабильности и социальной напряженности в обществе.

Взаимосвязь безработицы и инфляции может существовать в экономике любой страны мира в краткосрочном периоде она выражается в том, что во время ценового роста занятость увеличивается, то есть происходит снижение безработицы. В долгосрочном периоде зависимость между инфляцией и безработицей пропадает. Английский экономист А. Филлипс в своей статье исследовал изменение заработной платы и уровень безработицы. Он пришел к тому, что при увеличении заработной платы происходит уменьшение безработицы. Эту зависимость он выразил в «кривой Филлипса» [1, С.74]. «Кривая Филлипса» представляет из себя примитивную модель инфляции, поэтому она не может рассматриваться в долгосрочном периоде.

На ряду с этим, инфляция не объясняет стагфляции. Стагфляция – это явление в экономике, когда сочетается высокий уровень безработицы и инфляции. Государство во время стагфляции решает несколько сложных задач:

1. Государство предпринимает меры, которые могут сократить нехватку государственного бюджета, так же уменьшают кредиты и доходы людей. Но все это ведет к регрессу производства: промышленные предприятия уменьшают производство товаров и услуг, а население не может приобрести необходимые товары из-за отсутствия денежных средств [3].

2. Государство использует меры для увеличения производства, тем самым побуждая инфляцию. Но в этом случае, эти меры неоднозначны, так как, с одной стороны, они останавливают регресс производства, но с другой стороны, они увеличивают инфляцию и безработицу в стране [4].

Для того чтобы избежать повышения уровня безработицы в стране, создаются и разрабатываются различные программы. Целью сокращения безработицы и занятости населения является увеличение уровня спроса на рабочую силу. Координация государства занятости населения – это важнейшая экономическая и социальная политика страны. Политика занятости выражается по направлениям: содействие в трудоустройстве; помощь в профессиональной подготовке и переподготовки специалистов; помощь в индивидуальном предпринимательстве; налаживание общественных работ; создание и осуществление федеральных и региональных программ для помощи в трудоустройстве с объективными трудностями: студенты, пенсионеры, инвалиды т.д.

Подводя итоги, следует отметить что, инфляция и безработица тесно связаны между собой и являются неотъемлемой частью современной экономики. За последние годы уровень безработицы имел тенденцию роста в мировой экономике. Рост цен продолжается, повышаются цены на рынке товаров и услуг. Экономика не может развиваться без инфляции и безработицы. Это доказывает экономический опыт многих стран. Но

существуют методы по поддержанию инфляции и безработицы в равновесии друг с другом, которые разрабатываются государством на законодательном уровне.

Список литературы.

1. Павленков. В.А. Рынок труда. Занятость. Безработица [Электронный ресурс]: учебник / Павленков В.А. - М.: Издательство Московского государственного университета, 2004. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5211046420.html/>

2. Трофимова В.А., Теория и практика инфляции в России. В.А. Трофимова, Горшкова В.И. [Электронный ресурс]: <https://www.scienceforum.ru/2014/pdf/6058.pdf>

3. Тимофеев Р.А. Основные факторы, обуславливающие содержание экономической надежности региональных экономических систем. Тимофеев Р.А. Вестник экономики, права и социологии. 2011. 1. С. 88 - 93.

4. Тимофеев Р.А. Кластерный подход как фактор повышения эффективности региональной экономической системы. Тимофеев Р.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 12 (74). С. 80 - 83.

© Соловьёва А.А. , Прытков А.В. , 2017

Сопина Ю.В., Ляшко М.Ю.

Студенты
институт электроэнергетики и электротехники
КГЭУ,

Тимофеев Р.А.

к.э.н., доцент
институт цифровых технологий и экономики
КГЭУ,

г.Казань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация

В современном мире политика очень часто игнорирует важность экономической составляющей в политической деятельности, что в свою очередь приводит к убытку или ухудшению экономической ситуации в том или ином субъекте. Этому может послужить масса примеров из мировой политики. Так всем известное введение санкций против России принесло немало хлопот сельскому хозяйству многих стран ЕС[1]. Но несмотря на эти потери были введены санкции, чтобы усилить антироссийские настроения, особенно вызванные переходом Крыма в состав Российской Федерации. Вот яркий пример того как политика идет впереди экономики. Это не единичный случай, их множество и можно говорить о том, что мировая политика во многом сначала руководствуется политическими интересами, а затем экономическими. Так все же, действительно ли нужно, чтобы политика опиралась на экономику, а не наоборот? Какие еще примеры можно привести в пользу того,

что мировая политика делает такие ошибки? Почему очень часто так происходит? Какие последствия ведут за собой эти оплошности? Как бороться за правильность взаимодействия политики и экономики? Разберем все по порядку.

Ключевые слова

Политика, экономика

Проведем аналогию и представим, что экономика это сцена. А представление это политика, следовательно, актеры это политики. Чем лучше эта сцена, тем убедительнее ее актеры, тем лучше спектакль и тем больше кассовых сборов. Конечно, можно быть уличным актером, без сцены, но большой ли гонорар получит он, каким бы талантливым он ни был? Жалкие гроши прохожих - вот все чего он добьется. То есть для актера важна сцена, это то, на чем он может реализовывать свои интересы. Так и в политике, мало что можно добиться, не имея экономического фундамента. Чтобы он был, необходимо о нем позаботиться нужно думать, какие политические действия могут разрушить или пошатнуть эту основу. Естественно, чем лучше, крепче фундамент экономики, тем больший разворот действий может себе позволить политика. Но возвращаясь к театру, актер иногда забывает, что его кормит не просто талант, а его талант на этой сцене, поэтому он должен следить за ее состоянием. Политик должен сначала беспокоиться об экономических последствиях и на их основе удовлетворять свои политические интересы. Потому что политика - это своего рода борьба интересов в обществе. Отстояв свою позицию, политик переходит к их осуществлению. Но что он сможет сделать, не имея ресурсов? Конечно же, ничего. Именно поэтому экономика и ее благополучие должно вызывать у политики огромный интерес.

Многие понимают всю важность экономики, но на практике, как правило, все иначе, чем в теории. Обширные территории России всегда вызывали зависть зарубежных партнеров своими размерами. Так еще и присоединение Крыма стало очень нехорошим знаком для многих недружественных стран. Чтобы каким - то образом затормозить развитие Российской Федерации в разных областях, было принято решение о введении санкций против нее. Да экономика РФ пошатнулась, но близкие по географическому расположению страны, входящие в ЕС понесли гораздо больший урон, чем Российская Федерация. К примеру - Финляндия, граница которой распростерлась с России на протяжении 1300 километров. Ввиду близости расположения товарооборот между странами в 2013 году составлял 10 % от финского экспорта[2]. Для сравнения это третье место в списке торговых партнеров Финляндии. Конечно, сами Хельсинки не выступали за антироссийские санкции, а даже наоборот пытались сгладить углы. Все же политика Финляндии выстроилась таким образом, что к России она относилась посредственно, понимая свою выгоду общения с ней. С другой стороны Хельсинки намного теплее общался со своими европейскими друзьями. Да это тоже было экономически выгодное отношение, но эта политическая солидарность с ЕС загнала Финляндию в глубокий кризис. И эта дружба не смогла помочь избежать экономического упадка страны. К сожалению, Финляндия оказалась между двух огней. Если бы она сохраняла некую обособленность и взаимодействовала с обоими секторами в равной степени, то она могла бы в моменты вражды сохранять нейтралитет и продолжать дальше сотрудничать со своими прибалтскими друзьями и с Россией. Но внешняя политика Финляндии предпочитала близкое общение с ЕС

за что сейчас и расплавляется. Вот пример недальновидной политики, которая не учитывала экономический потенциал дружбы с России. Санкции коснулись не только Финляндии, но и Евросоюза в целом. Так в совокупности ЕС, США и другие страны потеряли 100 миллиардов долларов – это вдвое больше, чем потеряла Россия. «Стоимость санкций с точки зрения потерь дохода стран, которые являлись инициаторами санкций, составляет примерно \$3,2 млрд в месяц», — пояснил Джезайри (цитата по ТАСС). По его подсчетам, в общей сложности за прошедшие три года эти суммы складываются примерно в \$100 млрд. Общую сумму потерь самой России Джезайри при этом оценивает в \$52–55 млрд, или примерно 1 % ВВП [3].

Примеров того, что политика очень часто игнорирует экономику, и ее значимость в нашем обществе, очень много. Но попробуем разобраться, почему так происходит? Опять - таки, проведем аналогию и представим случай, который, наверняка, происходил с каждым из нас. Гуляя по магазину мы видим на прилавке вещь, о которой мы всегда мечтали и которая так нам нужна. Но человек, который нас сопровождает, вдруг говорит: «Зачем тебе это надо? Это слишком дорого?». Мы грустные и подавленные, оставшиеся без своей мечты, бредем дальше. И в один прекрасный день, получив зарплату мы уговариваем всех, в том числе и себя, что нам нужна эта вещь, что жить без нее нельзя и пусть это сапоги за 20 тысяч, можно ведь и подешевле купить, но нет, «они же такие красивые». На крыльях счастья летим навстречу мечте, совершенно забыв, что зарплата составляет 25 тысяч, и не понимая на что жить дальше, мы бежим за этой вещью. Купив заветный предмет и отойдя от эйфории новой покупки, мы осознаем, что нам надо платить за кредит и что - то кушать. Но денег осталось ничтожно мало. Иногда человек делает безрассудные вещи, о которых потом сожалеет. Политики тоже люди и иногда жажда исполнения интересов гораздо важнее, чем последствия, грядущие после какого - либо политического действия. Конечно каждая ситуация и каждый политический маневр может быть оправдан некими обстоятельствами. И нельзя считать, что каждый, на первый взгляд, необдуманный поступок является, чьим - то спонтанным желанием. Иногда, силы извне диктуют свои правила (примером может послужить тот же экономический кризис в Финляндии в период введения антироссийских санкций). Но если проанализировать большинство политических действий, повлекшие за собой какой - либо экономический упадок, можно говорить о том, что они были сделаны на основе чьих - то интересов, которые противоречили экономическому процветанию. Но ни в коем случае эти желания не могли отойти на второй план. Хотя если бы на тот момент можно было бы рассудить здравым умом, то этот интерес мог бы и подождать до тех пор, пока это не перестало бы противоречить положительным сторонам того или иного сегмента. Еще есть вариант, что в какой - то мере политика это игра в шахматы. И иногда даже опытный гроссмейстер, идя по своей безупречной стратегии, не замечает всего, что происходит на шахматной доске и делает обидные ошибки. Он так погружен в свою победоносную игру, что другого и видеть не хочет. Это мешает ему трезво оценить всю ситуацию. Иногда в жизни для победы необходимо сделать два шага назад, как бы противоречиво это не звучало, чтобы потери были минимальны. Но многие этого

не понимают и идут напролом к своей цели, пренебрегая многими аспектами. Политики также часто веря в безупречность своих идей и позиций, не замечают, что его соперники готовят ему, если выразиться на языке гроссмейстера, «шах и мат». То есть политик, как и в шахматах должен предусматривать развитие событий на несколько шагов вперед. И не разбрасывать свои фигуры направо и налево, чтобы добиться своей цели. А так как мы уже выяснили, что экономика для политики одна из самых главных фигур, то она не имеет такой роскоши подставить под удар экономику.

От необдуманных и неоправданных политических действий, могут ожидать различные последствия. Наверное, самые страшные - война или экономический кризис. От них, к сожалению, страдает простой народ. Поэтому политика всегда должна думать о последствиях своей деятельности. Но как уже показала история, её очень часто не пугает, что экономика может рухнуть, а человеческие жизни - превратиться в пушечное мясо. А самый главный парадокс заключается в том, что политика часто губит и экономику региона, и экономику страны в целом, и в результате, от своих же действий не находит средств на реализацию, вновь всплывших интересов[4].

Да в современном мире многое делается только лишь для удовлетворения своих политических интересов, только потом начинают задумываться, о всех разрушительных последствиях. И часто мишенью становятся экономика и простой народ, именно они оплачивают многие оплошности политики. Чтобы избежать негативных последствий, как минимум необходимо [5]: адекватно оценивать экономические возможности; учитывать последствия; не пренебрегать благополучием экономики; совершать, обдуманные и выгодные во всех планах, действия. Проще говоря, политика должна учитывать все последствия, а самое главное должна осознавать всю важность экономики в политической сфере, поскольку именно за счет экономики совершается реализация многих интересов политики.

Список литературы.

1. Тимофеев Р.А. Ключевые вопросы политики торгово - экономических санкций в современных условиях российской экономики. Р.А. Тимофеев, П.А. Батайкин. \ \ Вестник экономики, права и социологии. № 1, 2016., С.92.
2. Торгово - экономическое сотрудничество России и Финляндии. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ria.ru/spravka/20161209/1483033859.html> (Дата обращения 18.10.2017).
3. В ООН оценили потери России и «противников» от санкций в три ВВП. Эфиопии [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/28/04/2017/590332b69a7947ae385244b0> (Дата обращения 18.10.2017).
4. Алафузов И.Г. Роль синергетики в анализе развития региона. Алафузов И.Г., Тимофеев Р.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 8 (70). С. 5 - 8.

5. Тимофеев Р.А. Основные факторы, обуславливающие содержание экономической надежности региональных экономических систем. Тимофеев Р.А. Вестник экономики, права и социологии. 2011. 1. С. 88 - 93.

© Сопина Ю.В., Ляшко М.Ю., 2017

Сыгина М.А.,
Студент ПГТУ,
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ МАРИЙ ЭЛ

Аннотация

Инфраструктура города является основной базой для жизнедеятельности человека. В статье высчитан «Индекса Беннета» в Республике Марий Эл и произведена оценка сравнения на фоне других регионов.

Ключевые слова

Инфраструктура, «Индекса Беннета», развитие, потенциал, отрасль.

Инфраструктура это комплекс базовых и, как правило, бюджетных объектов и услуг, позволяющих экономике страны или региона расти и развиваться. К инфраструктурным объектам обычно относят дороги, школы, детские сады, больницы, магазины и тому подобное.

Слово «Инфраструктура» в переводе с латыни означает «основа постройки», то есть те базовые элементы жизни, на которых зиждется процветание общества. Чем качественнее инфраструктура, тем лучше развивается экономика. Поэтому вкладывать в инфраструктурные объекты — долг [1, с. 104]

Сегодня промышленный комплекс республики носит многоотраслевой характер. Основная доля в производстве промышленной продукции приходится на предприятия, производящие пищевые продукты (24,8 %), нефтепродукты (19,2 %), электрооборудование, электронное и оптическое оборудование (16,6 %), целлюлозно-бумажную продукцию (5,4 %).

Предприятиями, обеспечивающими рост промышленного производства, осваиваются новые технологии и новые виды продукции, что во многом стало результатом технического перевооружения и модернизации производства, накоплением опыта работы на конкурентных рынках [2, с. 294].

За последние годы открыты новые предприятия и новые производства по выпуску инновационной вакуумной коммутационной продукции, печатных плат и стеклотекстолита, высокотемпературного покрытия для кабельной продукции, каучуковых резинотехнических автокомпонентов и стеклоочистителей, новых строительных материалов - газобетона, строительного гипса и гипсокартона, товарного бетона, топливных гранул пеллет и другие.

Предприятиями республики освоен выпуск новых видов мясной продукции, в том числе из мяса индейки и перепелов, увеличен ассортимент молочной продукции, в том числе из козьего молока, кондитерских и хлебобулочных изделий, дезинфицирующих средств для

медицины, изделий для автомобильной промышленности, освоено выпуск новых видов холодильных машин и установок и многое другое.

В период до 2018 года рост соотношения объёма инвестиций в основной капитал к объёму ВРП Республики Марий Эл увеличится до 37,1 % . Таким образом, будет достигнуто соотношение, заложенное в Указе Президента Российской Федерации.

В регионе осуществляется поддержка приоритетных инновационных и инвестиционных проектов, техперевооружение основных фондов.

В результате коэффициент обновления производственных фондов в Республике Марий Эл в течение последних лет находится на уровне 7 – 9 % , что выше, чем в среднем по России (4,6 – 4,7 %).

Дальнейшее увеличение объемов промышленного производства станет возможным за счет модернизации производств, внедрения энергосберегающих технологий и инноваций, расширения рынков сбыта.

Экспортноориентированные производства являются важной составляющей экономического развития Республики Марий Эл, обеспечивая формирование доходной части бюджета, развитие и техническое перевооружение предприятий, занятость населения. Их развитие и поддержка необходимы для сохранения и повышения конкурентоспособности экономики республики.

В Республике Марий Эл сформирована полноценная инфраструктура поддержки субъектов предпринимательства.

Объектом исследования была выбрана Республика Марий Эл. Для выявления уровня развития инфраструктуры в регионе Марий Эл использовался метод «Индекса Беннета», который высчитывается по формуле:

$$I_{ij} = (\sum_i K_{ij} / K_{\max}) / n, \text{ где}$$

K_{ij} - показатель уровня развития i - й отрасли инфраструктуры в j - м регионе;

K_{\max} - наилучший показатель уровня развития i - й отрасли инфраструктуры среди всех сравниваемых регионов;

n - количество инфраструктурных отраслей.

Чем значение индекса ближе к единице, тем выше уровень развития инфраструктуры в регионе. Индекс можно рассчитывать, если есть количественные показатели обеспеченности инфраструктурой [3, с. 164].

Для расчетов были взяты готовые статистические данные 217 года. «Индекса Беннета» Республики Марий Эл на фоне лучшего показателя по каждой отрасли инфраструктуры по России равен 0,3.

«Индекса Беннета» Республики Марий Эл на фоне Камчатского края (при сравнении регионов в знаменателе берется лучший показатель из двух сравниваемых регионов) равен 0,783.

«Индекса Беннета» Республики Марий Эл на фоне Камчатского края составил 0,783, на фоне лучшего по России составил 0,3. У Камчатского края на фоне России чуть выше, чем у РМЭ - 0,339. «Индекса Беннета» Камчатского края на фоне РМЭ - **0,746**.

Список использованной литературы:

1. Машинский, Л. О. Город и природа [Текст] / Л.О. Машинский - М., 1973. - 228 с.

2. Орлов, В.Г. Практикум по оценке рационального использования и охраны водных ресурсов [Текст]: Уч. Пособие / В.Г. Орлов, В.М. Санович. СПб.: Рос. гос. гидрометеорол. ин - т, 1995. - 383 с.

3. Родичкин, И.Д. Человек, среда, отдых. Киев. [Текст] / И.Д. Родичкин. Будивельник, 1977. – 216 с.

© Сытина М.А., 2017

Тварадзе Н.Б.,
магистр, магистерская программа
«Экономика и управление фирмой»
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный
университет», г. Сочи, Россия
Научный руководитель
Давыдович А.Р.,
к.э.н, доцент кафедры Экономики
и менеджмента
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный
университет», г. Сочи, Россия

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности системы управления качеством на предприятиях сферы услуг; определены ключевые критерии, используемые потребителями для измерения качества и ожидания целевой аудитории. Проанализированы факторы, связанные с качеством конечной услуги и качеством процесса её предоставления.

Ключевые слова

управление качеством, сфера услуг, потребители, оценка качества.

Любое управление, как известно, заключается в выработке управленческих решений и их выполнении посредством соответствующих воздействий на управляемые объекты. Таким образом, управление качеством следует рассматривать как целенаправленный процесс скоординированных воздействий на объекты управления для установления, обеспечения и поддержания необходимого его уровня качества, удовлетворяющего требованиям потребителей и общества в целом. Поэтому процесс следует понимать в качестве совокупности взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы.

На практике, чтобы эффективно управлять качеством услуг поставщик должен определить, каким образом потребители воспринимают и оценивают качество.

На основании результатов исследований таких ученых как А. Парасураман, В. Зейтамль, Л.Берри, Ч. Бернанд и многих других можно сделать вывод, что потребители оценивают

качество услуги, сравнивая ожидаемый и полученный результаты [1]. Несовпадение между ними принято называть «разрывом в качестве». Следовательно, основная задача руководителя, ответственного за качество услуги, заключается в сужении этого разрыва. При этом он должен помнить, что измеряемая величина — это качество, воспринимаемое потребителем. Отсюда следует, что реальность — это то, что воспринимается потребителем, а качеством может быть все, что воспринимается потребителем как таковое.

Чтобы улучшить качество услуг необходимо определить ключевые критерии, используемые потребителями для измерения качества и ожидания целевой аудитории [2]. Потребители оценивают фактическую услугу по сравнению с ожидаемой, с учетом ключевых критериев. Какие же критерии отражают качество услуги? Одно из исследований помогло выявить десять ключевых детерминант воспринимаемого качества услуги это:

- степень доступности (насколько просто получить своевременный доступ к услуге);
- репутация компании (насколько компания заслуживает доверия);
- знания (действительно ли поставщик услуг понимает нужды клиента);
- надежность (насколько последовательна и надежна услуга);
- безопасность (не связано ли производство и потребление услуги с опасностью и риском);
- компетенция персонала (имеется ли у сотрудников необходимая квалификация и знания для предоставления услуги высокого качества);
- уровень коммуникации (насколько хорошо компания донесла до потребителя суть своей услуги);
- обходительность (насколько сотрудники вежливы, тактичны и внимательны к потребителям);
- реакция сотрудников (проявляют ли сотрудники желание и способность быстро предоставить услугу);
- осязаемые факторы (связан ли внешний вид сотрудников, физическая обстановка и другие осязаемые факторы с качеством предоставляемой услуги).

Первые пять факторов связаны с качеством конечной услуги, а последние пять с качеством процесса её предоставления. Сосредоточив внимание на параметрах, важных для потребителей, предприятия сферы услуг могут обеспечить наиболее полное удовлетворение покупательских ожиданий.

Такие аспекты, как понимание нужд покупателей и способность предоставить последовательную и надежную услугу, в значительной степени достигаются за счет внутреннего маркетинга и постоянных инвестиций в повышение профессионализма сотрудников.

Репутация и безопасность представляют собой взаимозависимые факторы. Если потребитель доверяет поставщику услуги, он предполагает, что потребление услуги не связано с опасностью или риском. Безопасность можно упрочить, предоставляя достаточное количество информации о качестве услуги через рекламу и / или опыт удовлетворенных потребителей. Доступ к услуге можно облегчить, если компания имеет многочисленные филиалы (например, Pizza Hut, McDonalds.) [3]. Время ожидания можно

сократить за счет синхронизации спроса и предложения и / или повышения производительности труда сотрудников.

Редко в сфере услуг удается избежать ошибок. Как бы ни старались, даже лучшие компании не могут застраховать себя от случайной задержки поставки, сгоревшего бифштекса или сердитого сотрудника. Нужно признать, что в процессе предоставления услуг в присутствии заказчика ошибки часто неизбежны. Если компании не могут предотвратить появление ошибок, они, по крайней мере, могут исправлять их по мере появления. Способность быстро исправить ошибку может превратить сердитого покупателя в искренне преданного фирме. Фактически, это может помочь завоевать большее количество покупателей и создать более благоприятный имидж, чем, если бы с самого начала ошибок не было вовсе.

Сначала необходимо наделить сотрудников, непосредственно контактирующих с клиентами, определенными полномочиями, даже такими, которые выходят за рамки их непосредственных обязанностей. Такое делегирование полномочий позволит служащим быстро и эффективно разрешать проблемы и предотвращать отток клиентов.

Таким образом, исследования известных предприятий сферы услуг, связанные оценкой и восприятием качества конечной услуги показывают, что ведущие компании сферы услуг:

- ✓ одержимы идеей удовлетворения желаний потребителей. Они приняли вполне определенную стратегию для удовлетворения нужд покупателей, которая приводит к устойчивой лояльности покупателей. В компании создан специальный комитет по связям с потребителями, цель которого обеспечить постоянный контакт с клиентами и создать атмосферу заботы о покупателе.

- ✓ накопили многолетний опыт преданности руководителей идее качества. Руководство таких компаний, как McDonald's, Pizza Hut следит не только за финансовыми показателями, но и за качеством предоставления услуг. Они разрабатывают культуру качества, которая поощряет высокое качество обслуживания.

- ✓ устанавливают высокие стандарты качества обслуживания. Например, компания McDonald's стремится к тому, чтобы 96% (или больше) посетителей оценивали её услуги как хорошие или превосходные; в противном случае принимаются какие - либо меры. Должны устанавливаться достаточно высокие стандарты.

- ✓ внимательно следят за процессом предоставления услуги как за своим собственным, так и своих конкурентов. Они используют такие методы, как сравнительные покупки, опросы покупателей, а также формы жалоб и предложений. Жалобы потребителей — это прекрасная возможность для компании повысить качество услуги, и, если налажена быстрая и эффективная система рассмотрения жалоб, забота о потребителе в процессе реабилитации становится источником непревзойденного конкурентного преимущества.

- ✓ удовлетворяют потребности клиентов и сотрудников. Они верят, что хорошие взаимоотношения с сотрудниками приведут к хорошим взаимоотношениям с потребителями. Руководство четко определяет и сообщает сотрудникам о плановом уровне качества, чтобы служащие знали, к чему стремиться, а потребители чего ожидать от процесса взаимодействия с компанией.

Список использованной литературы

1. <http://quality.eup.ru/MATERIALY6/plusqameri.html> (Дата обращения: 24.04.2017)

2. Управление качеством: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, В.С. Мхитарян и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – 2 - е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 334 с.

3. Давыдович А.Р. Особенности управления сетевыми предприятиями питания в Краснодарском крае // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика 2010 № 14 – С 138 - 143

© Тварадзе Н.Б., 2017

Тертышник М.И.

к.э.н., доцент БГУ, г. Иркутск, Российская Федерация

НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Оценка научно - технического уровня производства проводится с использованием балльного, экспертного, коэффициентного методов. Особое внимание уделяется сущности, основным характеристикам и сферам применения этих методов. При оценке научно - технического уровня производства предлагается учитывать показатели производственного потенциала предприятия: показатели использования технологий, информации, производственных мощностей.

Ключевые слова: научно - технический уровень производства, методы оценки научно - технического уровня производства, потенциальные возможности предприятия, производственный потенциал, производственная мощность.

Научно - технический уровень производства отражает уровень организации производства, применяемой техники, технологии и качество выпускаемой продукции [10]. Основные характеристики методов оценки научно - технического уровня производства представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Основные характеристики методов оценки научно – технического уровня производства

Название метода	Сущность метода	Особенности и сфера применения
1. Балльный метод	Значения рассчитанных показателей научно - технического уровня производства оцениваются в баллах, которые суммируются, и по их результату делается вывод об общем научно - техническом уровне производства.	Этот метод является субъективным, потому что оценка показателей в баллах проводится специалистами исходя из их представления об уровне значимости того или иного показателя.

2. Экспертный метод	Исходя из значений показателей уровня производства эксперт составляет заключение об общем научно - техническом уровне предприятия.	Метод также является субъективным, потому что значимость показателей оценивается отдельными экспертами.
3. Коэффициентный метод	Применяется в следующей последовательности: 1. Выбор наиболее важных для предприятия показателей научно - технического уровня производства. 2. Определяется уровень производства по отдельным показателям путем сравнения их значений со значениями аналогичных показателей, достигнутых на ведущих родственных предприятиях. 3. Рассчитывается общий научно - технический уровень производства. 4. Делается вывод о степени прогрессивности научно - технического уровня производства.	Этот метод получил наибольшее применение, так как: • нет субъективного подхода к оценке научно - технического уровня производства; • все показатели уровня производства определяются расчетным путем; • используются определенные критерии оценки степени прогрессивности уровня производства.

Коэффициентный метод наиболее распространен при оценке уровня производства. Однако при его использовании учитываются только показатели, характеризующие технический уровень применяемых средств труда, уровень организации производства и качества продукции.

Потенциальные возможности предприятия характеризуются его производственной мощностью и производственным потенциалом. Различные аспекты определения этих категорий исследованы в работах многих авторов [1, 2, 5, 7, 8, 9, 14, 16, 17]. Потенциальные возможности оцениваются величиной производственных ресурсов, способностью предприятия по выпуску продукции и оказывают прямое влияние на научно - технический уровень производства. Поэтому систему показателей, характеризующих научно - технический уровень производства, предлагается дополнить следующими группами показателей:

- Показатели использования технологий – удельный вес прогрессивных технологий, эффективность технологии, технологическая оснащенность производства [4, 11, 12, 15].
- Показатели использования информации – отдача информационных ресурсов, информационная оснащенность производства.
- Показатели использования производственных мощностей – коэффициенты и нормативы использования производственных мощностей [3, 6, 13].

Такой подход к оценке общего научно - технического уровня производства позволит определять его величину более точно и обоснованно.

Список использованной литературы:

1. Иванова С.В. Производственный потенциал предприятия и его структурные составляющие / С.В. Иванова, Н.В. Стройкина // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 2. – С. 138 - 143.
2. Каргинова М.А. Анализ факторов, определяющих производственную мощность / М.А. Каргинова // Наука и образование. – 2016. – № 5. – С. 18 - 21.
3. Понкратова Т.А. К вопросу использования производственных мощностей на экономически рациональном уровне / Т.А. Понкратова и др. // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2014. – № 3. – С. 144 - 147.
4. Тертышник М.И. Классификация предприятий торговли и особенности оценки их стоимости / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. – № 1. – С. 68 - 73.
5. Тертышник М.И. Определение итоговой стоимости предприятия и общей величины износа его объектов / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 6. – С. 89 - 91.
6. Тертышник М.И. Определение и оценка производственных мощностей предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. Электронный научный журнал. – 2011. – № 6. – С. 47.
7. Тертышник М.И. Основы оценки компании: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – Иркутск: Изд - во БГУ, 2017. – 132 с.
8. Тертышник М. И. Особенности планирования и определения производственных мощностей нефтехимических предприятий / М. И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – Т. 26. – № 3. – С. 411–418. – DOI: 10.17150 / 1993 - 3541.2016.26(3).411 - 418.
9. Тертышник М.И. Оценка резервов и диспропорций производственных мощностей предприятий / М.И. Тертышник // Инновационные кластеры в цифровой экономике: Труды научно - практ. конф. с междун. участием. – СПб: Изд - во Политехн. ун - та, 2017. – С. 410 - 415.
10. Тертышник М.И. Оценка производственного потенциала предприятия и научно - технического уровня производства / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 1. – С. 98 - 102.
11. Тертышник М.И. Оценка уровня использования и проблемы определения потенциальных возможностей предприятий / М.И. Тертышник // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8. – № 2. – DOI: 10.17150 / 2411 - 6262.2017.8(2).29.
12. Тертышник М. И. Потенциальные возможности предприятия: проблемы определения и оценки / М. И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – Т. 25. – № 4. – С. 613–620. — DOI: 10.17150 / 1993 - 3541.2015.25(4).613 - 620.
13. Тертышник М.И. Проблемы определения и классификация факторов, влияющих на производственную мощность / М.И. Тертышник // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Междун. научно - практ. конф. В 4 ч. Ч.2. – Уфа: Аэтерна, 2017. – С. 152 - 156.
14. Тертышник М.И. Проблемы определения и нормирования производственных мощностей химических предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской

государственной экономической академии (электронный журнал). – 2014. – № 4. – С. 10.
URL:<http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=6769>.

15. Тертышник М.И. Проблемы оценки производственного потенциала и стоимости предприятий / М.И. Тертышник // Известия Иркутской государственной экономической академии. Электронный научный журнал. – 2011. – № 3. – С. 17.

16. Тертышник М.И. Экономика организации: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – Иркутск: Изд - во БГУ, 2016. – 109 с.

17. Тертышник М.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 328 с.

© Тертышник М.И., 2017

Тесленко Ю.В.,
студент 4 курса
факультета управления и социально - технических сервисов
НГПУ им.К.Минина,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация;
Яшкова Е.В.,
к.п.н., доцент
факультет управления и социально - технических сервисов
НГПУ им.К.Минина,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация;

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Аннотация

В статье раскрыто понятие «деловая карьера», определены проблемы управления деловой карьерой сотрудников предприятия электроснабжения. Предложена модель управления карьерой.

Ключевые слова

Деловая карьера, управление, кадровый потенциал, модель карьеры

Российские предприятия в современных условиях обязаны владеть технологиями продвижения работников по карьерной лестнице, поскольку это ведет к их профессиональному успеху, определенному статусу в обществе за счет собственных усилий, возможностей и профессионализма.

Ранее проведенные исследования [1,3,6] подчеркивают необходимость управления карьерой как процессом воздействия на формирование должностного или профессионального роста работников в соответствии с внутренними потребностями организации и потенциалом сотрудника.

Поэтому, в качестве объекта исследования авторами выбрано нижегородское предприятие электроснабжения, деятельность которого заключается в эксплуатации принятых в аренду электрических сетей районов города; собственных объектов электроснабжения; объектов электроснабжения иных собственников в соответствии с заключенными договорами на оперативно - техническое обслуживание и т.д.

По мнению исследователей высокие требования, предъявляемые к персоналу предприятий, требуют значительных инвестиций в социальное и профессиональное развитие работников [2,5]. При этом большое внимание уделяется повышению качества и эффективности использования кадрового потенциала, мотивации персонала к достижению целей, обеспечению роста его профессионализма [4]. В соответствии с этим, была проведена диагностика сотрудников предприятия, которые позволили выявить уровни карьерной перспективы: у 20 % сотрудников – очень низкий уровень развития перспективы, у 25 % - низкий, у 35 % - средний. При этом основными проблемами карьерной перспективы сотрудников являются: низкий профессиональный уровень, который подтверждает слабую подготовку, что выражается в отношении к данному процессу руководства. В связи с выявленными проблемами в качестве мероприятия по карьерному развитию на предприятии предлагается внедрение модели эффективного управления карьерой сотрудников (рисунок).



Рисунок - Модель эффективного управления карьерой сотрудников предприятия электроснабжения

Таким образом, предложенная модель позволит проводить диагностику кадрового потенциала и обеспечит заинтересованность предприятия электроснабжения по контролю и корректировке процесса развития карьеры.

Список использованной литературы:

1. Викулина М.А., Яшкова Е.В. Профессиональная подготовка менеджера образования в вузе (аксиологический аспект) / Нижний Новгород, 2005.
2. Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Перова Т.В. Управление системой креативного менеджмента (менеджмента творчества персонала) как фактор формирования

конкурентных преимуществ инновационной организации // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 115.

3. Яшкова Е.В. Особенности применения технологий маркетинга в управлении персоналом современной организации В сборнике: Инновационные технологии управления Всероссийская научно - практическая конференция. 2014. С. 37 - 41.

4. Яшкова Е.В. Формирование ценностных отношений к человеку у студентов вуза в процессе профессиональной подготовки диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Нижний Новгород, 2006.

5. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Профессиональная подготовка менеджера по управлению человеческими ресурсами: аксиологический аспект // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 52 - 7. С. 502 - 508.

6. Яшкова Е.В., Царева И.А. Селф - менеджмент как метод управления личной карьерой менеджера // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 113.

© Яшкова Е.В., 2017

© Тесленко Ю.В., 2017

Тимченко Д.А.

студент 4 курса КубГАУ,
г. Краснодар, РФ

Научный руководитель: **Лесных Ю.Г.**
док. экон. наук, доцент ВАК, КубГАУ,
г. Краснодар, РФ

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Инвестиционную привлекательность предприятия можно охарактеризовать не только со стороны устойчивости его финансового состояния и уровнем финансовых результатов, но и конкурентоспособности выпускаемых видов продукции, рисков вложений, возможности активизации инновационной деятельности, менеджмента и имиджа предприятия. Все перечисленные элементы важно учитывать при оценке инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова:

Анализ, оценка, инвестиции, предприятия, инвестиционная привлекательность, финансовое состояние, финансовые результаты, имидж.

Под инвестиционной привлекательностью предприятия принято понимать совокупность субъективных и объективных показателей, которые отражают потенциальную выгоду от вложения денежных средств в данное предприятие.[1] В качестве отдельно взятого показателя такая привлекательность показывает возможную заинтересованность других субъектов рынка в инвестиции, в результате чего инвестиционную привлекательность можно еще описать как совокупность представлений, складывающихся у инвесторов об этом предприятии. И для того, чтобы это выяснить, нужно проводить оценку инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность отражает политику руководства предприятия. К увеличению данного показателя приводит рост курса акций компании на бирже, повышение ее рентабельности и уровня технической оснащенности. Предприятия могут проводить независимые оценки инвестиционной привлекательности предприятия для своих вкладчиков, чтобы дать им определенные гарантии. Данная процедура проводится специальной комиссией, которая осуществляет полноценный экономический анализ дел компании, включая, включая правовые и налоговые аспекты ее деятельности. У потенциальных инвесторов есть собственные устоявшиеся представления о том, по каким правилам должна функционировать компания, чтобы заслужить их внимание и деньги.[6,с. 67]

Анализ инвестиционной привлекательности проводится по внешним и внутренним факторам. Но внутренние факторы оказывают наибольшее значение на результат при таком анализе. Сначала инвесторы должны увидеть, что предприятие, в которое им предлагают вложиться, финансово устойчиво. Финансовая устойчивость является фактором привлекательности предприятия. Чем меньше у предприятия краткосрочных обязательств перед кредиторами, тем выше будет показатель финансовой устойчивости.

Следующими важными финансовыми показателями привлекательности предприятия выступают ликвидность и рентабельность. При оценке действующей компании значимы оба термина. Рентабельность означает процент чистой прибыли, которую сравнили в процентном соотношении со всем капиталом фирмы. Так как капитал состоит и из средств, предоставленных инвесторами, и ресурсов банков, на рентабельность они смотрят, как на основной показатель при исследовании инвестиционной привлекательности проекта.

Многие предприниматели заблуждаются, считая напрасными траты на обновление материально - технической базы производства. Но анализ инвестиционной привлекательности предприятия не обойдется без ревизии его техники.

Важным, хоть и субъективным индикатором инвестиционного потенциала выступает деловая репутация компании. В зависимости от того, как складывались отношения у компании с ее партнерами, репутация может быть положительной и отрицательной. Чем больше в нашу жизнь проникает интернет, тем прозрачнее репутация компаний, и уже появились сайты, ведущие анализ инвестиционной привлекательности на основе материалов о компании в СМИ.

Качество менеджмента входит в число управленческих факторов. То, как продуктивно будут работать менеджеры, отразится на возможных изменениях при реструктуризации кадрового состава. Именно по этой причине грамотные руководители фирм отправляют своих менеджеров получать степень MBA. После прохождения подобных курсов анализ инвестиционной привлекательности дает лучшие результаты.

Важно, чтобы компания, которую вы собираетесь представлять инвесторам, обладала пусть не лидирующим, но весомым местом в своем сегменте рынка. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия называют это степенью монополизации рынка.

Инвесторам важно не только знать конкретные показатели инвестиционной привлекательности и факты функционирования предприятия. Они интересуются интерпретацией этих фактов. Каждая крупная фирма является сложной системой, так что людям, заинтересованным во вложениях в это предприятие, будет важен каждый аспект именно во взаимосвязи с другими аспектами работы фирмы.

Для руководства предприятия, если оно решило привлечь внешний капитал, важно понять, в чем достоинства и недостатки их организации. Все методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия будут сосредоточены вокруг нескольких

плюсов и минусов. Если привлекается банковский капитал в виде кредитов, то желательно озаботиться наличием кредитной истории.

Повышение инвестиционной привлекательности предприятия должно основываться на комбинированных методах анализа экономических показателей.[4] Единственным важным критерием, определяющим, привлекательно ли предприятие для инвесторов или нет, являются непосредственно объемы инвестиций. Поэтому не нужно тратить много денег на бесполезные и масштабные проекты по улучшению имиджа фирмы, лучше обратите внимание на ее больные места.

Список использованной литературы

1. Авраамов П.А., Алаев А.А., Бабаев А.А., Бабанский Д.И., Блинова Н.А., Рыкова И.Н., Пинская М.Р., Сайфиева С.Н., Селезнева В.Ю., Сердюкова Н.А., Смирнова Е.Е., Смородина Е.А., Трифионов Ю.В., Уткин В.С., Улюкаев С.С., Буранкова М.А., Варьяш И.Ю., Гаврилова Н.М., Горский И.В., Журавлева Л.В. и др. инвентаризация налоговых льгот и прочих мер поддержки / Федеральное государственное бюджетное учреждение "Научно - исследовательский финансовый институт (НИФИ)" Центр отраслевой экономики; под редакцией д.э.н., академика РАЕН Рыковой И.Н.: Российский и зарубежный опыт стимулирования частных инвестиций Москва, 2014

2. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Пономарева Н. А. , Фалтинский Р. А. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний. – М.:АНО «ИПЭФ», 2015.

3. Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан. Принципы инвестиций: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2015.

4. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. – М.: Издательский дом «КноРус», 2017.

5. Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие для вузов - М. : Финансы и статистика, 2016.

6. Лесных Ю.Г. Геополитические факторы обеспечения энергетической безопасности в глобализированном мире // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 28.

© Тимченко Д.А., 2017

Удалова А.А.

Магистрант,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

Научный руководитель: **Москвитин Г.И.**

д.э.н., профессор,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Адаптация является одним из важных элементов системы управления человеческими ресурсами. Современные руководители стали понимать, что чем быстрее работник освоится в компании и войдет в свою должность полностью, тем быстрее

компания получит высокие результаты его работы. В статье рассмотрен анализ системы адаптации на примере агентства недвижимости и предложены рекомендации по её совершенствованию.

Ключевые слова: адаптация персонала, система адаптации, инструменты адаптации, программа, обучение, система наставничества.

Адаптация рассматривается как процесс приспособления человека к изменяющейся среде с помощью различных средств. Под трудовой адаптацией человека понимают взаимное приспособление работника и организации, которое основывается на постепенной вработываемости работника в новых профессиональных, социальных и организационно - экономических условиях труда [1, с. 359]. В ходе взаимодействия сотрудника и организации происходит постепенное вхождение работника в новые профессиональные и социально - экономические условия [3, с. 140].

Адаптацию можно рассматривать в качестве многофакторного процесса поэтапного включения сотрудника в работу в новых условиях и на новом месте. Здесь можно наблюдать 2 процесса: ассимиляцию – полное приспособление к среде, и идентификацию – отождествление личностных интересов и целей с общими [2, с. 208].

Система адаптации персонала в агентстве недвижимости разработана специально для двух основных категорий компании – для сотрудников административных подразделений (20 % персонала) и для сотрудников производственных подразделений – риелторов (80 % персонала).

Для анализа и совершенствования системы адаптации нами был проведен опрос среди сотрудников компании. Мы выявили, что в компании заложены основы системы адаптации персонала, но существует ряд недостатков:

1. Отсутствует программа проведения адаптационных мер.
2. Система наставничества не полностью развита.
3. Не проработана процедура знакомства работника с целями и задачами организации.
4. Не проработана процедура знакомства нового сотрудника с коллективом, не отлажен процесс «вливания» в коллектив.
5. Отсутствует чётко проработанная программа обучения и развития.
6. Отсутствует контроль над ходом прохождения адаптации.
7. Отсутствует документация, регламентирующая процесс адаптации.

Недостатки существующей системы адаптации можно объяснить молодостью компании, которая создана была немногим более года, поэтому ее система управления в различных аспектах находится в стадии становления и развития.

Для начала руководству компании необходимо разработать документацию для эффективного управления адаптацией: положение об адаптации, положение о наставничестве, все должностные инструкции. Следует разработать адаптационную программу для сотрудника, новый сотрудник должен знать свой план адаптации, а также индивидуальный план работ на период испытательного срока.

Для облегчения адаптации сотрудника следует использовать несколько специальных инструментов. Во - первых, «Адаптационную книгу новичка», это может быть печатная версия или в мире развитых технологий это может быть страничка на корпоративном портале. В книге должна быть представлена вся информация о компании: структура

компании, история, цели и продукты компании, правила внутреннего распорядка, ценности и т.п.

Кроме этого, эффективным инструментом является система наставничества. Как уже говорилось ранее, сначала необходимо разработать положение о наставничестве, в котором прописаны все функции наставника, все его права и обязанности, а затем назначить самого наставника. Наставником становится более опытный работник, который способен в первое время сопровождать новичка и контролировать всю его работу. Согласование наставника и руководства должно проходить еще на этапе подбора нового сотрудника. Лучше организовывать встречу наставника и его нового ученика еще на этапе собеседования, благодаря этому они смогут познакомиться друг с другом, наставник может рассказать об основных тонкостях работы в данной сфере и о самой компании, ответить новичку на все интересующие его вопросы.

В компании стоит наладить процедуру знакомства нового сотрудника с коллективом, для этого можно сделать почтовую рассылку, содержащую краткую информацию о новом сотруднике. Новичка же следует провести по всей компании, рассказать, что и где находится, познакомить с лицами, с которыми ему придется непосредственно работать.

В компании раз в полгода или в квартал можно проводить тренинги со специалистом по сплочению коллектива для создания атмосферы взаимопонимания и поддержки. Тренинги могут быть психологическими, в виде обсуждения, в виде ролевой игры, анализа конфликтных ситуаций или разбора сложных вопросов. Такие тренинги могут быть организованы в офисе компании, они являются коммуникативными и творческими. Для поддержания благоприятного климата в коллективе руководству компании следует чаще проводить корпоративные мероприятия и мероприятия по тимбилдингу. К корпоративным мероприятиям относится совместное празднование крупных праздников, принятых в России, таких, как Новый Год, например, или празднование Дня рождения компании.

Для более эффективного удержания персонала необходимо также не забывать о профессиональном развитии персонала, необходимо составить индивидуальный план развития для каждого нового сотрудника, он может быть типовой, но с учетом особенностей, способностей и желаний в развитии самого сотрудника.

Для контроля и корректировки прохождения процесса адаптации и обучения сотрудников руководству следует ввести оценку по окончании проведения курсов обучения, серий тренингов. Оценка необходима для определения результатов и пробелов в обучении и адаптации, для оценки профессиональных и личностных качеств сотрудников, которых им не хватает для эффективной работы.

Важно помнить, если система адаптации в организации не выстроена или плохо выстроена, не формализована, то, согласно статистическим данным, наибольшее количество сотрудников увольняется в период испытательного срока, что повышает текучесть кадров, а, следовательно, повышает и издержки компании [4, с. 283].

Список литературы

1. Аширов Д. А. Управление персоналом: учебное пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2011. 432 с.
2. Веснин В. Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: учебное пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2014. 688 с.

3. Колбачев Е. Б. Управление персоналом: учебное пособие. Ростов н / Д.: Феникс, 2014. 382 с.

4. Шекшня С. В. Управление персоналом в современной организации: учебно - методическое пособие. М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез», 2013. 368 с.

© Удалова А.А., 2017

Фатеева С. В.

Д - р. философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Сергеева С.В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные причины, влияющие на качество общего среднего образования. Дается их общая и детальная характеристика с выделением последствий от их влияния. Даются краткие авторские пути решения.

Ключевые слова

Качество образования, среднее образование, законодательство в сфере образования, бюрократия.

Актуальность данной темы связана с несколькими аспектами. С эволюцией человеческого общества происходит изменение всех форм жизнедеятельности. Развитие науки и техники, медицины и других неотъемлемо важных сфер общества приводит к тому, что нужно повышать эффективность образования. Глубокие изменения, происходящие в российском социуме, привели к тому, что образование переживает сегодня, по оценкам ученых и учителей, государственных и общественных деятелей, глубокий кризис, выражающийся не только в материально - финансовом оскудении, но и в неопределенности целей и содержания самого образования.

Образование играет огромную роль в жизни индивида и общества. Процесс передачи социального опыта и культурного наследия происходит через его механизмы. На первичной стадии образования, которая подразумевает детский сад и школу, закладываются основы мышления, создаётся необходимый базис для дальнейшего обучения, поэтому к данному этапу обучения необходимо подходить с большей точностью и вниманием.

Качество образования является принципиально важным вопросом, который влияет на интеллектуальный потенциал молодого поколения, а также на общее будущее страны. Советская система образования была почти уничтожена, но от нее ничего не вышло. На кризис российской системы образования влияет изменение политической системы. [3]

Рассмотрим основные проблемы российского образования. Одним из самых красивых примеров дружеской традиции является то, что современная система образования полностью унаследовала систему СССР. Организация организационной деятельности в области современного предпринимательства - это крупномасштабная система управления и развития. Правительство является принципом, лучшим и наиболее подходящим процессом для регламентации качества образовательного процесса. Внедрение технологий, разработка новейших технологий, внедрение современных технологий – это то, что сегодня требуется современной системе образования [6]. Принципы предоставления информации, такие как упрощение информации, предоставление простой информации, накопление и контроль знаний не способствуют поднятию уровня качества образования. Требуется постоянное обновление преподаваемых знаний в соответствии с последними научными достижениями. [3]

Вторая проблема связана с приливом молодых учителей в школу. Это зависит не только от низкого уровня зарплаты. Негативная демографическая ситуация в стране привела к тому, что наполняемость классов и их число существенно сокращаются, что приводит к сокращению учебной нагрузки. Их положение осложняется тем, что, желая заработать, они вынуждены браться за преподавание других предметов, по которым специалистами не являются. Вследствие чего уровень преподавания снижается [2].

Следующей проблемой является низкая практическая направленность образования. Настоящая система образования направлена скорее на обучение будущего академического теоретика, а не на подготовку специалиста на практике. Теоретические знания в значительной степени отделены от практической деятельности. Студенты, по большей части, не знают, как использовать эти знания в своей профессиональной деятельности.

Эксперты рабочей группы ОНФ «Образование и культура как фонд национальной идентичности» считают, что школьная бюрократия растет. В октябре 2014 года Президент Владимир Путин призвал оптимизировать систему школьной отчетности. Однако эксперты из рабочей группы утверждают, что школьная бюрократия только укрепила свои позиции. Стало больше отчетов и меньше времени для работы с детьми. Как сегодня шутит учитель - дети «мешают» работе. По словам руководителей, отчеты об образовательной, образовательной и предпринимательской деятельности растут за счет новых требований и дублирования требований. [4].

Следующая проблема - слабый закон в области образования. Качество образования во многом зависит от закона в этой области. В настоящий момент предпринимаются попытки реформировать закон «Об образовании» качественно, но многие проблемы остаются нерешенными. В частности, это «разбавленные» социальные обязательства перед государством, плохо предписанные принципы лицензирования учебных заведений. Неадекватные законы о контрольных и надзорных процедурах умножают коррупцию и увеличивают число учреждений, производящих некачественное образование. Законы об образовании в сельской местности очень слабы. В частности, законы не учитывают специфику сельских учебных заведений.

Одной из наиболее важных проблем нашего времени является коррупция. Коррупция в российской системе образования является многогранным и многогранным явлением. Сюда могут входить деньги для родителей школьников, расхищение бюджетных средств, взятки, продажа поддельных дипломов и изготовление поддельных образовательных документов.

Против коррупции принято много законов, но если они работают, это сложный вопрос. В частности, предполагалось уменьшить коррупцию путем введения единого государственного экзамена, но если эта мера привела к желаемым результатам, говорят не только простые граждане, но и эксперты.

Подводя итоги можно заметить, что для решения проблем в российской системе образования явно недостаточно традиционного «косметического ремонта». Проблемы имеются практически на каждом уровне системы, и их решение - это важнейшая стратегическая задача России.

Новое время требует новых реформ, способных повысить образовательный уровень российский граждан, умножить количество квалифицированных сотрудников и поднять качество образования в России до международных стандартов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об образовании в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
2. В.М. Чиганашкин. Серьезно о ЕГЭ. [Электронный ресурс] - <https://cyberleninka.ru/article/v/seriezno-o-egge>
3. Основные проблемы российского образования. [Электронный ресурс] - http://fevt.ru/publ/problemu_obrazovaniya/25-1-0-345
4. М. Котеняткина. Школьная бюрократия наращивает обороты // Стандарты образования [Электронный ресурс] <http://www.edustandart.ru/shkolnaya-byurokратиya-narashhivaet-oboroty/>
5. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 4

© Фатеева С.В., Сергеева С.В., 2017

Фатеева С.В.

Д - р. философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Новиков А. И.

к.э.н., доцент
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Могилева А.А.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Аннотация

В статье приводится анализ деятельности Администрации муниципального района по формированию кадрового резерва. Представлена также муниципальная программа по работе с муниципальными служащими. На основе имеющейся программы даются

рекомендации по совершенствованию работы по формированию кадрового резерва в муниципальном образовании.

Ключевые слова

Кадровый резерв, муниципальные служащие, муниципальный район, Зерноградский район.

В настоящее время большое внимание уделяется процессу профессионализации, укреплению управления содержанием работы; приобретению знаний, навыков и профессиональных навыков, способствующих повышению требований к улучшению юридического и социального статуса муниципальных служащих

В целях координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления муниципальных образований по вопросам отбора, обучения, переподготовки и участников программы «продление» составляет резерв административного персонала, указом президента от 25 августа 2008 г. № 1252 (5) была создана Комиссия при Президенте Российской Федерации по подготовке и подготовке резерва управленческих кадров. Когда принимаются меры по обучению резервных сотрудников муниципальных служб, в том числе руководящему персоналу на всех уровнях государственного управления, проблемам нормативной деятельности и связанной с этим регламентационной деятельности необходимо уделять особое внимание созданию резерва муниципального обслуживающего персонала.

Решение Администрации Зерноградского района от 19.10.2012 г. № 912 «Об утверждении резервного штаба для заполнения вакантных районных управлений Службы муниципального управления Зерноградского» [1] определяет принципы обучения персонала резерва, и работать с ними: добровольное участие в конкурс на включение в резерв для замещения вакантной муниципальной вакансии; объективность оценки профессиональных качеств муниципальных служащих (граждан), результаты их официальной деятельности; создание условий для профессионального роста муниципальных служащих на муниципальной службе; уважение равных прав муниципальных служащих и других граждан, когда они включены в состав персонала и их профессиональное осуществление; рекламировать в обучении и работать с пулом персонала. В большинстве муниципалитетов кадровый резерв ежегодно создается отделом персонала с 1 января для каждой местной администрации муниципалитета [2]. Персонал муниципальной власти ведет базу данных о кадровом резерве; тренирует и координирует обучение, реабилитацию и постоянную подготовку персонала; поручает руководителям структурных подразделений местных муниципальных учебных заведений предоставить информацию о ходе работы с пулом персонала.

Создание списка возможных кандидатов в кадровый резерв предоставляется обслуживающим персоналом: рекомендации уполномоченных экспертов, сертификационных и конкурсных комиссий, руководителей местных органов власти; подбор кандидатов для руководителей и специалистов из организаций, независимо от отраслевых и организационно - правовых форм; опрос выпускников высших учебных заведений; Предложить конкурсный отбор и последующий «я» в качестве кандидата в пуле

персонала муниципального персонала; изучить предложения службы занятости. Список резервистов, составленный группой муниципальных офисов (важные, старые, юниоры).

Как правило, пул талантов формируется в каждом муниципальном учреждении [3], по меньшей мере двух кандидатов. При обучении персонала резерва учитываются результаты работы кандидатов, организационные навыки, умение работать с людьми, уровень подготовки и образования, государственный опыт и коммунальные услуги, а также профессиональный опыт. По - видимому, можно выделить следующие этапы в составлении кадрового резерва:

- отбор и отбор кандидатов в кадровый резерв;
- оценка выбранных кандидатов;
- утверждает состав кадрового резерва с должностными лицами, в номенклатуре которых они включены;
- Определение методов, форм и условий его подготовки.

Подробные меры на этих этапах закреплены в муниципальных правовых актах.

Следует отметить, что в некоторых муниципальных образованиях целевые программы поддержки персонала органов местного самоуправления разрабатываются квалифицированными специалистами. Таким образом, администрация Зерноградского района разработала план реализации Зерноградской районной муниципальной программы «Муниципальная политика» на 2016 год в соответствии с Административным приказом Зерноградской области от 31 декабря 2015 года № 242

Цель программы - развитие муниципального управления, повышение его эффективности; повышение престижа муниципальной службы и полномочий сотрудников, формирование системы непрерывной профессиональной подготовки персонала [4], совершенствование правовой базы муниципальной службы.

В рамках этой задачи ожидаются следующие основные виды деятельности программы:

- разработка и принятие нормативных правовых актов о развитии муниципальной службы;
- применение антикоррупционного законодательства на муниципальной службе.

Для достижения этой цели планируется разработать проекты нормативных правовых актов о развитии муниципальной службы, которые регулируют:

- порядок создания и ведения реестра муниципальных служащих;
- вопросы оптимизации системы управления.

Кроме того, в рамках этой задачи будет осуществляться мониторинг реализации законодательства о коммунальном обслуживании.

Задачи мониторинга состоят в выявлении состояния правового регулирования и практики правоприменения в области муниципальной службы.

Список использованной литературы

1. Решение Администрации Зерноградского района от 19.10.2012 г. № 912 «Об утверждении резервного штаба для заполнения вакантных районных управлений Службы муниципального управления Зерноградского» [Электронный ресурс] - Режим доступа [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

2. Федеральный закон от 02.03.2007 N 25 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О муниципальной службе в Российской Федерации», [Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66530/

3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017) », [Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/

4. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 4

© Фатеева С.В., Новиков А.А., Могилева А.А. 2017

Фатеева С. В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Григорьева А.В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Аннотация

В статье представлен сравнительный анализ направлений формирования федеральных и региональных целевых программ на примере Ростовской области, который позволил выделить их основные вектора. Такой анализ может быть взят за основу при совершенствовании программно - целевого метода использования бюджетных средств.

Ключевые слова

Целевая программа, федеральная целевая программа, региональная целевая программа, Ростовская область

Первая целевая программа датируется 1920 годом - это был план ГОЭЛРО - всеобъемлющий государственный план электрификации для страны. Первое решение правительства России по целевым федеральным программам было принято в конце 1993 года в рамках Программы по топливно - энергетическому комплексу [1]. На 2017 год Российская Федерация осуществляет 33 целевых федеральных программы, в том числе по направлениям: (Таблица 1).

Таблица 1. - Целевые федеральные программы

№ пп	Направление ФЦП	Государственные капитальные вложения	Текущие расходы		Общий объем финансирования
			НИОКР	Прочие нужды	
1	Развитие высоких технологий	17641,5727	114898,2784	63900,7899	196440,6410

2	Жилье	1369,7250	0,0000	52061,2774	53431,0024
3	Транспортная инфраструктура	237234,7941	782,7782	111901,7534	349919,3257
4	Развитие села	16749,5704	22,8498	10102,6733	26875,0935
5	Социальная инфраструктура	33783,8245	454,0718	24019,0925	58256,9888
6	Безопасность	12344,3398	1369,1032	20863,1680	34576,6110
7	Развитие регионов	164060,3824	0,0000	7660,3800	171720,7624
8	Развитие государственных институтов	11685,3834	15,0000	4897,9287	16598,3121
	Всего	494869,5923	117542,0814	295407,0632	907818,7369

Подробнее о региональных целевых программах Ростовской области. Подумайте, в какие сферы уделяется больше внимания, каковы финансирование этих программ или другие. Порядок составления, реализации и оценки эффективности государственных программ в Ростовской области был утвержден Постановлением Правительства Ростовской области № 485 от 31 июля 2013 года [2]. Список программных региональных целей представлен в таблице 2.

Таблица 2. Перечень региональных целевых программ Ростовской области

Наименование программы	Объемы и источники финансирования программы	Сроки реализации	Категории / сферы
Областная адресная программа «Переселение граждан из многоквартирных домов, признанных аварийными после 1 января 2012 г., в 2017 – 2030 годах»	общий объем финансирования – 7 010 853,2 тыс. рублей, из них: 6 013 359,3 тыс. рублей – средства областного бюджета; 997 493,9 тыс. рублей – средства местных бюджетов	2017 - 2030	Социально - экономическая
Программа «Создание в Ростовской области новых мест в общеобразовательных организациях в соответствии с прогнозируемой потребностью и	общий объем финансирования - 65 818 722,80 тыс. рублей, в том числе: за счет средств бюджета Ростовской области (местных	2016 - 2025	Образование

современными условиями обучения на 2016 – 2025 годы»	бюджетов) – 65 818 722,80 тыс. рублей; за счет внебюджетных источников – 0,0 тыс. рублей.		
Областная долгосрочная целевая программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Ростовской области на период до 2020 года	общий объем финансирования - 18 960 700,7 тыс. рублей, в том числе: за счет средств областного бюджета – 1 347 816,7 тыс. рублей; за счет внебюджетных средств – 17 612 884,0 тыс. рублей.	2017 - 2020	Социально - экономическая
Региональная программа «Обеспечение безопасности гидротехнических сооружений в Ростовской области»	общий объем финансирования за счет всех источников – 4 600,0 тыс. рублей. объем финансирования из областного бюджета – 4 600,0 тыс. рублей	2017 - 2020	Экологическая
Региональная программа «Охрана атмосферного воздуха в Ростовской области»	общий объем финансирования за счет всех источников – 19 365,5 тыс. рублей, из них: средства областного бюджета – 19 365,5 тыс. рублей	2017 - 2020	Экологическая
Областная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда, в том числе с учетом	общий объем финансирования - 3 899 189 724,83 рубля, из них: 1 615 562 196,65 рубля – средства	2013 - 2017	Социально - экономическая

необходимости развития малоэтажного жилищного строительства в 2013 – 2017 годах»	Фонда; 1 674 959 061,97 рубля – средства областного бюджета; 606 888 066,21 рубля – средства местных бюджетов; 1 780 400,00 рубля – внебюджетные средства		
Региональная программа по проведению капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ростовской области на 2014 – 2049 годы	общий объем финансирования - 11 035 185 177,90 рубля, в том числе за счет средств собственников помещений в многоквартирном доме – 11 035 185 177,90 рубля	2014 - 2049	Социально - экономическая
Областная долгосрочная целевая программа «Развитие водохозяйственного комплекса Ростовской области в 2013 – 2020 годах»	объем финансирования - 1 837 137,0 тыс. рублей, в том числе: за счет средств федерального бюджета – 197 424,9 тыс. рублей, за счет средств областного бюджета – 1 622 639,3 тыс. рублей, за счет средств местных бюджетов – 17 072,8 тыс. рублей	2013 - 2020	Производственно - экономическая
Программа подготовки к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу	общий объем финансирования - 81 831,7 млн рублей, из них: средства федерального бюджета – 27262,8 млн рублей, средства областного	2013 - 2018	Социально - экономическая

	бюджета – 19 842,6 млн рублей, средства местных бюджетов – 5503,4 млн рублей, внебюджетные средства – 28 887,4 млн рублей		
Областная долгосрочная целевая программа «Развитие информационного общества в Ростовской области на 2015 – 2020 годы»	общий объем финансирования – 2 966 937,0 тыс. рублей, по источникам финансирования: областной бюджет – 2 966 937,0 тыс. рублей; федеральный бюджет – могут привлекаться средства федерального бюджета; бюджет муниципальных образований – могут привлекаться средства бюджетов муниципальных образований; внебюджетные средства – могут привлекаться средства внебюджетных источников	2015 - 2020	Научно - техническая
Развитие здравоохранения РО на 2015 – 2020 годы	объем финансирования областной бюджет: 123 454 994,7 тыс. рублей; внебюджетные источники: 113 703 623,4 тыс.рублей.	2015 - 2020	Здравоохранение

Таким образом, в Ростовской области особое внимание уделяют социально - экономической сфере.

В России разрабатываются и реализуются целевые федеральные программы. Несмотря на явные и очевидные недостатки в обучении, осуществлении и в других областях, ЦТФ являются реальным и необходимым инструментом для осуществления региональной экономической и социальной политики [3,4]. Реализация целевых программ в соответствии с поставленными задачами должна обеспечить высокий потенциал перспективных новых исследований и разработок, которые станут основой для технологического и экономического прорыва на рынках к 2020 году.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 25.12.2004 № 842. «О внесении изменений в порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50946/
2. Постановление Правительства Ростовской области № 485 от 31 июля 2013 года «Порядок составления, реализации и оценки эффективности государственных программ в Ростовской области» [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Э.Ю. Черкесова К.С. Ковалева, И.Ю. Лисицина Методические аспекты разработки целевых комплексных программ развития муниципальных образований Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей Международной науч. - практ. конф., июнь 2016, г. Пенза. В 2 ч. Ч.1 – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 258 - 261
4. Севастьянов Л. Индикаторы социально - экономического развития регионов: методологические подходы к разработке // Регион: экономика и социология - 2012. - №1. - с.23 - 24

© Фатеева С.В., Григорьева А.В. 2017

Фатеева С. В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Григорьева А.В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье представлены основные теоретико - методические основы понятия «целевая программа». Уделено вниманию действующей классификации, также представлена их роль в процессе государственного стратегического управления

Ключевые слова

Целевая программа, классификация ЦП, федеральная и региональная целевая программа

Управление целевой программой - один из эффективных подходов к стратегическому государственному управлению. Согласно планам правительства, с 2006 года метод целевой программы стал основным механизмом управления государственными инвестициями, и в последнее десятилетие в России реализован ряд целевых программ. Чтобы обеспечить повышение экономической эффективности производства и найти пути регулирования социально - экономического развития, целесообразно использовать целевые программы в качестве инструмента стратегического управления для государства. Целевые правительственные программы характеризуются широтой целей и задач и их осуществлением по всей стране. Это обязательный компонент различных видов бюджетов: федеральный, региональный, местный, предусмотренный классификацией расходов бюджета.

Целевая программа представляет собой набор мер, специально предназначенных для решения приоритетных проблем различного характера, согласованных в определенной последовательности и имеющих согласие на ресурсы, исполнителей, сроки и ответственность за результаты программы. Существует разделение целевых программ на уровни: федеральные целевые программы (ФЦП) - решение о разработке программы принимается Правительством Российской Федерации после подготовки программы, утвержденной новой резолюцией правительства Российская Федерация; Ведомственные целевые программы (ВДЦ) - считаются новым учреждением для реализации целевого подхода к управлению государственными и муниципальными финансами; Региональные целевые программы (РЦП). Финансирование федеральной целевой программы (ФТП) - связанное с ресурсами, выполнение и комплексное выполнение условий научных исследований, экспериментальной разработки, социально - экономической, организационной, экономической и иной деятельности, которые предлагают эффективное решение в области экономической проблемы, экологическое, социальное и культурное развитие Российская Федерация Финансирование целевых программ учебных программ и концепций проблем программного обеспечения, развитие которых по решению российского правительства, было сделано в ущерб фондам, предоставленным в разделе «Другие предметы» федеральный бюджет. Утвержденные целевые программы реализуются за счет средств федерального бюджета, привлеченных путем реализации этих программ из внебюджетных источников, бюджетных средств субъектов Российской Федерации. Расходы на финансирование бюджетных инвестиций предусмотрены в тематическом бюджете Российской Федерации при условии, что он включен в целевую программу Российской Федерации.

Федеральная целевая программа финансируется как федеральным бюджетом, так и фондами из других источников: региональными или местными органами власти и / или частными инвесторами, так что финансирование из федерального бюджета составляет в среднем 10 % общей стоимости, а доля регионального бюджета в среднем еще ниже - 5 % . Программы регионального развития представляют собой целый ряд целевых федеральных программ, реализуемых в конкретных регионах [1]

Ниже приводится описание предмета: - социально - экономический - направлен на решение проблем развития и улучшение образа жизни, повышение материальных и культурных стандартов жизни людей, улучшение условий труда и т. Д. производства и экономики - помогает решать основные проблемы в производстве, повышать его

эффективность и качественные характеристики, использовать материалы, разрабатывать новые технологии и разрабатывать новые технологии. научно - технические - выполняются по важнейшим научно - техническим проблемам и коммерциализуют полученные результаты; территориальный (региональный) - направлен на развитие новых территорий, формирование и развитие новых территориальных производственных комплексов; экологические программы осуществляют экологические проекты. Полный список квалификаций представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация целевых программ

Разделы ЦП	Виды программ
По статусу	<ul style="list-style-type: none"> • федеральные; • межрегиональные; • региональные; • муниципальные
По срокам реализации	<ul style="list-style-type: none"> • краткосрочные (1 год) целевые программы; • среднесрочные (3 - 5 лет) целевые программы; • долгосрочные (10 - 15 и более лет) целевые программы
По механизмам реализации	<ul style="list-style-type: none"> • заказные целевые программы с заранее определенными исполнителями; • конкурсные, когда исполнители выбираются комиссией после утверждения программы и объемов ее финансирования
По назначению	<ul style="list-style-type: none"> • комплексные целевые программы, обеспечивающие социально - экономическое развитие страны, региона или муниципального образования; • проблемные целевые программы, обеспечивающие решение одной определенной проблемы
по уровню значимости программной проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • международные программы, затрагивающие интересы мирового сообщества; • федеральные программы, решающие проблемы федерального значения; • региональные программы, решающие проблемы в масштабе субъектов федерации; • муниципальные программы, зона действия мероприятий которых затрагивает интересы жителей конкретного муниципального образования; • отраслевые программы, решающие проблемы в масштабе отрасли или подотрасли.

Достижение целей регионального развития, обеспечение эффективного взаимодействия Российской Федерации, ее субъектов и муниципалитетов в реализации программ социально - экономического развития территорий требует в качестве условия неперменного повышения качества государственного управления и совершенствования эффективности

государственных финансов на субнациональном уровне. Таким образом, на этом уровне административной реформы, реализации бюджетирования эффективности (исполнительного вице - президента) и бюджетирования, ориентированного на конкретные результаты (ПБД), новых механизмов административного регулирования и управления, отношений с местными органами власти, развития государственно - частных партнерств на региональном и местном уровнях [3] он становится одним из приоритетов региональной стратегии развития Российской Федерации. Основным инструментом реализации Стратегии являются целевые федеральные и ведомственные программы [2].

Министерство регионального развития при участии Министерства финансов Российской Федерации, органов государственной власти и органов власти Российской Федерации относится к организации экспертных обзоров реализации программ и индивидуальных мер стратегии. В то же время обращает внимание на достижение результатов, выполнение календаря событий, целевое и эффективное использование выделенных средств, бюджетов по сбору средств в Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 25.12.2004 № 842. «О внесении изменений в порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50946/
2. Концепция Стратегии социально - экономического развития регионов Российской Федерации, [Электронный ресурс] Режим доступа; <https://yandex.ru/click/jsredir>
3. Э.Ю. Черкесова К.С. Ковалева, И.Ю. Лисицина Методические аспекты разработки целевых комплексных программ развития муниципальных образований Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей Международной науч. - практ. конф., июнь 2016, г. Пенза. В 2 ч. Ч.1 – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 258 - 261

© Фатеева С.В., Григорьева А.В. 2017

Фатеева С. В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Ярош Т.А.,
магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье представлен анализ необходимости, возможности и потребности в осуществлении дополнительных программ профессиональной подготовки. Примером

«проведения в жизнь» дополнительных программ в данной статье выступает муниципальное образование г.Шахты Ростовской области

Ключевые слова

Дополнительное профессиональное образование, город Шахты, ВПО, СПО

Научно - технический прогресс, динамика развития различных сфер жизни человека, рост объема и скорости обращения информации вызывает необходимость совершенствования профессиональных знаний и навыков, иначе уровень готовности выполнять должностные функции будет недостаточен. «Вызов времени» к деятельности специалиста ставит задачу повышения квалификации, связанную с установлением соответствия между постоянно растущими требованиями [3]. Основными видами дополнительного профессионального образования являются: самообразование, переподготовка специалистов, стажировка, повышение квалификации.

Законодательно аспекты дополнительного профессионального образования закреплены в ст. 76 Федерального закона от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об образовании в Российской Федерации» в соответствии со статьей: «Дополнительное профессиональное образование направлено на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие человека, обеспечение соответствия его квалификации меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды» [1].

Самообразование интегрировано в систему непрерывного профессионального образования и осуществляется в тесном взаимодействии с другими видами образования. Процесс осуществления системы самообразования идет на основе индивидуальных образовательных программ, предполагает проектирование образовательного пространства своей деятельности.

Переподготовка специалистов в современной России одно из актуальных направлений в сфере дополнительного образования, чаще распространено в небольших городах, где спектр оснащения рабочими местами ограничен. Связано это, как правило, с тем, что города определенное количество времени занимались одним видом деятельности. Яркий пример - бывшие шахтёрские территории. С течением времени произошло обеднение угледобычи, шахты были закрыты и в городах повысилась безработица, так как профессиональное образование не соответствовало сложившимся реалиям. Тогда и стали искать способы изменения ситуации. Так, в г.Шахты Ростовской области запустили программу переподготовки кадров. При Центре занятости населения организованы курсы переподготовки кадров. В необходимости переподготовки уведомяны и учебные заведения города. В 5 Высших учебных заведениях открыты кафедры переподготовки кадров. Ведёт учет переподготовки кадров Администрация города.

Следующим видом дополнительного профессионального образования является повышение квалификации является стажировка - формирование и закрепление на практике знаний и умений, полученных в теории, приобретение профессиональных и организаторских качеств для выполнения должностных обязанностей.

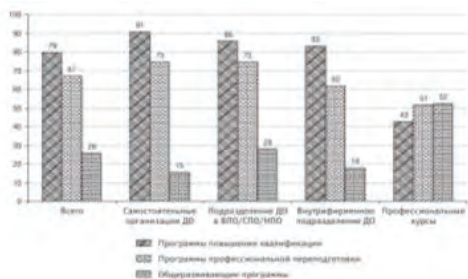
Один из самых популярных видов - повышение квалификации. Курсы повышения квалификации распространены среди учителей и преподавателей, менеджеров различного звена. Данный вид призван углубить и систематизировать имеющиеся знания, а также развить практические умения. Повышение квалификации делятся на краткосрочные (72 часа); тематические или проблемные (72 часа - 100 часов); длительные (свыше 100 часов).

Согласно статистики в Российской Федерации около 6 млн работников организаций ежегодно проходят дополнительное профессиональное обучение. По программам

повышения квалификации примерно 2,1 млн человек, по программам профессиональной переподготовки - 199,8 тыс. человек, стажируются почти 62 тыс. работников компаний; около 30 тыс. работников проходят обучение по программам дополнительного профессионального образования за рубежом. 30 % проходящих обучения - руководители.

Анализируя состояние дополнительного профессионального образования на современном этапе развития общества можно сделать вывод, что данная система нуждается в совершенствовании. Необходимо пояснить для чего существуют курсы и другие формы переподготовки, так как часть населения не до конца разбирается в данной проблематике и не видит истинных целей и задач дополнительного профессионального образования, к которым относится: повышение квалификации работников в связи с постоянным повышением образовательных стандартов, развитие профессиональных знаний, совершенствование деловых качеств обучающихся и подготовка к выполнению новых трудовых функций. С переходом к западной системе высшего образования - процесс модернизации был запущен с деления ступени высшего образования на бакалавриат и магистратуру. Магистратуру сейчас можно смело назвать новым, модернизированным видом дополнительного профессионального образования. Дополнительное профессиональное образование является одним из вариантов послевузовского обучения. Такой способ повышения квалификации характерен для работников, желающих обучаться новым знаниям в выбранной сфере деятельности. Получение дополнительного образования к уже имеющемуся диплому позволяет успешно конкурировать на рынке труда, предлагая гораздо больше профессиональных услуг. Основное отличие от других видов послевузовского обучения - добровольность, то нельзя сказать о повышении квалификации, которая часто бывает обязательным для многих специалистов. Так, обязаны повышать свою квалификацию: медицинские работники - старший и средний медперсонал; педагогические работники - учителя, преподаватели вузов и педагоги дошкольных образовательных учреждений; госслужащие; работники, связанные с опасными и особыми условиями труда.

Профессиональное обучение, как следует из части 1 статьи 108 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», не приравнивается ни к среднему профессиональному, ни к высшему образованию. Таким образом, лица, прошедшие профессиональное обучение и не имеющие (или не получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование, к обучению по программам дополнительного профессионального образования не допускаются [2].



Также регламентирования действия тех, кто может осуществлять деятельность в сфере дополнительного профессионального образования, согласно статистике программы дополнительного образования реализуют: самостоятельные организации дополнительного

образования, подразделения дополнительного образования в ВПО, СПО, НПО, внутрифирменные подразделения ДО, профессиональные курсы (рисунок 1).

Отметим один из важных аспектов ДПО - специфику. Отраслями - лидерами являются: транспортная отрасль – 24,92 % , отрасль информатизации и связи 13 % ; образование - 23,44 % ; экономика, право, управление - 22,79 % . Наименьшее предложение образовательных программ наблюдается по таким отраслям, как текстильная промышленность - 3,11 % и физическая культура и спорт – 3,28 % . Это, вероятно, обусловлено низким спросом (Таблица 1).

Таблица 1 - Отраслевая специализация программ дополнительного образования в организациях различного типа

Отрасль	Всего	Самостоятельные организации ДО	Подразделения ДО ВПО / СПО / НПО	Внутрифирменное подразделение ДО	Профессиональные курсы
Нефтяная и газовая промышленность	7,87	11,06	5,93	4,96	7,777
Оборонная промышленность	4,75	7,08	2,22	6,38	0,97
Машиностроение	9,84	11,95	8,89	11,35	4,85
Текстильная промышленность	3,11	7,08	-	0,71	1,94
Другие отрасли промышленности	11,64	17,7	6,67	9,93	7,77
Строительство	14,43	19,03	14,81	10,64	9,71
Сельское хозяйство	6,89	11,5	5,93	2,84	3,88
Транспорт	24,92	21,68	18,52	30,5	33,98
Экономика, право, управление	22,79	24,34	42,96	9,22	12,62
Здравоохранение	13,44	19,03	17,78	6,38	5,83
Физическая культура и спорт	3,28	4,42	6,67	0,71	-
Образование	23,44	36,28	32,59	4,95	7,77

Культура, искусство	8,03	12,39	5,93	2,84	7,77
Торговля, сфера обслуживания	20,16	19,03	19,26	24,82	18,45
Общеразвивающие программы	6,7	2,65	3,7	3,55	23,3
Государственная служба	10,33	12,83	17,78	2,84	4,85
Другое	16,72	19,47	11,85	16,31	17,48

Нужно помнить и о том, кто допускается к прохождению дополнительного профессионального образования - согласно частям 2 и 3 статьи 76 Федерального закона от 29.12.2012 № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», п.3 Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденного приказом Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499, к освоению дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки) допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, а также лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Таким образом, в соответствии с современными российскими реалиями система дополнительного профессионального образования требует доработок и совершенствования. Следует обратить внимание общественности на уже существующие виды и формы переподготовки, убедить в значимости и необходимости получения дополнительного профессионального образования в тех отраслях, где наблюдается недостаток специалистов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Бородина Д.Р. Организация дополнительного образования взрослых на рынке образовательных услуг: стратегии руководителей. - М.:Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. - 44 с.
3. Кибанов А.Я. Организация обучения и дополнительное профессиональное образование персонала. Учебно - практическое пособие. - Проспект, 2016. - 236 с.
4. Образование Ростовской области. Статистический сборник, 2016 г.
5. Черкесова Э.Ю., К.В. Воденко. Институт непрерывного профессионального образования как пространство формирования профессиональных компетенций и трудовых функций будущих работников различных секторов экономики (научная статья) // Гуманитарий Юга России. - 2016 г. - Том 19, № 3. - С. 114 - 128

© Фатеева С.В., Ярош Т.А. 2017

Фатеева С.В., Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Буданов В.А., магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ эффективности государственной поддержки, оказываемой организациям и индивидуальным предпринимателям органами региональной власти. Особое внимание уделено программно - целевому методу такой поддержки. Также приводится общая оценка эффективности использования бюджетных средств в виде оказания помощи отечественным сельхозтоваропроизводителям региона

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Сельское хозяйство, АПК, растениеводство, скотоводство, эффективность, государственная поддержка

Территория Ростовской области имеет благоприятные природно - климатические и инфраструктурные условия для развития растениеводческой отрасли, в части выращивания и реализации зерновых культур. Рентабельность производства продукции растениеводства намного выше, чем в животноводстве и в частности, в молочном скотоводстве. Согласно данным отчетности о финансово - экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса Ростовской области за 2016 год в сельхозорганизациях области уровень рентабельности составил 20 % , при этом: в отрасли растениеводства рентабельность составила 42,7 % ; в отрасли животноводства - отрицательный результат (- 0,6 %). Рентабельность производства молока в 2016 году сложилась на уровне 14,4 % (среднегодовой за 2013 - 2016 гг. - 15,2 %). Естественно, что бизнес выбирает отрасль с наибольшей отдачей и в первую очередь вкладываться в покупку тракторов, комбайнов, строительство складов. И только когда отдача с 1 га перестанет расти прежними темпами, задумываются о животноводстве, для достижения ещё большего эффекта.

Государственной поддержкой в рамках государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» воспользовались 9087 сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций агропромышленного комплекса. Благодаря бюджетным средствам улучшилось финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сальдированный финансовый результат составил 9,7 млрд рублей прибыли, что на 13,6 процента превышает уровень 2015 года. Полученная прибыль позволила направить дополнительные средства на повышение заработной платы работникам. Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве составила 20 965,7 рубля, что на 13,2 процента выше уровня 2015 года. За счет стимулирования инвестиционного развития агропромышленного комплекса завершена реализация трех крупных инвестиционных проектов в АПК:

- введен в эксплуатацию репродуктор второго порядка ООО «Белая Птица - Ростов» для производства инкубационного яйца бройлера мощностью 175 млн штук в год;
- производственная мощность комплекса по выращиванию индейки ООО «Евродон» увеличена до 67 тыс. тонн мяса в живом весе в год;
- ООО «Луис Дрейфус Коммодитиз Восток» ввело в эксплуатацию терминал по перевалке сельскохозяйственной продукции мощностью до 1,2 млн тонн ежегодно.

Посредством субсидий в рамках подпрограммы «Устойчивое развитие сельских территорий Ростовской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» улучшили жилищные условия 286 сельских семей, ими приобретено и построено 25 тыс. квадратных метров жилья. В сельской местности введено в эксплуатацию 52,7 километра водопроводов, 13 километров распределительных газовых сетей, реализован один проект комплексного обустройства площадок под компактную жилищную застройку.

Оказывалась господдержка по возмещению части затрат на оплату услуг по подаче воды электрифицированными насосными станциями на рисовые оросительные системы на одну тонну произведенного риса. В результате производство риса - сырца составило 78,2 тыс. тонн, что составляет 111 процентов от планового значения. Предоставлялись средства на возмещение части затрат на строительство, реконструкцию и техническое перевооружение мелиоративных систем, текущий ремонт и планировку оросительных систем, расчистку коллекторно - дренажной сети, оплату услуг по подаче воды для орошения сельскохозяйственных культур. Введено в эксплуатацию 6,1 тыс. гектаров мелиорируемых земель, что к уровню 2015 года составляет 190,6 процента. Предоставлялись бюджетные средства на возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз, поддержку производства и реализации тонкорунной и полутонкорунной шерсти. По сравнению с 2015 годом производство мяса увеличилось на 9,2 процента, молока – на 0,7 процента, яиц – на 11,5 процента. Предоставлялись субсидии на возмещение части затрат на приобретение альтернативных свиноводству видов животных и птицы. В 2016 году на территории Ростовской области зарегистрирован один эпизоотический очаг (Веселовский район) и два инфицированных объекта (Аксайский, Родионово - Несветайский районы) по африканской чуме свиней. Все необходимые мероприятия по ликвидации африканской чумы свиней были проведены в полном объеме. За 2016 год поголовье свиней в личных подсобных хозяйствах сократилось на 6,6 процента, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – на 27,4 процента.

Предоставлялись гранты на развитие семейных животноводческих ферм, поддержку начинающих фермеров и их бытовое обустройство, оплачивались затраты по организации форума «Донской фермер» и регионального конкурса «Лучший фермер». Мероприятия позволили стимулировать организацию 27 семейных животноводческих ферм и 149 крестьянских (фермерских) хозяйств. Предоставлялась государственная поддержка сельскохозяйственным товаропроизводителям на возмещение части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, произведенной в Ростовской области. С помощью государственной поддержки сельскохозяйственными товаропроизводителями приобретено тракторов – 25 единиц, комбайнов зерноуборочных - 305 единиц, прочих видов сельскохозяйственной техники - 915 единиц.

Суммарная оценка степени достижения целевых показателей государственной программы в 2016 году составляет 0,93 (78 / 84), что характеризует удовлетворительный уровень эффективности реализации государственной программы по степени достижения целевых показателей.

Бюджетная эффективность реализации государственной программы рассчитывалась в несколько этапов.

1 Этап. Степень реализации мероприятий государственной программы составляет 0,97 (36 / 37).

2. Этап Степень соответствия запланированному уровню расходов:
 $7\,360\,109,0$ тыс. рублей / $7\,732\,877,9$ тыс. рублей = 0,95.

3 Этап Эффективность использования финансовых ресурсов на реализацию Программы: $0,97 / 0,95 = 1,02$, в связи с чем бюджетная эффективность реализации Программы является высокой.

4 Этап. Уровень реализации государственной программы в целом:

$0,93 \times 0,5 + 0,97 \times 0,3 + 1,02 \times 0,2 = 0,96$, в связи с чем уровень реализации государственной программы в 2016 году является высоким.

По мероприятиям, исполненным в полном объеме, сложилась экономия в сумме 75 766,5 тыс. рублей, в том числе в результате проведения закупок – 321,3 тыс. рублей. Полученные результаты реализации программы подтверждают достижение поставленных целей, которые состоят в обеспечении: устойчивости развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов; финансовой устойчивости товаропроизводителей агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов; устойчивого развития сельских территорий.

Список использованной литературы:

1. Киселев, С.В., Строков, А.С., Жорова, М.Д., Белугин, А.Ю. (2015). Агропромышленный комплекс России в условиях санкций и необходимости обеспечения продовольственной безопасности. АПК: Экономика, управление, 2, 12–18.
2. Федеральный Закон от 29 декабря 2006 г. N 264 - ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // СЗ РФ. 2007. N 1 (часть I) ст. 27.
3. Инновационная деятельность для развития АПК Ростовской области и социальной сферы села. [Электронный ресурс] - <http://innoaprk.ru/project.htm>.
4. Глуховская Н.Г. , Черкесова Э.Ю. // Сельские территории: основные функции, проблемы и мероприятия для достижения устойчивого развития // Перспективы интеграции науки и практики. 2016. № 3. С. 24 - 28.

© Фатеева С.В., Буданов В.А., 2016

Фатеева С.В., Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Сергеева С. В., магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБЩЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье проводится анализ основных направлений модернизации системы общего и среднего образования. В частности, приводятся показатели, свидетельствующие о сокращении численности выпускников, получивших среднее образование. Приводятся основные их причины. Так же рассматриваются основные направления, позволяющие сгладить сложившуюся ситуацию

Ключевые слова

Система общего и среднего образования, модернизация, уровень образования, общеобразовательные учреждения, выпускник, ФГОС.

Право каждого человека на образование закреплено в статье 43 Конституции РФ, принятой в 1993 году. В ней говорится: 1. Каждый имеет право на образование. 2. Гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях. 3. Каждый вправе на конкурсной основе

бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии. 4. Основное общее образование обязательно. Родители или лица, их заменяющие, обеспечивают получение детьми основного общего образования. 5. Российская Федерация устанавливает федеральные государственные образовательные стандарты, поддерживает различные формы образования и самообразования.

В настоящее время существующий механизм, организационные структуры формы правления и действующее законодательство во многом устарели и не соответствуют новым условиям развития образования в России. Вопросы правового регулирования организации педагогической и воспитательной работы недостаточно развиты, нет административно - правовой поддержки статуса субъектов отношений в этой отрасли. Существующая правовая система не соответствует изменениям. Кроме того, несовершенное законодательство в некоторых случаях действует как тормоз положительных процессов. Нормативные правовые акты (не только административные, но и профессиональные, финансовые, коммерческие, социальные) оставляют нерешенными ряд предыдущих проблем и возникающих форм и явлений образовательной деятельности (маркетинг и диверсификация образования, проблемы образования, финансирование, обучение контролю качества и т. д.). В этом отношении важное значение имеет модернизация сферы образования для России. На этом этапе больше внимания следует уделить разработке новых образовательных технологий, в том числе педагогической, педагогической текстовой системы, которая была кратко разработана за меньшее время.

На данный момент в нашей стране насчитывается более 42 тысяч общеобразовательных организаций. По сравнению с предыдущим годом это число уменьшилось на 1,5 тысячи (таблица 1)

Так же можно заметить спад уровня образования. Основная причина образовательного упадка - это недостаток финансирования сферы образования. В последнее время, отмечается некоторое улучшение ситуации, однако по относительным показателям государственного финансирования этой сферы Россия по - прежнему значительно уступает многим развитым странам.

Таблица 1 - Число общеобразовательных организаций [1]

Показатель	2010	2012	2013	2014	2015
	/ 2011	/ 2013	/ 2014	/ 2015	/ 2016
Число общеобразовательных организаций – всего	5079 3	4688 1	4541 9	4484 6	4337 4
в том числе:					
общеобразовательных организаций (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций)	4946 9	4574 6	4443 6	4397 9	4268 7
из них:					
государственных и муниципальных частных	4880 4	4503 1	4371 6	4322 8	4190 6
государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организаций	665	715	720	751	781
	1324	1135	983	867	687

В России предпринимаются попытки улучшить образование в основном в ущерб совершенствованию механизмов управления и коммерциализации образования. Примером этого является унифицированный государственный экзамен. В конце концов, все эти бедные и социально уязвимые «механизмы» значительно ухудшились, качество образования удвоило, по крайней мере, коррупцию. В этом отношении управление модернизации может быть признано неэффективным, бюрократически задуманным и осуществляемым бюрократически. Например, чтобы оценить уровень знаний учащихся, предложенный руководителем Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки, провести национальную инспекцию труда в 11 классах по всем предметам.

Так же, президент Российской академии образования, предложил модернизацию программ, осуществляющих программы по созданию объектов, научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, социально - культурную деятельность; внедрение технологий и методов психологии и лекций, разработка и внедрение технологий, инноваций, исследований и разработок, основанных на знаниях и разработках технологий, в которых должны быть реализованы принципы учета возрастных и индустриальных особенностей школьников. [2]

Таблица 2. Выпускники общеобразовательных организаций (тыс.чел) [1]

Показатель	2012	2011	2012	2013	2014	2015
Численность обучающихся, получивших аттестат об основном общем образовании – всего	1354	1322	1250	1220	1223	1198
в том числе по окончании:						
общеобразовательных организаций (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций)	1308	1278	1208	1181	1196	1171
из них:						
- государственных и муниципальных	1303	1270	1200	1174	1189	1163
- частных	5	7	7	7	7	8
- государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организаций	46	44	42	39	27	27
Численность обучающихся, получивших аттестат о среднем общем образовании – всего	769	703	766	735	701	648
– в том числе по окончании:						
общеобразовательных организаций (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций)	724	645	716	690	660	614
из них:						
	720	640	709	684	653	608
	651	577	653	633	605	569

государственных и муниципальных частных	4	5	6	6	6	6
государственных муниципальных (сменных) общеобразовательных организаций	и 65	58	50	45	42	33
	и вечерних					

Успех преобразований в сфере образования невозможен без внедрения «национальной системы цифровых образовательных ресурсов», которая работает совместно с уже имеющимися международными электронными образовательными ресурсами на английском и русском языках. Такую систему предстоит создать и ассоциировать её с другими образовательными ресурсами [5]. Это позволит обеспечить легкий доступ учащимся, студентам и педагогам к лекциям известных педагогов и учёных, быстро транслировать и распространять передовой педагогический опыт, а также довести до каждого учащегося видеоматериалы учебных экспериментов, системы развивающих и проверяющих заданий в тестовой, технологичной форме, а также заданий и текстов для адаптивных технологий обучения и контроля уровня подготовленности.

Подводя итоги данной статьи можно пронаблюдать, что на данный момент модернизация образования в Российской Федерации пока не проходит успешно. Проведение разнородных олимпиад и проверочных работ не приносят результаты. Таким образом, очевидна необходимость государственной политики в развитии образования, так как современное образование во многом определяет завтрашний день общества [6]; для решения актуальных проблем современной России развитие образования органично связано с обеспечением безопасности страны, с созданием благоприятных возможностей для устойчивого развития общества и творческой самореализации его граждан.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ. [Электронный ресурс] - <http://constitutionrf.ru/rzd-1/gl-2/st-43-krf>
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru>
3. «РИА Новости» - информационное агентство. [Электронный ресурс] - <https://ria.ru>
4. Федеральный Государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования (утвержден приказом Минобрнауки России от 17 мая 2012 г. № 413) // СПС Консультант Плюс
5. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об образовании в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
6. Кутузов В.И. Новая модернизация образования // Образование, 2010. № 1.
7. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 4

© Фатеева С.В., Сергеева С.В., 2017

Фатеева С. В., Д - р. философии, к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Баркар Н. И., магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассматривается проблема применения технологий стратегического менеджмента для предприятий малого и среднего бизнеса. Выделены основные особенности их применения в практической деятельности.

Ключевые слова

Стратегический менеджмент, технология, стратегия, малый и средний бизнес.

Руководство компании включает в себя учет многих факторов: экономических, технологических, социальных, политических, правовых, каждый из которых оказывает свое влияние и видение, чтобы понять ситуацию. Стратегия синтезирует различные видения и обеспечивает целостную картину текущего состояния и будущих перспектив развития.

Ежегодно государство выделяет около 20 миллиардов рублей на поддержку малых и средних предприятий. Государство также реализует ряд программ поддержки малых и средних предприятий, но, несмотря на это, многие малые предприятия терпят неудачу каждый год. По данным Налогового департамента, только в декабре прошлого года и в январе этого года из регистра вышли 208 000 индивидуальных предпринимателей. Селективный опрос 300 предпринимателей показал, что более 45 % из них ограничивают проекты развития. Одной из причин, по которым эксперты называют неэффективную стратегию управления малым бизнесом, в частности, является отсутствие навыков и компетенций менеджеров в области стратегического управления. Раньше считалось, что концепция стратегического управления больше подходит для крупных организаций, но теперь малые предприятия становятся все более и более важными на рынке, поэтому их потребности в стратегическом управлении больше нельзя игнорировать. Таким образом, нет сомнений в том, что малым и средним предприятиям в России нужна стратегия.

Отсутствие навыков стратегического управления владельцами малого бизнеса приводит к невозможности разработки систем управления бизнесом и управления ими. Теперь многие ученые посвящают свои исследования проблемам обучения и реализации стратегий в условиях малого бизнеса. Для малого бизнеса возможны как минимум два способа:

1. Выбор сферы деятельности, в которой возможно обеспечить максимальный эффект малого предприятия. Речь идет в основном о таких малых, как правило семейных предприятиях, которые работают на удовлетворение потребностей локального рынка, местного населения. Это прачечные, химчистки, парикмахерские, булочные и т.п.

2. Сотрудничество с крупными предприятиями - симбиоз с крупным бизнесом. При этом малые предприятия становятся поставщиками, например, комплектующих изделий, производят продукцию по заказу крупных предприятий, не теряя самостоятельности и в то же время находясь под защитой крупного бизнеса.

Специфика компаний среднего размера заключается в том, что они достигают специализации ниши, уделяя особое внимание сегменту, который является наиболее выгодным для них. В выбранной нише компании среднего размера могут реализовать следующие три стратегии: 1. умеренный рост в нише (экономическая стратегия - контроль затрат); 2. Переход на крупное основное предприятие с сохранением специализации ниши

(экономическая стратегия - концентрация); 3. стать массовым производителем, выходя за рамки ниши (экономическая стратегия - дифференциация). Небольшая компания может выбрать стратегию дифференциации, если она работает в сотрудничестве с крупной компанией, предоставляя ей более качественную продукцию, чем ее конкуренты; По нашему мнению, в качестве основной экономической стратегии может действовать контроль над расходами.

Разработка стратегии может быть формальной, рациональной, возникающей или развивающейся последовательно над логическим путем. Стратегическое управление предназначено для управления процессом разработки стратегии и того, как и где анализируется внешняя среда организации - это предшествует выбору и реализации стратегии.

Разработка стратегии предполагает разработку долгосрочных планов эффективного управления возможностями и угрозами из внешней среды на основе преимуществ и недостатков бизнеса. Стратегия стратегического управления малым бизнесом включает следующие взаимосвязанные шаги:

- разработка основной идеи бизнеса - продукта или услуги с целевыми потребительскими и целевыми рынками.

- тщательное изучение и оценка внешней среды для выявления факторов в социальной среде и бизнес - среде, что позволяет нам выявлять возможности и угрозы. Центром процесса оцифровки должен быть рыночный потенциал и доступность ресурсов.

- углубленное изучение и оценка внутренних факторов новой деятельности.

Предприниматель должен объективно оценивать личные активы, области, в которых он особенно компетентен, личные навыки и опыт - все с точки зрения организационных потребностей нового бизнеса.

- Анализ стратегических факторов в свете текущей ситуации с использованием матричного позиционирования. Потенциальные преимущества и недостатки бизнеса следует оценивать с учетом возможностей и угроз внешней среды.

- решите действовать или нет. Если кажется, что основная идея бизнеса реалистична, вы должны продолжать действовать. В противном случае необходимо отказаться от дальнейшего развития идеи до тех пор, пока не изменится стратегический фактор.

Таблица 1 - Особенности и преимущества стратегического управления для малых и средних предприятий.

Особенности малых предприятий	Преимущества для стратегического управления
Руководитель предприятия – предприниматель	Позволяет максимально использовать потенциал предпринимателя (высокая мотивация и самоорганизация, потребность в достижениях, творческий подход, готовность к риску)
Простая и гибкая структура управления	Упрощается процесс координации и контроля
Особенности малых предприятий	Преимущества стратегического управления
Управление по модели «Семья»	Бесспорный авторитет руководителя способствует преодолению сопротивления изменениям
Взаимозаменяемость сотрудников	Высокая концентрация знаний
Продолжение Таблицы 1 Взаимосвязь особенностей малых предприятий и их преимуществ для стратегического управления.	

Высокая скорость прохождения информации	Эффективность коммуникаций
Сильные личностные связи	Практически нет проблем с координацией
Высокая мотивация сотрудников и удовлетворенность своим трудом	Способствует развитию интрапренерства
Недостаток управленческих знаний и опыта	Способствует повышению профессионального уровня
Единоличное принятие решений	Вовлечение сотрудников в процесс принятия решений
Высокая доля интуитивных решений	Дает возможность подкрепить решения достоверными данными
Ограниченность времени и перегрузка сотрудников	Способствует эффективному распределению рабочего времени

Таким образом, малые предприятия имеют значительный потенциал для совершенствования системы управления. Отправной точкой для этого процесса должно быть прежде всего осознание владельцем (владельцем) малого бизнеса необходимости изменения подхода к управлению. В контексте продолжающейся конкуренции и изменений во внешней среде предприятия должны иметь возможность быстро и эффективно двигаться, чему способствует стратегический менеджмент.

Список использованной литературы:

1. Аналоуи Ф., Карамии А., Стратегический менеджмент малых и средних предприятий, М.: Экономика 2012.
2. Винокуров, В. А. Организация стратегического управления на предприятии / Москва: Центр экономики и маркетинга, 2012. - 147 с.
3. Ириков, В. А. Технологии стратегического планирования и формирования финансово - экономической политики фирмы / В. А. Ириков. - Москва, 2012. - 82 с.
4. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 4

© Фатеева С.В., Баркар Н.И.. 2017

Фатеева С. В., Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Баркар Н. И., магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ПРЕДПОСЫЛКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье делается анализ деятельности. Выделены основные особенности их применения в практической деятельности. Организаций малого и среднего бизнес, задействованных в строительной отрасли Ростовской области. Акцент делается на ключевых проблемах всей

строительной отрасли Ростовской области, который позволяет наметить стратегические ориентиры для организаций малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова

Ростовская область, субъекты малого и среднего бизнеса, строительная отрасль, ключевые проблемы строительного комплекса

Анализ деятельности организаций - субъектов малого и среднего бизнеса за 2016 - 2017 годы позволил сделать ряд заключений. Малый и средний бизнес на Дону с каждым годом наращивает обороты и укрепляет свои позиции не только внутри области, но и за её пределами. Программно - целевой и комплексный подход к решению проблем предпринимательского сообщества, многолетний последовательный курс на динамичное развитие малого и среднего бизнеса позволили решить приоритетные задачи социально - экономического развития Ростовской области - обеспечение экономического роста и занятости населения, повышение инвестиционной и инновационной привлекательности области и благосостояния жителей Донского края. Малый и средний бизнес - сегмент экономики, доказавший свою жизнеспособность в условиях рыночных отношений, оказывающий позитивное влияние на занятость населения, насыщение рынка товарами и услугами, развитие конкуренции, формирование налоговой базы и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Именно он, являясь одним из ключевых секторов донской экономики, объединяет наиболее мобильную, адаптивную и восприимчивую к изменениям часть экономического сообщества и может способствовать росту экономики, повышению ее инвестиционной привлекательности, улучшению качества бизнес - среды. Также по данным экспертного опроса Росстата в строительной отрасли в настоящее время функционирует около 30 % организаций, находящихся в фазе стагнации и кризиса. В числе оставшихся 70 % имеются организации в начальной фазе жизненного цикла, а также в фазе роста с нестабильными характеристиками развития на перспективу. Экспертная оценка показывает, что среди всей совокупности строительных организаций не более 50 % находятся в фазе стабильного функционирования и роста.

Традиционно привлекательными сферами деятельности для малых и средних предприятий являются коммерческий и промышленный сектор, строительная деятельность, а также операции с недвижимостью. По итогам 2016 года экономические показатели деятельности малых и средних предприятий замедлились как в Российской Федерации, так и в нашем регионе. В Ростовской области зарегистрировано более 171 000 человек из малых и средних предприятий, из которых 148 500 - микропредприятия. По сравнению с другими регионами Южного федерального округа, Ростовская область занимает лидирующие позиции в числе малых и средних предприятий. В то же время по итогам 2016 года количество субъектов хозяйствования сократилось на 2,8 процента в 2015 году, что меньше запланированных на 5,2 процента. Все причины сокращения числа малых и средних предприятий являются объективными: имело место ограничение торговли алкогольной продукцией, изменились рыночные условия, изменились препятствия на пути получения финансирования. Снижение числа предприятий в регионе напрямую повлияло на показатели занятости. По сравнению с 2015 годом среднее число сотрудников сократилось на 5,3 % , что ниже ожидаемого показателя в 5,6 % . Однако по численности населения Ростовская область занимает 11 - е место в Российской Федерации, а вторая - в Южном федеральном округе. Показатель «процент работников (без внешнего заработка)

малых и средних предприятий в среднем числе работников (без внешних сторон) предприятий и организаций» снизился на 0,8 процентных пункта 2015 года, 0,6 процентного пункта до ожидаемой стоимости индекса на 2016 год и составила 28,5 процента. Тем не менее, темпы роста и темпы роста в 2016 году выросли на 12,0 процента в 2015 году на 2,2 процентных пункта из - за снижения экономической активности предприятий, как в Ростовской области, так и в Российской Федерации. [3] Показатель «доля продукции, произведенной малыми и средними предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта», составил 17,3 процента, что выше значения данного показателя по итогам 2015 года на 0,2 процентных пункта и на 0,1 процентных пункта выше планового значения показателя. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в январе - августе 2017 года составил 71,8 млрд рублей или 109,5 % к уровню января - августа 2016 года (по России - 100,4 %) [1]. Введено в эксплуатацию 1 350 тыс. кв. метров жилья или 102,8 % к январю - августу 2016 года (по России - 92,7 %). Индивидуальными застройщиками введено 62,4 % от общего объема жилья.

Неоспоримым преимуществом развития малого бизнеса на Дону является государственная поддержка, оказываемая Правительством Ростовской области. Так, в 2017 году с учетом федеральных подходов, реформирована система предоставления господдержки бизнеса в Ростовской области, которая включает в себя: развитие институтов инфраструктуры поддержки; обеспечение доступности услуг инфраструктуры во всех муниципалитетах; повышение прозрачности предоставления мер господдержки; приоритет возвратных мер господдержки, обеспечивающих капитализацию вложенных средств, в форме предоставления микрозаймов под льготный (сниженный) процент и гарантий (поручительств). Во исполнение Инвестиционного послания Губернатора с 2017 года введены специальные условия предоставления займов региональной микрофинансовой компанией АНО «РРАПП» по ставке 7 % годовых для производственных предприятий, сельхозтоваропроизводителей и резидентов ТОСЭР г. Гуково (до 3 -х лет, до 3 млн руб. на 1 заемщика).

Одним из приоритетов целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» является повышение доступности лизинговых услуг субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе за счет развития лизинговых компаний. В настоящее время подготовлено предложение по созданию региональной лизинговой компании, которая будет предоставлять на льготных условиях услуги субъектам малого и среднего бизнеса. С начала 2017 года для предприятий, производящих промышленную продукцию, почти на треть снижены ставки вознаграждения за поручительство НКО «Гарантийный фонд Ростовской области» (с 1,75 % до 1,25 %). В целях информирования предприятий в банках размещены информационные баннеры о льготных кредитных продуктах АНО «РРАПП». В 1 полугодии 2017 года для развития институтов поддержки предпринимательства из федерального бюджета привлечено 264 млн рублей. Это третий результат по стране и первый - по Южному федеральному округу, учитывая, что на все субъекты Федерации объем финансирования уменьшен на 35 % (с 17 до 11 млрд руб.). В текущем году региональная микрофинансовая компания АНО «РРАПП» докапитализирована за счет средств областного и федерального бюджетов на 180,7 млн рублей. Всего за период микрофинансовой деятельности АНО «РРАПП» (с 2009 года) выдано 4680 займов субъектам малого и среднего предпринимательства на сумму 3

млрд 595 млн рублей, в том числе за 1 полугодие 2017 года выдано 82 микрозайма на общую сумму 125 млн рублей.

Продолжено оказание консультационной поддержки бизнеса на базе регионального агентства единым областным Центром поддержки предпринимательства «Бизнес - Экосистема». Центром оказано 1 867 консультаций более 1000 субъектам малого и среднего предпринимательства по вопросам права, налогообложения и бухгалтерского учета, бизнес - планирования, привлечения финансовых ресурсов, преодоления административных барьеров. В настоящее время прорабатывается вопрос создания ряда новых объектов инфраструктуры поддержки бизнеса в территориях в формате коворкингов, аналогично федеральной организации «Точка кипения», созданной Агентством стратегических инициатив.

Тем не менее, ключевыми проблемами строительного комплекса Ростовской области, остаются:

1. Сектор промышленного и гражданского строительства: высокая себестоимость строительства; высокая стоимость подключения к инженерным сетям и благоустройства прилегающих территорий; использование устаревших технологий строительства и строительных материалов; низкая механизация и производительность труда; устаревшая нормативная база строительства; низкий уровень автоматизации управления строительными проектами; наличие высоких бюрократических барьеров при оформлении исходно - разрешительной документации, оформлении земельных участков под строительство и сдаче готовых объектов в эксплуатацию; высокая социальная нагрузка на застройщиков; отсутствие достаточного платежеспособного спроса, в том числе в результате, недостаточно развитой системы ипотечного кредитования и высокой стоимости инвестиционного кредитования; дефицит квалифицированных кадров; несоблюдение комплексного, системного подхода при размещении строительных объектов.

2. Сектор производства строительных материалов: высокая степень износа основного оборудования на определённой части предприятий стройиндустрии; недостаточный уровень конкурентоспособности продукции по сравнению с зарубежными аналогами; несбалансированность спроса и предложения на рынке строительных материалов региона; низкий уровень механизации и автоматизации и, как следствие, низкая производительность труда на отдельных предприятиях стройиндустрии; не отвечающая требованиям современного рынка нормативная база производства стройматериалов; дефицит квалифицированных кадров.

В области социально - экономических исследований, связанных с социальными проблемами и предпринимательством, существует потребность в дополнительной информации об изменении климата, а стратегическое планирование должно быть не только оперативным, но и среднесрочным. В то же время, среднесрочная концепция чрезвычайной ситуации меняется во время кризиса. В кризисной ситуации меняется роль годового плана в управлении компанией. Прежде всего, план - это не столько набор финансовых показателей, сколько указание на действие функции различных факторов риска. В условиях кризиса необходимо зафиксировать развитие и обозначить приоритеты компании, оставив свободу в терминах конкретной интерпретации. Это позволит стратегическому планированию поддерживать единое направление движения, оставляя выбор средств, с помощью которых бизнес будет расти. В контексте кризиса также возрастает важность

координации усилий по планированию, которая гарантирует сотрудничество в борьбе с преступностью.

Список использованной литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Ростовской области до 2020 года, [Электронный ресурс] - <http://www.donland.ru/>

2. Малыгина А.П. Перспективы стратегического планирования для предприятий малого бизнеса в условиях кризиса [Текст] / С. В. Фатеева, А.П. Малыгина // Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени: материалы междунар. науч.–практ. конф. (Екатеринбург, 16 - 17.05.2015.) / НАУ, Екатеринбург, 2015

3. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально - экономическое развитие // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249–253. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46228.htm>.

© Фатеева С.В., Баркар Н.И.. 2017

Фатеева С.В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Лыгина А.В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ЭКОНОМИКО - ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ - КАЗАЧЬИХ ОБЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В статье приводятся основы экономико - правового положения казачьих обществ, обосновывается их уникальность и выделения их в самостоятельную правовую форму среди некоммерческих организаций. Также приводится основная характеристика законодательных актов Ростовской области, направленных на государственную поддержку казачества в регионе.

Ключевые слова

Ростовская область, казачьи общества, нормативные акты, объем финансирования.

В рамках реформы гражданского права Гражданский кодекс Российской Федерации по юридическим лицам подвергся капитальному ремонту. Сохраняя критерии различия между коммерческими и некоммерческими организациями в неизменном виде, законодательный орган ввел их разделение на компании и унитарные единицы. Обычно устанавливается для всех государственных корпораций; установил исчерпывающий перечень организационно - правовых форм некоммерческих юридических лиц, определил концепцию некоммерческой корпоративной организации. Эти романы в науке оцениваются неоднозначно. Первоначально сохранение казачьего общества как самостоятельной организационной формы юридических лиц не предусматривалось. Концепция развития гражданского законодательства в отношении юридических лиц основывалась на том, что это типичный тип социальной организации. Эта же идея была

выдвинута в законопроекте, в котором предлагаются поправки к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Однако в будущем такой подход был встречен активной оппозицией, потому что в современных условиях казачьи образования занимают важное место в государственной системе, поскольку их члены участвуют в федеральной государственной службе, военной службе и в различных областях. По этой причине существует необходимость в особой организационной структуре казачьих обществ, создании их системы с вертикальной структурой, формировании в них особых внутренних отношений подчиненного характера. Чтобы эффективно функционировать в публичной сфере, эти организации должны иметь возможность участвовать в гражданском процессе и получать статус юридического лица. В то же время их сингулярность, по - видимому, не позволяла казачьим обществам считаться исключительно общественными объединениями и требовала использования независимой правовой формы, что, в свою очередь, влияло на механизм государственной поддержки этих организаций.

В мерах поддержки казаков Ростовской области были реализованы в рамках плана действий по реализации в 2017 - 2020 годах Российской Федерации в отношении российской политики развития казачьей стратегии государства до 2020 года, утвержденной постановлением правительства Ростовской области на номер 23.12.2016 672 и государственная программа Ростовской области «Оказание поддержки казачьим обществам Ростовской области», утвержденная Правительством Ростовской области 25.09.2013. По программе - исполнитель № 601 является ответственным Департамент по делам казачества и кадетских школ Ростовской области. Аналогичные планы действий и программы приняты во всех муниципалитетах Ростовской области.

Для реализации государственной программы на период 2014 - 2016 гг. Запланировано 1 961 117,6 тыс. Руб., В том числе областного бюджета 1 899 751,2 тыс. Руб., Местных бюджетов 1316,4 тыс. Руб., Внебюджетных источников - 60050,0 тыс. Руб. Фактическая выплата государства по Программе на период 2014 г. - 1 948 697,3 тыс. 2016 г., в том числе областной бюджет - 1 878 313 тыс. Руб., Местные бюджеты - 1316,4 тыс. Руб., Внебюджетные источники - 69067,6 тыс. Руб.

Общий объем финансирования муниципальной программы на весь период реализации (2014 - 2020) предусмотрен на 91 998,7 тыс.рублей. За период 2014 - 2016, муниципальные бюджеты на реализацию программ поддержки казачьих общин были предоставлены 30.647.3 тысяч рублей, включая 29.236.1 тысяч рублей были потрачены. Среднегодовой объем разработки финансирования для реализации муниципальной программы на период 2014 - 2016 гг. составил 177,2 тыс. Руб.

В то же время, в 10 муниципальных образований в Ростовской области (в городах Батайск, Каменск - Шахтинский, Новочеркасск, Таганрог, Белокалитвенский, Зимовниковский, Константиновском, Миллеровский, Октябрьского), уровень финансирования программ развития превышает средний региональный уровень в 2 - х муниципальных образованиях (районах Волгодонска и Красносулинский) эти значения к среднему уровню области, в 30 муниципальных - ниже среднем показателе в 2 муниципалитетах (Аксай, районы Веселовский) предоставляются для финансирования бесконтрольно в 9 муниципальных образованиях (города Гуково, Новошахтинска, Азов, из Егорлыкского, в Милотинском к Песчанокоском для Ремонтненский в Семикаракорск и Целинский) не предусмотрены.

В целях содействия экономическому развитию казачьих обществ, зарегистрированных в Государственном реестре казачьих обществ в Российской Федерации, по инициативе губернатора Ростовской области В.Ю. Голубева Законодательное собрание Ростовской области приняло Региональный закон от 29 июня 2016 года № 552 - ЗС «О внесении

изменений в региональный закон «О регулировании земельных отношений в Ростовской области », который позволяет казачьим компаниям заключать договоров аренды сельскохозяйственного производства без проведения торгов.

В настоящее время сельскохозяйственные угодья выделены казачьим общинам в 27 муниципальных округах общей площадью 10 350,7 га, в том числе сельскохозяйственные угодья: 7342,1 га пахотных земель, 1685,7 га пастбищ, 1162,1 га пастбищ, 27,3 гектара многолетних плантаций, в других районах - 133,5 га. Во всех муниципальных образованиях Ростовской области для казачьих обществ было выделено 101 помещение для организации их работы.

В то же время экономическая база казачьих обществ не позволяет им в полной мере реализовать меры по возрождению казацкой культуры, жизни и патриотическому воспитанию молодежи. В целях повышения эффективности реализации стратегии на территории Ростовской области необходимо координировать усилия региональных исполнительных органов Ростовской области и местных органов власти по решению проблем поддержки к казакам. Реализация мер, описанных в перечне инструкций и рекомендаций Правительства Ростовской области, не потребует выделения дополнительных бюджетных ассигнований.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства Ростовской области от 23.12.2016 № 672 «Стратегии развития государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества до 2020 года» [Электронный ресурс] - <http://www.donland.ru/>

2. Государственная программа Ростовской области «Поддержка казачьих обществ Ростовской области», утвержденная постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 601

3. Областной закон от 29.06.2016 № 552 - ЗС «О внесении изменений в Областной закон «О регулировании земельных отношений в Ростовской области»

4. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально - экономическое развитие // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249–253. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46228.htm>.

© Фатеева С.В., Лыгина А.В. 2017

Фатеева С.В.

Д - р. философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Лыгина А.В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ - КАЗАЧЬИХ ОБЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В статье приводится анализ государственной поддержки казачьих обществ на территории Ростовской области, выделяются основные ее направления. Также делается

вывод о дальнейших перспективах выделения государственных средств на развитие казачества в регионе.

Ключевые слова

Ростовская область, казацкие общества, объем финансирования, кадетство.

Участие членов казачьих обществ в выполнении государственной службы или иное является одним из столпов Стратегии. В Ростовской области работает учетная запись казачьего войска «Великая донская армия», всего 26078 казаков, из которых: зарегистрировано в реестре 24862 казака; 16302 приняли обязательства по исполнению государственных и других услуг. В рамках реализации государственной программы в 54 муниципалитетах обслуживают казачьих гвардейцев, численность которых составляет 1200 человек, которая выделяется на содержание 229 277,9 тыс. рублей в год областного бюджета. По состоянию на 01.01.2016 года средняя зарплата в районе составляет 9145,1 руб., в городе 10807,1 руб.

В целях стимулирования казачьей гвардии казачьих отрядов Батайской городской администрации и Октябрьского района они нашли возможность увеличить заработную плату добровольцев из местных бюджетов и увеличить зарплаты почти на половину. В 2016 году с участием казаков было выявлено 27 220 административных правонарушений и 1736 преступлений. Средний заряд на бдительности был 27,5 и 1,8 соответственно. Казачьи отряды в 15 муниципалитетах (Азов, Волгодонск, Гуково, Донецк, Шахты, Егорлыкский, Зерноград, Кагальницкий, Константиновский, Красносулинский, Морозовский, Неклиновский, Сальский, Семикаракорский, Целинский районы) намного выше средней региональной нагрузки. В четырех муниципальных образованиях в регионе бремя для казачьих отрядов является средним, в 35 муниципалитетах - ниже среднего регионального уровня.

В соответствии с региональным законом от 07.08.2014 г. 184 - АР «Об участии граждан в поддержании общественного порядка на территории Ростовской области», сегодня из 7657 национальных казачьих отрядов - 22,93 % (1756) являются членами казачьих обществ, а 48 национальных команд состоят только из числа казаков. Активно работает над взаимодействием казаков с Министерством обороны Российской Федерации и Всероссийской общественной и государственной организацией «Добровольное общество помощи армии, ВВС и ВМФ России» (или ДОСААФ). По итогам 2016 года в военных записях членов казачьих обществ, состоит 8368 казаков. Во время кампании по набору персонала в 2016 году, направленной на его обязательную военную службу в вооруженных силах 520 молодых людей, казаки, из которых 62 были военными специальностями в ДОСААФ, 156 казаков, в том числе мобилизационный резерв, подписали контракты.

Следует отметить, что в плане мер по реализации в 2014 - 2016 годах Стратегии развития государственной политики Российской Федерации для российских казаков до 2020 года предусматривается участие членов Казачьих обществ в реализации и других услугах федеральными органами исполнительной власти в федеральном бюджете. Фактически, на период территориальных единиц федеральных органов исполнительной власти в Ростовской области на 2014 - 2016 годы на возмездной основе армия не участвовала в предоставлении государственных и других услуг.

Одним из важных аспектов реализации Стратегии является непрерывное образование казаков, работа с молодыми казаками, их военно - патриотическое и духовно - нравственное воспитание.

Из 2772 образовательных организаций в Ростовской области 11 % имеют статус «казак». Создана и действует интегрированная система казачьего образования, в которую входят 320 учебных заведений, в том числе: дошкольные учреждения - 126 общеобразовательных школ - 178, дополнительное образование - 14 учебных заведений среднего профессионального образования - 1. Общее количество студентов в выше организаций - более 80 тысяч человек. Более того, эта работа организована в городах Азов, Новочеркасск, Багаевский, Калитва, Веселовский, Волгодонский, Константиновский, Семикаракорский, Татинский, Усть - Донецкий и Шолоховский районы. Школы, имеющие статус «казака», не являются Заветинским, Куйбышевским, Неклиновским, Обловским, Песчанокопским и Целинским районами. Образовательные организации «Казачий кадет» являются центральным звеном в системе казачьего образования на Дону.

В Ростовской области функционируют семь кадетских корпусов, три из которых находятся в федеральных органах исполнительной власти и четыре подчиняются Департаменту. В подчиненных отделах казачьего кадетского корпуса среднее число учеников в 2016 году составляло 941 курсант, в том числе 42 детей - сирот и детей, лишенных родительской опеки, 388 из неполных семей и 180 из малообеспеченных семей.

В 5 профессиональных школах, находящихся в ведении министерства, среднее число студентов составляло 1330 учащихся, из которых 95 - сироты и подопечные, 325 - дети из неполных семей, 329 - дети из малообеспеченных семей, 17 - из неблагополучных семей.

Профессиональные организации казачьего кадета готовят выпускников более 15 специальностей. Образовательные учреждения казачьего кадета в 2016 году собрали и завоевали награды во Всероссийской казачьей молодежи Молодежного казачества «Готов к работе и обороне» на президентских выборах «Лучший казачий кадетский корпус» и «Лучшие казачьи кадетские учебные заведения реализуют среднюю профессиональную образовательной программы». В казачьем кадетском корпусе особое внимание уделяется качеству студенческого образования, в результате которого 92 % выпускников поступают в военные и гражданские высшие учебные заведения. В 2016 году соревнование между мальчиками составляло до 10 человек на одно место, среди девочек было 14 человек на место. В то же время материально - техническая база учебных заведений не в полной мере отвечает современным требованиям и нуждается в обновлении.

В Ростовской области работает региональная общественная организация детей и молодежи «Донцы», ее отделения функционируют практически во всех городских и муниципальных округах области, общее число которых составляет 5688 человек. К сожалению, участие молодежи в казачьих организациях очень невелико, а в муниципалитетах региона не превышает 3,5 % от общего числа граждан до 35 лет.

Одно из направлений Стратегии определяет задачи сохранения и развития казачьей культуры. Из операции 8407 в Ростовской области было создано 259 групп народного творчества (только репертуар казаков), что составляет 3 % . Усилия по поддержке творческих коллективов хорошо организованы в верхнем углу, Каменский, Октябрьский, муниципалитеты Константиновского района. Это требует совершенствования работы по созданию казачьих групп в Зверево, Новошахтинске, Шахтах, Зимовниковском,

Куйбышевском, Матвеевом Курганском, Неклиновском и Родионово - Несветайском районах. Отдел на территории региона взаимодействует с другими казачьими обществами, не включенными в реестр, и работает, чтобы вовлечь их в общественно полезную деятельность.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства Ростовской области от 23.12.2016 № 672 «Стратегии развития государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества до 2020 года» [Электронный ресурс] - <http://www.donland.ru/>

2. Государственная программа Ростовской области «Поддержка казачьих обществ Ростовской области», утвержденная постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 601

3. Кармиргодиева А. А., Черкесова Э. Ю. Влияние демографических факторов на социально - экономическое развитие // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 249–253. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46228.htm>.

© Фатеева С.В., Лыгина А.В. 2017

Фатеева С.В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Мысов Д. В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические предпосылки применения кластерного подхода в регионоведении, а также возможность построения нового вида кластера - спортивный кластер. Также систематизированы данные о действующих кластерах Ростовской области. Выделены их основные особенности.

Ключевые слова

Кластерная политика, кластер, Ростовская область, спортивный кластер.

Стратегические приоритеты социально - экономического развития Ростовской области предусматривают внедрение интенсивной модели экономического развития [1]. Этот процесс основан на формировании кластеров конкурентоспособности в разных направлениях. Кластер как экономический феномен активно обсуждается в современных дискуссиях о формировании конкурентных преимуществ стран и регионов. Однако, несмотря на вековую историю кластерного исследования, по - прежнему ведутся дискуссии по причинам их высокой эффективности. Впервые концепция кластера была сформулирована в фундаментальных работах А. Маршалла «Принципы экономики» и

«Конкурентные преимущества стран» М. Портера [2, 3]. Суть кластерного подхода состоит в скоординированном развитии группы юридически независимых компаний в том же регионе, которые работают в смежных отраслях. Иначе, все эти компании работают в одном направлении. Этот метод позволяет реализовать целевые региональные программы и финансировать потребности в производстве кластеров.

Изучение организационной формы кластерного производства показало большой потенциал для стимулирования долгосрочного экономического роста в регионах. Этот потенциал обеспечивается рядом факторов и особенностей кластерной структуры. Во - первых, это гибкая и гетерогенная структура, состоящая из многих потенциально взаимозаменяемых организаций, которая определяет способность кластера быстро адаптироваться ко всем изменениям и вызовам внешней среды. Во - вторых, включение территории своего местоположения в кластерную модель, которая позволяет использовать кластер не как отдельное предприятие, а как территориальное производственное объединение, основанное на опыте сотрудничества с местными властями. Благодаря стратегическому развитию кластер может рассчитывать на поддержку государства - партнера и его заинтересованность в его развитии. Это дополнительный антикризисный буфер в форме государственного финансирования и местного законодательства, учитывающий производственные потребности. В - третьих, кластер обладает значительным инновационным потенциалом, поддерживаемым конкуренцией внутри структуры, а также наличием социального капитала - межличностных отношений, т.е. уверенность и возможности для свободного общения. Отношения, возникающие среди сотрудников кластера, способствуют обмену информацией и генерированию новых знаний в кластере. В - четвертых, кластер успешно усваивает внешние эффекты, объединяя все характеристики крупных и малых организаций, занимая определенную территорию. Компании - кластеры добиваются экономии за счет масштаба и позволяют делиться рисками со многими партнерами. Однако они не страдают от медлительности бюрократии, сложных процессов и процедур, которые ограничивают гибкость и корпоративную реакцию. Чрезвычайно важно, чтобы кластер имел возможность привлечь государство к осуществлению совместных проектов и предоставлению общественных благ на региональном уровне [4].

Внедрение кластерных технологий способствует росту бизнес - структур, улучшению инвестиционного климата в регионе страны, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что способствует интенсивное развитие предпринимательства и экономический рост территорий.

На территории Ростовской области согласно данным НИУ ВШЭ Российской кластерной обсерватории созданы следующие кластеры:

Таблица 1 - Кластеры Ростовской области [5]

Название кластера	Ключевая специализация	Число участников	Численность работников	Год создания	Уровень орг.развития	Статус
Инновационно - технологический кластер "Южное	Микроэлектроника и приборостроение	23	23033	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках

созвездие"						программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Инновационный территориальный кластер гражданского морского приборостроения «Морские системы»	Микроэлектроника и приборостроение	10	3765	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Кластер по производству и переработке молочной продукции «Донские молочные продукты»	Сельское хозяйство и рыболовство	20	7072	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Биотехнологии (Кластер по глубокой переработке зерна в Миллеровском районе РО)	Промышленные биотехнологии и (производство продуктов на основе ферментов и микроорганизмов для	10	2123	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и

	последующего использования в химической отрасли, здравоохранении, производстве пищевых продуктов и кормов, моющих средств, бумаги и целлюлозы, текстильных изделий, а также в биоэнергетике)					среднего предпринимательства
Кластер Туристической отрасли	Туризм (индустрия развлечений и отдыха, искусство, спорт)	10	89	2017	Начальный	
Волгодонский промышленный кластер атомного машиностроения	Ядерные и радиационные технологии	17	7755	2016	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Винный территориальный кластер «Долина Дона»	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	10	3557	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы

						Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Инновационно-территориальный кластер станкостроения	Производство машин и оборудования (в т.ч. станков и спецтехники, подъемного и гидropневматического оборудования, роботов)	13	5910	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства
Кластер информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-кластер) Ростовской области	Информационно-коммуникационные технологии	25	6182	2015	Начальный	Поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства

При этом имеется возможность создания в Ростовской области спортивного кластера, который планируется строить в 2018 году на Левобережной зоне реки Дон после Чемпионата мира по футболу. В своем выступлении на заседании Правительства Ростовской области глава региона Василий Голубев отмечает: «Спортивный кластер будет мощной базой для подготовки спортсменов по видам, в которых традиционно сильна Ростовская область. В следующем году, после чемпионата мира по футболу, необходимо активно приступать к работам». Этот кластер объединит новые спортивные объекты, где смогут тренироваться спортсмены по 16 видам спорта, 11 из которых – олимпийские. Это обновленный гребной канал «Дон», футбольный стадион "Ростов - Арена", гандбольная площадка на 4 - 5 тысяч зрительских мест, ледовый дворец, площадки для занятий конным спортом, маунтинбайком и акватория для водных видов спорта. Принятая региональная

политика в отношении создания спортивного кластера позволит привлечь дополнительные инвестиции в регион и положительно скажется на повышении уровня его социально - экономического развития.

Список использованной литературы

1. Стратегия социально - экономического развития Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.donland.ru/economy/Klastery/>
2. Porter M. The Competitive Advantage of Nations (Конкурентные преимущества стран) / М. Porter. - N.Y.: Free Press, 1990; Портер М. Э. Международная конкуренция / М. Э. Портер; пер. с англ. под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М., СПб., К.: Вильямс, 2006. - С.602.
4. Щербинина А.О. Кластер как форма кооперации рыночных агентов: вопросы теории и методологии: автореф. дисс. / А.О. Щербинина. - СПб., 2009. - 159 с.
5. Карта кластеров России [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://map.cluster.hse.ru/list>

© Фатеева С.В., Мысов Д. В. , 2017

Фатеева С. В., Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Мысов Д. В.,
магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются основные конкурентные преимущества развития кластерной политики в России. Рассмотрены и систематизированы цели такой политики, которые позволили авторам выделить основные направления политики кластерного развития, необходимые в целях повышения экономического роста всего государства.

Ключевые слова

Кластерная политика, кластер, цели и задачи кластерных проектов

Российский и мировой опыт показывает, что в условиях усиления конкуренции между регионами для привлечения инвестиций, труда и других ресурсов должны применяться новые инструменты для поддержания и повышения конкурентоспособности территорий. В приоритетных областях региональной экономики как географически близких и взаимосвязанных групп предприятий и организаций, которые характеризуются сообществом деятельности и дополняют друг друга, формируются кластеры. Результатом применения кластерного подхода будет максимальное использование конкурентных преимуществ региона и, следовательно, общий экономический рост.

Внедрение кластерной политики способствует повышению конкурентоспособности компаний путем создания потенциала для эффективного взаимодействия между членами кластера, включая доступ к инновациям, технологии, ноу - хау, специализированные услуги

и высококвалифицированный персонал, предпосылок для реализации совместных проектов сотрудничества и продуктивной конкуренции.

Создание и развитие группировок - эффективный механизм привлечения прямых иностранных инвестиций и усиления экономической интеграции за рубежом. Включение национальных кластеров в глобальную цепочку добавленной стоимости значительно повышает уровень национальной технологической базы, увеличивает скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности компаний, входящих в кластер, путем: приобретения и внедрение критических технологий, новейшее оборудование; кластерные компании имеют доступ к современным методам управления и конкретным знаниям; кластерные компании получают выгоду от эффективного доступа к высококонкурентным международным рынкам.

Развитие кластеров также помогает оптимизировать положение отечественных фирм в производственно - производственных цепочках, повысить уровень переработки добытого сырья, заменить импорт и найти сборочные заводы и повысить неценовую конкурентоспособность отечественных товаров и услуг. В рамках достижения поставленной цели основными задачами кластерной политики являются:

1. Создания условия для эффективного развития организационного кластера, включая идентификацию членов кластера, разработку стратегии развития, которая обеспечивает устранение узких мест и ограничений, которые ставят под угрозу конкурентоспособность кластеров продуктов в цепочке создания стоимости;

2. Обеспечить эффективную поддержку проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера путем концентрации и координации с учетом приоритетов кластерного развития, мер экономической политики в следующих областях:

- поддерживать развитие малых и средних предприятий;
- Инновационная и технологическая политика;
- образовательная политика;
- политика привлечения инвестиций;
- политика развития экспорта;
- развитие транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развитие экономических секторов.

3. Обеспечить эффективную методологическую, консультативную и образовательную поддержку для осуществления кластерной политики на региональном и отраслевом уровнях. Координировать деятельность федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, бизнес - ассоциаций для реализации кластерной политики.

Результатами реализации кластерной политики являются рост производительности и бизнес - инновации в рамках кластера, а также интенсификация развития малых и средних предприятий, активизация прямых инвестиций и ускоренное социально - экономическое развитие регионов. Основными направлениями развития кластерного развития, осуществляемыми государственными органами и местным самоуправлением, являются:

1. Способствовать институциональному развитию кластеров, в частности, путем создания и поддержки создания специализированной организации по развитию кластера, а также стратегического планирования развития кластеров, налаживания эффективного взаимодействия между членами и поощрения укрепления сотрудничества с кластерами.

2. Разработка механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и повышение эффективности их взаимодействия. Предполагается, что предоставление поддержки соответствующим проектам должно быть гарантировано независимо от принадлежности участвующих компаний к определенной

группе. В то же время возможность доступа к этим механизмам поддержки для проектов, направленных на повышение конкурентоспособности кластерных предприятий и повышение эффективности их взаимодействия (далее именуемые кластерными проектами), должна учитываться при разработке кластеров. Основными задачами кластерных проектов являются: улучшить качество управления в компаниях группы, повысить конкурентоспособность и качество продукции среди компаний - поставщиков и разработать механизмы субподрядов; стимулирование инноваций и развитие механизмов маркетинга технологий, поддержка сотрудничества между исследовательскими группами и компаниями; содействие маркетингу продуктов (товаров, услуг), производимых компаниями в кластере, и привлечению прямых инвестиций.

3. Обеспечить формирование благоприятных условий для развития кластеров, в том числе: повысить эффективность системы профессионального образования, содействовать сотрудничеству между предприятиями и образовательными организациями; реализация целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, строительство жилья, которое осуществляется в целях задач развития кластера; предоставление налоговых льгот в соответствии с действующим законодательством; сокращение административных препятствий.

Список использованной литературы

1. Стратегия социально - экономического развития Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.donland.ru/economy/Klastery/>

2. Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015 - 2020 годы, утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 12.03.2015 № 164 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.donland.ru/>

3. Щербинина А.О. Кластер как форма кооперации рыночных агентов: вопросы теории и методологии: автореф. дисс. / А.О. Щербинина. - СПб., 2009. - 159 с.

© Фатеева С.В., Мысов Д.В. 2017

Фатеева С. В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Новиков А.И.

к.э.н., доцент
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Могилева А. А.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться органам местного самоуправления при укомплектовании своих штатов. Особое внимание уделяется порядку формирования кадрового резерва служащих на муниципальном уровне.

Ключевые слова

Кадровый резерв, муниципальные служащие, органы местного самоуправления, муниципальное учреждение.

Новая модель государственного управления, реформа государственной службы России, ее аппарат невозможны без компетентного обновления руководящих кадров, не облекая органы власти и местную автономию лиц, способных обеспечить эффективно успешные экономические реформы. построить социально защищенное демократическое государство. В результате эффективное использование местных органов власти высококвалифицированными специалистами возможно за счет активного использования Института резервов персонала. Кадровый резерв представляет собой группу потенциальных сотрудников, специально обученных на основе установленных критериев и обладающих профессиональными, профессиональными и морально - психологическими качествами, необходимыми для назначения, которые положительно проявили себя на занимаемых должностях, которые прошли обучение необходимых и предназначенных для замены обычных должностей.

Реформа местного самоуправления выявила довольно важную проблему - нехватку квалифицированных кадров в исполнительных и представительных органах местного самоуправления. Одним из рычагов для решения этой проблемы является создание кадрового резерва и введение системы работы в муниципальных образованиях. Политика муниципального персонала не автоматически реализует принципы кадровой политики центра, но применяет их творчески с учетом местных особенностей, разрабатывая свою кадровую политику, которая не только облегчает их реализацию, но и обогатить их развитие. Необходимость работать с пулом персонала связана с постоянной необходимостью заполнения вакансий.оборот персонала присущ любой организации, включая местное самоуправление. Кроме того, в местных органах власти могут появляться новые направления работы, в рамках которых будут внедряться дополнительные штатные единицы. И фактически, и в другом случае менеджеры разумно быстро доступны кандидатам, которые способны справиться с этой задачей, то есть обучать и поддерживать пул талантов.

Одной из основных задач формирования и создания системы кадрового резерва в муниципальном учреждении, создания эффективной системы отбора, оценки и отбора высококвалифицированных, талантливых сотрудников, является позитивный и сильный потенциал для развития граждан, способных провести специальную подготовку и образование для работы на должности муниципальных служб. Чтобы решить эту проблему, вы должны определить необходимость заполнения вакансий в муниципальных службах за предоставленный период времени и разработать принципы отбора экспертов для включения в резерв. Здесь следует отметить, что период планирования может иметь разную продолжительность: от 1 до 3 лет. Включение эксперта в резерв и исключение его сделало соответствующий муниципальный акт. Списки кадрового резерва составляются для конкретных должностей муниципальной службы. Руководитель органа, который отвечает за назначение на должность, на которую подготовили резервисты, отвечает за общее руководство и отвечает за организацию работы с кадровым резервом. Привлечение людей, входящих в состав персонала, осуществляло надзор над ними с участием отдела кадров. Срок специалиста по кадровому резерву определяется индивидуальным планом обучения.

Наиболее полезное определение этого дифференцированного термина для разных групп муниципальных должностей. Например, для категорий «эксперт» и «специалист» - 1 - 2 года, для «лидирующих» муниципальных служебных должностей: руководители отделов (комитет, отдел, подразделение, сектор) и их помощники - 3 года, а для будущего резерва до 5 лет. На первом этапе полноценной работы необходимо разработать Правила резервирования персонала, в которых устанавливаются основные принципы и порядок создания кадрового резерва. В этом документе также уместно отразить проблемы организации работы с кадровым резервом, порядка и источников пополнения кадрового резерва и изменения количественного и качественного состава специалистов, включенных в резерв муниципальных служащих. Основным источником этого резерва являются молодые специалисты в возрасте от 18 до 30 лет. Продолжительность пребывания в этой части заповедника составит 5 - 8 лет. Что касается создания пула муниципального персонала, то существует основа для улучшения кадровой деятельности. В частности, представляется целесообразным более активно использовать систему конкурсного отбора персонала для вакантных должностей, имеет смысл рассмотреть возможности переподготовки должностных лиц регионального бюджета, расширить существующую программу переподготовки государственных служащих и сотрудников муниципальной. Включение персонала в резерв для замены станций коммунального обслуживания, резервирования и обучения требует определенных финансовых затрат, которые местные бюджеты вряд ли обеспечат. Необходимые вливания из федерального и регионального бюджета.

Штатные службы правительственных учреждений более специализируются на оформлении приема - увольнении сотрудников, а не в учебе и профессиональном подборе необходимого персонала. Необходимо провести серьезную сертификацию персонала самих кадровых служб, а также работу, связанную с разъяснением структуры службы персонала и должностных инструкций ее сотрудников. В то же время необходимо пересмотреть традиционный подход к замене должностей в кадровых службах. Для замены «регистраторов» и «бухгалтеров» следует обратиться к специалистам, имеющим экономическую, психологическую, юридическую подготовку, способным понимать проблемы формирования местной администрации и решать общие кадровые задачи муниципального управления.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации. М., 1993.
2. Федеральный закон от 02.03.2007 N 25 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О муниципальной службе в Российской Федерации».[Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66530/
3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017) », [Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/
4. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных

районов» (с изм. и доп от 04.11.2016г.) [Электронный ресурс] - Режим доступа Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/193208/#ixzz4xHonk7a4>

5. Ханмагомедов А.С. Инновационные компоненты профессиональной компетентности в системе государственного управления. Монография. Ростов н / Д: Изд - во СКАГС, 2010.

© Фатеева С.В., Новиков А.А., Могилева А.А. 2017

Фатеева С.В.

Д - р.философ.н., к.э.н., профессор
кафедры «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Сорочинская Н. В.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления совершенствования государственного и муниципального контроля. В том числе уделяется особое внимание и выделение «общественного» контроля и «общественной» экспертизы с целью повышения контроля над использованием бюджетных средств и средств местных бюджетов.

Ключевые слова

Государственный финансовый контроль, общественный финансовый контроль, общественная экспертиза

Необходимость модернизации экономики с целью придания ей инновационного качества диктует необходимость усиления контроля за эффективностью управления государственными ресурсами. Нынешняя внутренняя и внешняя система финансового контроля остро нуждается в практических и методологических рекомендациях, основанных на научных данных. Нынешнее состояние финансового контроля в России не соответствует принципам систематического подхода, наиболее важным из которых является принцип целостности. Несмотря на предпринимаемые усилия, в стране нет единой системы государственного и муниципального финансового контроля, что способствует эффективному использованию государственных финансовых ресурсов в интересах стратегии социально - экономического развития России. Следствием ослабления финансового контроля на региональном уровне является отсутствие прозрачности межбюджетных отношений, отсутствие стимулов для регионов для проведения ответственной фискальной политики. Прослеживается закономерность: сильно субсидируемые регионы характеризуются слабостью аудиторских должностей государства, и, наоборот, там, где финансовый контроль является сильным, субъекты Российской Федерации являются финансово и экономически независимыми [2]. На муниципальном

уровне ситуация сложилась неоднозначно. С одной стороны, высоко централизованная система кредитования поступлений в бюджеты, с другой стороны, является непропорциональным финансовым бременем на исполнение расходов муниципальным образованием. В этом случае сам контроль требует определенных механизмов оценки.

В настоящее время общественные слушания являются наиболее продуктивной формой общественного контроля. Более слабая позиция в общественных советах и сообщения местных органов власти и их лидеров перед народом. В этом отношении важно развивать институт общественной экспертизы в этой области [3]. Хотя публичный обзор четко не определен на законодательной основе. Учреждение Федеральным законом №131 - ФЗ [1] общественный обзор как форма участия населения и его институционализированных социальных групп (местных общин) в местных общинах будет в значительной степени способствовать созданию в качестве государственного учреждения и института аудита государственных финансов.

Субъектами общественной экспертизы должны быть эксперты, профессионалы, которые могут по заказу общественных или некоммерческих организаций оценивать принципы, методы реализации, задействованные ресурсы и последствия принятия решений по вопросам энергетики. предполагается или уже принято. Возможными объектами гражданской экспертизы являются экономические, экологические, социальные, законодательные, психологические и другие аспекты деятельности властей; оказание государственных услуг (муниципальных). Основные критерии оценки принципов, методов осуществления, ресурсов и последствий решений, принимаемых или проводимых властями, уместны, чтобы привести их в соответствие с приоритетами общества, их действительностью практической работы и их осуществлением.

Важные детали объектов гражданской экспертизы в муниципальных услугах:

- за соблюдение прав получателей услуг, прав человека, национального и международного законодательства;
- за соответствие практики его реализации государственному стандарту этой услуги;
- за соответствие интересов различных групп получателей услуг (целевых групп);
- за соблюдение интересов «нецелевых групп», «неосновных» для общественных интересов, общественных интересов других уровней.

Концепция «общественного контроля» в области местного самоуправления шире концепции «общественной экспертизы». До сих пор они широко не распространялись на практике, но общественный контроль и общественный контроль (расследование) по - прежнему сохраняются. Их основной областью применения является контроль качества и время исполнения муниципального образования. В этом отношении необходимо публично контролировать общественный контроль на муниципальном уровне на четкой правовой основе. В Федеральном законе № 131 - ФЗ вполне уместно создать такой институт как форму участия общественности в осуществлении местного самоуправления. Субъектами общественного контроля должны быть граждане, их ассоциации, негосударственные некоммерческие организации, общественные палаты (советы) трех уровней власти. Важно, чтобы ответственность, возложенная на закон, заключалась в том, чтобы препятствовать общественному контролю и предотвращать злоупотребления в этой области.

Две формы должны быть общественным контролем: закрытым и открытым. «закрытая» форма предполагает, что организации социального контроля объединяются в

саморегулируемую организацию с официальным статусом, а полномочия государственных инспекторов определяются законом. Критерии участия в этой процедуре должны быть компетенцией потенциальных экспертов в этой области, ее авторитетом в профессиональных кругах. Эта форма может быть реализована местными некоммерческими организациями. «Открытая» форма должна включать участие обычных граждан или их групп в осуществлении общественного контроля в отсутствие критериев отбора, но его собственные желания. Каждая общественная организация контроля, которая отвечает гражданину, должна решить, готова ли она к ней сотрудничать. Можно сочетать две формы общественного контроля.

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить, что масштабы деятельности по развитию гражданской активности и общественного контроля на местном уровне огромны. Важно выбрать наилучшие способы решения текущих проблем и разработать всеобъемлющую долгосрочную повестку дня в этой области. В свою очередь, это окажет положительное влияние на эффективность управления государственными и муниципальными финансами

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
2. Столяров Н. С. Автореферат диссертации «Финансовый контроль в системе стратегического управления социально - экономическим развитием России» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://economy-lib.com>
3. Э.Ю. Черкесова, К.В. Воденко, Л.А. Швачкина, С.В. Фатеева, И.Ю. Ерошева. Особенности социокультурного определения современной экономической деятельности // International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, Volume 6, No. S1 (Theory and Practice of Organizational and Economic Problems of Territorial Development and the Effectiveness of Social and Economic Systems), p. 206 - 210

© Фатеева С.В., Сорочинская Н.В. 2017

Федорова В.А.

магистрант факультета «Финансы и кредит»¹ курс
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОРЕНОВСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: Осуществление инвестирования в аграрный сектор экономики позволит обеспечить экономический рост, так как инвестиции поспособствуют модернизации сельского хозяйства, и соответственно, увеличению производительности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, финансовое состояние.

На сегодняшний день в нашей стране, да и во всем мире наблюдаются кризисные явления, сложная экономическая и политическая ситуация. Мировые аналитики предсказывали российской экономике в 2017 году спад до 2 %.

Одна из важнейших задач, которая стоит перед современным обществом является создание необходимых и благоприятных условий для интенсификации национального экономического роста и повышения качества жизни населения. Решение этой задачи возможно путем широко масштабного привлечения инвестиций в реальный сектор экономики [1].

Сельское хозяйство, несмотря на замедление общих темпов экономического развития и значительное влияние конъюнктуры мирового рынка, показывает стабильное развитие и положительно отражается на макроэкономических показателях страны. Агропромышленное производство ориентировано на производство продуктов питания, что в свою очередь означает, что спрос на сельхозпродукцию будет либо оставаться на том же уровне, либо увеличиваться, поскольку потребность в продуктах с ростом населения, только увеличивается.

Из этого можно сделать вывод, что именно аграрный сектор очень привлекателен для инвесторов. Для инвестора главное всего чтобы объект его инвестиций постоянно капитализировался и приносил прибыль. Кроме того инвестиции в сельское хозяйство защищены от некоторых существенных инвестиционных рисков, таких как: колебание цен на конечные продукты, изменчивость спроса и некоторых других.

Для наглядной оценки выгодности вложений в аграрный сектор, определим степень инвестиционной привлекательности организаций по группе показателей динамики развития (для более глубокой оценки необходимо также учитывать: показатели деловой активности и рентабельности, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, а также рассмотреть факторы внешнего рыночного окружения и корпоративного управления) [3].

В качестве объектов исследования нами были выбраны 2 организации аграрного сектора Кореновского района Краснодарского края: ЗАО «Кубань», ФГУП «Кореновское». Данные организации занимаются не только выращиванием продукции сельского хозяйства и животноводства, но и производством, хранением, переработкой и реализацией своей продукции, то есть имеют полный цикл производства.

Чтобы определить уровень инвестиционной привлекательности среди круга исследуемых организаций, будем использовать следующую систему балловых значений: от 0 до 1 балла – низкая степень инвестиционной привлекательности; от 1 до 2 баллов – средняя; от 2 до 3 баллов – высокая [2]. В таблице 1 представлены результаты оценки исследуемых организаций сельскохозяйственной отрасли по группе показателей развития.

Таблица 1 - Оценка организаций аграрного сектора
Кореновского района Краснодарского края
по группе показателей динамики развития

Показатель	Значение		Балловая оценка	
	2015г.	2016г.	2015г.	2016г.
Темп роста производства (индекс физического объема), %				
ЗАО «Кубань»	38,4	8,4	3	2
ФГУП «Кореновское»	25,7	15,1	3	3

Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.					
ЗАО «Кубань»		310363	332822	3	3
ФГУП «Кореновское»		194798	176269	3	2
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.					
ЗАО «Кубань»		222814	243392	3	3
ФГУП «Кореновское»		158233	144997	3	2
Среднегодовая стоимость основных средств, % (темп роста)					
ЗАО «Кубань»		5,8	10,9	2	2
ФГУП «Кореновское»		12	7,9	2	2
ИТОГО	ЗАО «Кубань»	X	X	11	10
	ФГУП«Кореновское»	X	X	11	8
Среднее балловое значение	ЗАО «Кубань»	X	X	2,75	2,5
	ФГУП«Кореновское»	X	X	2,75	2,5

По результатам проведенной балловой оценки по группе показателей динамики развития организаций аграрного сектора Кореновского района за период 2015 - 2016 годов, мы видим, что ЗАО «Кубань» и ФГУП «Кореновское» имеют одинаковую высокую степень инвестиционной привлекательности на протяжении всего анализируемого периода, хоть и по некоторым показателям наблюдается отрицательная тенденция. Данный факт свидетельствует о том, что организации способны своевременно выполнять финансовые обязательства и соблюдать все требования договора.

На примере двух динамично развивающихся сельскохозяйственных предприятий Кореновского района, как и всего агропромышленного комплекса страны, мы видим, что инвестиционная привлекательность аграрного сектора довольно высока. Но на данный момент сельское хозяйство России требует широкомасштабной и кардинальной модернизации, однако собственных средств и государственных вливаний для этого недостаточно [1]. Именно поэтому привлечение иностранных и отечественных инвестиций в сельское хозяйство имеет решающее значение для будущего этой отрасли.

Список использованной литературы:

1. Гутова К.В., Климовских Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности организаций // Материалы и методы инновационных исследований и разработок. 2017. С. 35 - 37.
2. Климовских Н.В. Некоторые аспекты применения рейтинговых оценок в анализе инвестиционной привлекательности и оценке инвестиционного потенциала / Сборник статей Международной научно - практической конференции Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы . 2015. С. 70 - 73.
3. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / С.Г. Чеглакова.–3 - е изд., перераб. и доп.–М.: Дело и Сервис, 2017. – 304с.

© Федорова В.А., 2017

Фёдорова М.Р.
 Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ
Веревкина К. Е.
 Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ
Саплина А.С.
 Магистрант ЮЗГУ г. Курск, РФ

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ И ДИНАМИКА НА ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2017 - 2019 ГОДОВ

***Аннотация:** в данной статье произведен анализ и оценка состояния бюджета Курской области и динамика на плановый период 2017 - 2019 годов.*

***Ключевые слова:** Государственные финансы, муниципальные финансы, доходы, исполнение бюджета, региональный бюджет.*

Согласно Федеральному закону «О бюджетной классификации Российской Федерации» бюджетная классификация включает в себя: 12 блоков, из них 11 — классификация расходов и 1 классификацию доходов бюджета.

Что касается Курской области, то к основным источникам доходов бюджета Курской области относятся налоговые поступления — обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи (налоги на прибыль, акцизы, НДС, подоходный налог); неналоговые поступления (доходы от собственности, штрафы, доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства); безвозмездные поступления (трансферты).

По данным таблицы 1 мы можем судить о том, как изменялась динамика бюджета Курской области в период с 2012 по 2016 гг.

Доходная часть бюджета в 2016 г. по сравнению с 2012 г. возросла примерно на 33,62 % (доходы бюджета региона в 2012 году составили 22,9 млрд. руб., а в 2016 г. 30,6 млрд. руб.).

Расходная часть также возросла на 40,89 % , по сравнению с 2012 г. Дефицит бюджета Курской области в рамках анализируемого периода достиг своего максимального значения в 2013 г. и составил 8,8 млрд. руб.

Дефицит бюджета в 2016 г. значительно возрос - 144,44 % . В целом бюджет Курской области можно назвать дефицитным.

Таблица 1 - Динамика бюджета Курской области за 2012 - 2016 гг.

Наименование показателя	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год		2016 год		2016г. в % к 2012 г.
	Сумма , млрд.	В %, к	Сум ма, млрд	В %, к	Сум ма, млрд	В %, к	Сум ма, млрд	В %, к	Сум ма, млрд	В % к ВВП	
Доходы бюджета	22,9	0,0 5	18,6	0,0 4	24,9	0,0 4	28,8	0,0 4	30,6	0,04	133,62
Расходы бюджета	24,7	0,0 6	27,4	0,0 5	27,1	0,0 5	30,9	0,0 6	34,8	0,05	140,89

Дефицит бюджета	1,8	0,0 04	8,8	0,0 2	2,2	0,0 03	2,1	0,0 05	4,4	0,007	244,44
ВВП РФ	41428, 6		4630 9,0		5580 0,0		6259 9,0		6672 5,0		

Наибольшую долю в структуре источников доходов бюджета Курской области в динамике за 2012—2016 гг. занимают налоговые доходы (в среднем примерно 70 %). Неналоговые доходы в среднем составляют примерно 27,7 %, 3 % приходится на прочие доходы.

Основная часть бюджета пополняется за счет налоговых сборов. Таким образом, сравнительный анализ показателей бюджета 2016 г. с показателями 2012 г., показал, что налоговые доходы возросли на 28,55 %, а неналоговые доходы возросли на 35,12 % . [1].

Для анализа характеристик областного бюджета Курской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов, рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2 – Характеристика областного бюджета Курской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов, тыс. рублей

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Доходы, всего	38 699 896,5	36 377 554,9	38 330 191,9
из них: Налоговые и неналоговые	29 460 019,9	29 812 528,9	31 966 833,6
Безвозмездные поступления	9 239 876,6	6 565 026,0	6 363 358,3
Расходы	41 645 898,5	38 198 102,0	38 893 721,0
Дефицит (-)/ профицит (+)	- 2 946 002,0	- 1 820 547,0	- 563 529,1

Исходя из таблицы 2 можно сделать следующие выводы, доходов всего к 2017 году ожидается 38 699 896,5 тыс. рублей, к 2018 году 36 377 554,9 тыс. рублей, к 2019 году 38 330 191,9 тыс. рублей. В 2018 году ожидается незначительный спад доходов по отношению к предыдущему году. Налоговых и неналоговых поступлений в 2017 году ожидается получить 29 460 019,9 тыс. рублей, к 2018 году 29 812 528,9 тыс. рублей, к 2019 году 31 966 833,6 тыс. рублей. Безвозмездных поступлений ожидается 9 239 876,6 тыс. рублей, к 2018 году 6 565 026,0 тыс. рублей, к 2019 году 6 363 358,3 тыс. рублей. В 2019 году ожидается значительный спад безвозмездных поступлений, по сравнению с 2017 годом. Расходы в 2017 году составят 41 645 898,5 тыс. рублей, к 2018 году, 38 198 102,0 тыс. рублей, к 2019 году 38 893 721,0 тыс. рублей. Самые минимальные расходы ожидаются в 2018 году. Дефицит бюджета в 2017 году составит - 2 946 002,0 тыс. рублей, к 2018 году - 1 820 547,0 тыс. рублей, к 2019 году 15 453 813,3 тыс. рублей. [1].

Список использованной литературы:

1 Официальный сайт Администрации города Курска [электронный ресурс], режим доступа: www.kurskadmin.ru

© Федорова М.Р. 2017, © Веревкина К.Е., 2017, © Саплина А.С., 2017.

Федорова В.А., магистрант факультета «Финансы и кредит» I курс
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация: первоочередной задачей любого руководителя является успешное развитие его предприятия, а значит поиск способов грамотного и эффективного управления финансовым результатом. Ведь в условиях рыночной экономики именно правильно сформированная и распределенная прибыль выступает источником экономической стабильности и безопасности, а также инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: резервы увеличения прибыли, инвестиционная привлекательность, финансовый результат.

Важнейшей экономической характеристикой предприятия является анализ финансового результата его хозяйственной деятельности. Только с помощью проведения тщательного анализа финансовых результатов, можно увидеть в правильном ли направлении развивается предприятие и насколько точно выполняется намеченный план деятельности.

Под финансовым результатом хозяйственной деятельности понимают прибыль или убыток. Прибыль является значимым показателем для оценки производственной и финансовой деятельности организации, отражающим эффективность производства, устойчивость финансового состояния. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли является одной из основных задач в любой сфере деятельности [2].

Резервы роста прибыли – это упущенные, на данный момент времени, количественные возможности роста прибыли, за счёт увеличения объема выпуска и реализации продукции, снижения себестоимости продукции, повышения качества и изменения ассортимента продукции, поиск выгодных рынков сбыта [1].

Выявить резервы можно в процессе анализа выполнения планов производства. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации продукции [3]. Для наглядности рассчитаем резерв увеличения прибыли ЗАО «Кубань», сопоставив объем продаж, увеличенный на 5 %, с производственными возможностями данной организации.

Расчет резерва увеличения прибыли за 2015г. за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ЗАО «Кубань»:

$$PV_{2015} = 579014 * 5 \% = 28950,7 \text{ тыс.руб.}$$

$$П_{2015} = 281618 \text{ тыс.руб.}$$

$$V_{2015} = 579014 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{(V)2015}^{\Pi} = 28950,7 * \frac{281618}{579014} = 14080,9 \text{ тыс. руб.}$$

Вторым шагом будет расчёт резерва увеличения прибыли за 2016 год, также за счёт увеличения объема выпуска и реализации продукции ЗАО «Кубань».

$$PV_{2016} = 627411 * 5\% = 31370,55 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi_{2016} = 237140 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_{2016} = 627411 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{(V)2016}^{\Pi} = 31370,55 * \frac{237140}{627411} = 11857 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличив объем выпуска продукции на 5 % рассматриваемое нами предприятие в 2015г. могло увеличить свою прибыль на 14080,9 тыс.руб. Что касается 2016 года, то при увеличении объема выпуска продукции на 5 % прибыль увеличилась бы на 11857 тыс. руб., что ниже показателя 2015 года. Приведенные расчеты наглядно показывают, что данная организация располагает достаточными резервами увеличения прибыли от реализации продукции за счёт увеличения объема выпуска продукции.

Кроме влияния такого фактора, как объема продаж, на изменение прибыли оказывают воздействие и многие другие факторы (рисунок 1).

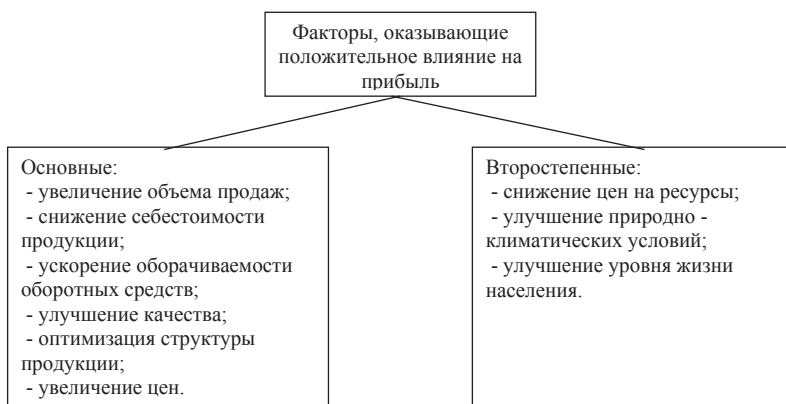


Рисунок 1 – Факторы, положительно влияющие на прибыль

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что в процессе тщательного планирования, необходимо комплексно производить расчёт резервов увеличения прибыли по всем факторам. Так как именно прибыль является стимулятором, обеспечивающим повышение эффективности деятельности организации, и заинтересованность работников в достижении высоких результатов производства, предприниматели должны планировать на перспективу размеры увеличения прибыли, путём проведения комплексной оценки резерва.

Список использованной литературы:

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 3 - е изд. - М.: 2013. — 343 с.

2. Климовских Н.В. Место и роль процедуры финансового оздоровления в обеспечении непрерывности деятельности организаций / Наука, образование, общество: тенденции и перспективы Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 5 частях. ООО "АР - Консалт". 2014. С. 8 - 10.

3. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / С.Г. Чеглакова.–3 - е изд., перераб. и доп.–М.: Дело и Сервис, 2017. – 304с.

© Федорова В.А., 2017

Халитова С.А.

студентка 3 курса КГУ,
г. Курск, РФ

Постникова Е.М.

Студентка 3 курса КГУ,
г. Курск, РФ

Зюзина Е.А.

студентка 3 курса КГУ,
г. Курск, РФ

Научный руководитель: **Трубникова В.В**
канд. эконом. наук, доцент КГУ
г. Курск, РФ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ

Аннотация

Изучение современных рыночных условий хозяйствования позволяет выявить особенности развития, которые обусловлены усилением зависимости от международного экономического пространства. На данный момент экономические системы практически всех стран подверглись такому существенному процессу как глобализация, непосредственно связанному с внешнеэкономической деятельностью.

Ключевые слова

Внешнеэкономическая деятельность, санкции, государственная политика, перспективы развития.

Для России внешнеэкономическая деятельность имеет достаточно важное значение. На протяжении своего существования Российская Федерация, в условиях мировой торговли, очень часто оказывалась в условиях каких - либо ограничений и запретов, со стороны других стран, несмотря на то, что здесь самая богатая сырьевая база и успешное географическое положение. Вступление во Всемирную торговую организацию, обеспечило России некоторое ослабление экономического давления. Санкции и различные ограничительные меры, которые были введены со стороны Соединенных Штатов Америки и Европейского Союза, которые считались партнерами РФ, заставили искать альтернативные решения, связанные непосредственно с внешнеэкономической

деятельностью, так как межрегиональный обмен товарами, работами и услугами внутри страны не может обеспечить достижения оптимальных экономических показателей.

Говоря о перспективах развития экономической системы и внешнеэкономической деятельности России, в условиях обострившейся политической и экономической ситуации во всем мире, необходимо отметить то, что наша страна находится в затруднительном положении. Одной из важных и серьезных проблем является снижение цен на нефть. В то же время произошли существенные изменения, которые были направлены на обеспечение устойчивости к отрицательным факторам со стороны внешней среды, рассмотрим некоторые из них:

- произошла трансформация принципов кредитно - денежной политики, которая характеризуется переходом к методам инфляционного таргетирования, что позволяет Российской Федерации быстро адаптироваться к любым изменениям, происходящим в мировой экономической системе [1];

- в последнее время множество российских крупномасштабных организаций провели реструктуризацию активов и снизили издержки, что способствует устойчивости бизнеса к неблагоприятной внешней среде.

Одним из факторов, сдерживающим развитие внешнеэкономической деятельности РФ является ослабление конкурентных позиций отечественных организации на внешних рынках, что обусловлено большой долей сырьевых продуктов и ухудшением показателей диверсификации экспорта. Здесь, обстоятельством снижающим результаты экспортной деятельности, является недостаточное государственное регулирование внешней торговой деятельности, включая: недостаточное финансирование механизмов государственной поддержки экспорта и снижение мотивации органов государственной власти к формированию отечественной системы поддержки экспорта, что обусловлено удержанием мировых цен на сырье, составляющее основу экспорта Российской Федерации, с одной стороны, и отсутствие эффективных целей в функционировании институтов развития экспорта и внешнеэкономической политики России.

Рассмотрим перспективные направления государственной политики направленные на повышение внешнеэкономической деятельности:

1. Создание технологической мощной промышленности РФ;
2. Формирование системы изучения конъюнктуры товарных рынков, а также спроса на российскую продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
3. Расширение экспорта высоких технологий, наукоемких товаров и услуг в развивающиеся страны [2, 332].

Можно сказать, что на данный момент Российская Федерация нуждается в создании государством эффективной внешнеэкономической политики, на базе усиления функции государственного регулирования внешней торговой деятельности, а также в формировании оптимальных условий деятельности отечественных экспортеров.

Список использованной литературы

1. Тремасов К. Адаптационные возможности российской экономики существенно выросли. [Электронный ресурс]. URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/2014121104?presentationtemplate=m_activityFormMaterial&presentationtemplateid=aabc27004b74dbd4bfa4bf77bb90350d (дата обращения: 01.11.2017).

2. Мищенко, В. В. М 57 Государственное регулирование экономики [Текст] : учебное пособие / В.В. Мищенко, И.К. Мищенко. — Барнаул : Изд - во Алт. ун - та, 2013. — 350 с.

© Халитова С.А., Постникова Е. М., Зюзина Е. А., 2017

Цхведиани Э.В.

магистр,

магистерская программа

«Экономика и управление фирмой»

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»,

г. Сочи, Россия

Научный руководитель

Давыдович А.Р.,

к.э.н, доцент кафедры Экономики

и менеджмента

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»,

г. Сочи, Россия

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЕСТРАНОВ В Г.СОЧИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития предприятий общественного питания в г. Сочи,

проведен анализ количества посадочных мест разных городах РФ.

Ключевые слова

предприятие общественного питания, ресторан, ресторанный бизнес, национальная кухня, конкуренция, инвестиции.

Ресторан — это своеобразный «собирательный образ» всех форм «сервисного» общественного питания: рестораны, таверны, трактиры, кафе и прочее.

После экономического кризиса 2008 г. многие предприятия общественного питания разорились и лишь треть из существовавших ресторанов смогли пережить трудные времена.

В подобной экономической ситуации наиболее «приспособленными» оказались такие предприятия питания, в которые при разработке их концепции изначально удалось заложить «потенциал выживаемости». Секрет этих предприятий питания не сложен: переменное меню, низкие накладные расходы, регулируемая себестоимость блюд, оперативно просчитываемая наценка, приспособляемая под конкретные условия штатная структура и т.п.

Однако, начиная с 2010 г. ситуация изменилась и ресторанный бизнес стал привлекать инвесторов.

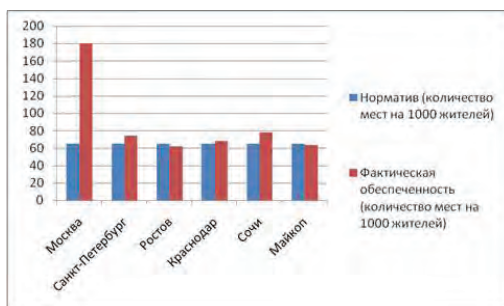


Рисунок 1 - Анализ количества посадочных мест в расчете на 1000 жителей в разных городах РФ.

На рис. 1 видно, что г. Сочи занимает второе место по фактическому количеству посадочных мест на 1000 жителей после г. Москва [1]. Это связано, прежде всего с огромными возможностями получения стабильной прибыли в течение всего времени существования ресторана.

Тем не менее, в г. Сочи до сих пор недостаточно предприятий питания для клиента среднего класса, который мог бы без лишних хлопот посетить такое заведение и потратить в нем в среднем 700 - 1000 руб. на человека. Сейчас эта ниша начинает развиваться за счет открытия демократичных заведений — сетевых ресторанов, кафе, кофеен.

Вместе с тем распространенное в г. Сочи несоответствие уровня предлагаемого сервиса и ценовой политики ресторана, также является показателем пока еще низкой, хотя и возрастающей конкуренцией.

На примере г. Сочи можно заметить, что большая часть ресторанов расположена в Центральном районе города, что объясняется привлекательностью центра для отдыха жителей и гостей курорта. Именно поэтому подавляющее количество потенциальных инвесторов хотят иметь ресторан в центре города. Следовательно, уровень затрат и конкуренция в условиях центра, являются более высокими, чем в других районах города.

Примерные данные об инвестиционной стоимости предприятий общественного питания приводятся в долларах США, для того чтобы привести отдельные оценки в сопоставимый вид (рис. 2).

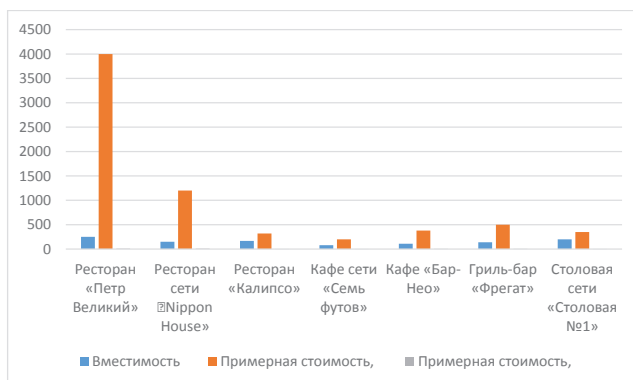


Рисунок 2 – Примерная инвестиционная стоимость объекта общественного питания г.Сочи.

Недостаточно развитый ресторанный рынок приводит к возникновению неверных представлений о нем, например: «Рестораны не могут быть прибыльными, и большинство их владельцев содержат свои заведения лишь из соображений престижа и личных амбиций». Конечно, существуют и такие рестораны, но именно неверные представления и цели владельца являются преградой, мешающей выйти ресторану на хороший уровень прибыли;

Следующий миф: «ведение ресторанный бизнеса - это искусство, которым владеют лишь единицы, и только они способны создать что-либо стоящее». Ресторанный бизнес - такой же бизнес, как и любой другой, он имеет свои законы и свои особенности, а значит, их можно постичь.

«Ресторанный бизнес один из самых простых, поэтому достаточно купить помещение, сделать дизайн и меню на свой личный вкус, на должность директора поставить своего племянника или двоюродного дядю - и можно подсчитывать прибыль». Это еще одно не верное представление о бизнесе, так как результат такого ведения дел бывает плачевным.

«Иностраный шеф-повар в ресторане — это залог успеха». В условиях российского рынка иностранный повар зачастую слишком дорогое «удовольствие» и не по карману большинству ресторанов. Потому что начальный этап организации ресторана является самым важным, так как именно на этом этапе инвестор несет основные затраты и исправление ошибок в дальнейшем может стоить очень дорого, поэтому инвесторам-новичкам, целесообразно привлечь консультанта - профессионала ресторанный дела, знающего местную специфику и потребности рынка, способного создать такой ресторан, который не только успешно стартует, но и будет успешно функционировать при различных экономических ситуациях.

Большинство ресторанов, работающих на арендованных площадях, ориентируются в основном на средний уровень клиентов, оставаясь в рамках 1000 – 15000 руб. из расчета на одного клиента.

Постоянные затраты на содержание ресторана в среднем на 30 - 40 % состоят из арендной платы за помещение. Если уровень сервиса является удовлетворительным, то, в зависимости от месторасположения, оборот такого ресторана составляет не менее 1200 000 — 2000000 руб. в месяц при средней наценке на блюда 300 - 500 % .

Часто предприниматель (обычно не имеющий опыта в ресторанном деле) хочет создать ресторан под свой личный вкус или скопировать какой - либо из особо понравившихся иностранных ресторанов. В данном случае существует причина, из - за которой такой подход себя не оправдывает: каждое помещение имеет свою «индивидуальность», что в определенной степени диктует общую идею ресторана в этом помещении.

Другой аспект — любая новая «кухня», особенно экзотическая, в течение определенного времени претерпевает адаптацию с учетом местных вкусов и наличия доступных продуктов для приготовления блюд. Как только проходит апогей моды на какой-либо ресторан с необычной кухней, наступает период стабильности при условии принятия предлагаемой кухни, либо ресторан вынужден искать новые инвестиции в открытие ресторана.

Успех работы ресторана в огромной степени зависит от управляющего, от его способностей руководить персоналом, договариваться с фирмами-поставщиками, умения планировать затраты и вовремя принимать правильные решения по стратегическому

управлению рестораном, также значительную роль играют личностные качества руководителя - ресторатора. Некоторые хозяева ресторанов теряют прибыльный ресторан только из-за того, что не смогли правильно оценить своего директора, наладить с ним человеческий контакт, показать свою заинтересованность в успехах «своего ресторанного директора».

Таким образом, анализируя современное состояние ресторанного бизнеса можно с уверенностью утверждать — развитие идет полным ходом, рынок еще свободен и не насыщен, цены приемлемые, прибыль значительна и постоянна.

Список использованной литературы

1. Давыдович А.Р. ПРЕДПРИЯТИЯ ПИТАНИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОСТРАНСТВА Г. СОЧИ // Современные проблемы сервиса и туризма. 2014. № 2. - С. 60.

© Цхведиани Э.В. 2017

Черкесова Э. Ю.

Д - р экон.н., профессор, заведующий
кафедрой «Экономики и менеджмента», ИСОиП (ф - л) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

Гегенава Р.М.,

магистрант, ИСОиП (ф - л) ДГТУ, г. Шахты, Российская Федерация

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье приводится анализ развития местного самоуправления в Ростовской области, обнародованы основные итоги проведенной работы, а также представлен анализ реализации принятых законодательных актов, направленных на совершенствование местного самоуправления.

Ключевые слова

Местное самоуправление, федеральный закон, реформа местного самоуправления, Ростовская область

Реформа местного самоуправления, проводимая с 2003 года в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 №131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1], показала, что задачи, стоящие перед органом местного самоуправления не решаются в полном объеме, и дополнительно нуждаются в корректировке. Положительными итогами этой реформы выступает переход к единым законодательным основам организации местного самоуправления, закрепление вопросов местного значения с единым перечнем доходных источников бюджета муниципального образования и их расходные обязательства.

С момента присоединения Крыма изменился и количественный состав муниципальных образований. В том, числе в Ростовской области в настоящее время функционирует 463 муниципальных образования: 12 городских округов, 43 муниципальных района, 408 поселений, из которых 391 - сельских и 17 – городских

Таблица 1 - Количественный состав муниципальных образований

Вид муниципального образования	Российская Федерация в целом	В том числе Ростовская область
ВСЕГО	22 820	463
Сельские поселения	18 563	391
Городские поселения	1 628	17
Муниципальный район	1 814	43
Городской округ (в тч. ЗАТО)	540 (41)	12
Городской округ с внутригородским делением	1	
Внутригородские районы в городском округе	7	
Внутригородские муниципальные образования в городах федерального значения	267	

Заимствование местных органов власти в муниципалитетах является главой муниципальной и представительной администрации образования. Кроме того, в 23 установленных органах управления и учета муниципалитетов. Чтобы внедрить реформу местного самоуправления, улучшить качество муниципального управления в районах, установленных подзаконными актами, проверенными механизмами предоставления государственных и муниципальных услуг, установить МФЦ (многофункциональные центры), предоставляющие государственные и муниципальные услуги, систему управления качеством на местном уровне правительственная деятельность и т. д.

В целях повышения эффективности и действенности местных органов власти была внедрена практика изучения эффективности органов местного самоуправления и последующего заслушивания результатов на собраниях правительства Ростовской области. В результате этой работы были определены меры и рекомендации для решения выявленных проблем и недостатков. Кроме того, в целях реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 губернатор Ростовской области издал приказ № 39 от 14.03.2013 г. об оценке эффективности местных органов власти [2]. Указ одобрил перечень показателей эффективности местных органов власти, методологии их расчета и порядок предоставления грантов городским и муниципальным районам региона для поощрения и поощрения достижения наилучших значений показателей. деятельности местных органов власти.

В рамках организации и политики муниципального персонала был создан информационно - образовательный интернет - портал - учебные курсы для местных и

муниципальных чиновников в отдаленном режиме, позволяющие специалистам местных органов власти, не выходя из муниципалитетов, общаться посредством видеоконференции с региональной администрацией. необходимую информацию по интересующим вопросам.

Реформа местного самоуправления является первой реформой, насыщенной реальным содержанием, чьи положительные результаты видны в результатах социально - экономического развития региона. Рассматриваются вопросы ремонта дорог, газификации территорий, уличного освещения и водоснабжения. Культурная и спортивная анимация. Образование и здравоохранение в регионе стали выше. Города и районы Ростовской области традиционно становятся победителями Всероссийских конкурсов «Лучшее муниципальное образование», «Самый удобный из городских (сельских) районов России» в различных назначениях. Кроме того, городские и сельские поселения региона ежегодно участвуют в региональном конкурсе на звание «Лучший поселок в Ростовской области».

Эффективное муниципальное управление невозможно без соответствующей нормативной правовой базы для муниципалитетов. С января 2009 года в соответствии с областным законом от 6 августа 2008 года № 48 - ЗС «О реестре муниципальных нормативных актов Ростовской области» [3] областная и муниципальная администрация правительства Ростовской области проводит реестр муниципальных правовых актов, включающий решения, принятые в форме правовых актов, принятых на местном референдуме, уставы муниципалитетов, другие законодательные акты местных органов власти и местных органов власти, правовые акты, которые вносят вклад в эти признать их недействительными (отменить их), приостановить или возобновить их действие. Кроме того, реализуется необходимая юридическая экспертиза. По состоянию на 01.01.2017г. в реестре содержится более 86 000 документов.

В соответствии с Федеральным законом от 02.03.2007 № 25 - ФЗ о муниципальной службе в Российской Федерации [4] приоритетными областями обучения персонала являются: использование современных технологий для набора персонала и повышения квалификации работников муниципальных образований. Правительство Ростовской области обеспечило организационно - правовую основу для приема на муниципальную службу, применения современных методов отбора, которые изложены в методических и правовых документах.

Развитие местного самоуправления является одним из важнейших шагов в развитии современной политической системы России. Будучи как можно ближе к населению, он является центральным элементом в механизме взаимодействия между гражданским обществом и государством, а также механизмами и инструментами для выполнения функций и задач местного самоуправления является муниципальная служба. Поэтому развитие и совершенствование муниципальных услуг и муниципального управления является одним из условий повышения эффективности взаимодействия между компанией и органами власти. Для достижения этих целей решение Правительства Ростовской области 25.09.2013 № 602 утвердило подпрограмму «Развитие муниципального управления и муниципальных служб в Ростовской области» [5], дополнительное профессиональное обучение людей, работающих в системе местного самоуправления, государственная программа «Региональная политика».

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
2. Указ Губернатора Ростовской области № 39 от 14.03.2013 г. «Об оценке эффективности местных органов власти» // СПС Консультант Плюс
3. Областной закон от 6 августа 2008 года № 48 - ЗС «О реестре муниципальных нормативных актов Ростовской области» // СПС Консультант Плюс
4. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25 - ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
5. Постановление Правительства Ростовской области 25.09.2013 № 602 «Об утверждении подпрограммы «Развитие муниципального управления и муниципальных служб в Ростовской области» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.donland.ru>

© Черкесова Э.Ю., Гегенава Р.М. 2017

Чивчилова Г.А.,
магистрант 2 курса,
факультет КУ и Ф, НГУЭУ
г. Новосибирск, Российская Федерация

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются значимость нематериальных активов в компании, изменение соотношения нематериальных активов к материальным в балансах компаний

Ключевые слова

Нематериальные активы, интеллектуальная собственность, залоги

Актуальность данной темы обусловлена возрастающим в России интересом к проблемам оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности в качестве залогового объекта, корректной оценке при передаче прав собственности и влияния НМА на создание справедливой стоимости компании при заключении сделок M&A и при заключении сделок кредитования.

Так же, в связи с нашумевшим случаем преднамеренного завышения стоимости НМА в балансах компаний (ОАО «АК «ТРАНСАЭРО») встаёт вопрос об адекватной и верной оценке таких активов.

Кроме того, повышение технологичности бизнеса во многих отраслях и снижение у большинства успешных компаний доли основных средств, меняет традиционный взгляд на стоимость активов. Особенно такие тенденции свойственны рынку информационных технологий, фармацевтических, инновационных производственных компаний.

Что же касается банков, кредитор неинтересен ни один вид обеспечения, и он при выдаче ссуды исходит преимущественно из оценки платежеспособности и благонадежности заемщика, а обеспечение становится формальной стороной вопроса. Для дополнительного снижения рисков используется страхование и дисконтирование стоимости залога, что, также, применимо и к нематериальным активам. Поэтому в настоящее время, в условиях дефицита «хороших» заемщиков, вопрос кредитования с использованием НМА в виде обеспечения возврата долга приобретает всё большую актуальность.

Нематериальные активы (по ФСО № 11) [1] это активы, которые не имеют материально - вещественной формы, проявляют себя своими экономическими свойствами, дают выгоды их собственнику (правообладателю) и генерируют для него доходы (выгоды), в том числе:

- 1) исключительные права на интеллектуальную собственность, а также иные права (право следования, право доступа и другие), относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях;
- 2) права, составляющие содержание договорных обязательств (договоров, соглашений);
- 3) деловая репутация.

Нематериальный актив — неденежный актив, который проявляется своими экономическими свойствами, не имеет материальной сущности, и ценность которого определяется правами или преимуществами, получаемыми его правообладателем [2]. Это актив, который удовлетворяет следующим условиям:

- 1) отсутствие материально - вещественной формы (физической сущности или финансового воплощения);
- 2) способность проявлять себя своими экономическими свойствами;
- 3) предоставления прав и привилегий своему правообладателю (обладает действующим механизмом правовой охраны и защиты);
- 4) возможность генерировать доходы (выгоды) для своего правообладателя (обеспечивать поступление будущих экономических выгод).

Данное определение является экономическим определением понятия «нематериальный актив», которое применяется в профессиональной оценочной деятельности в соответствии с ФСО № 11 и отличается от укоренившегося его определения в бухгалтерском учете и отчетности [3].

При этом из определения, данного «Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы»», нематериальным активом является идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы (под активом понимается ресурс, который контролируется организацией в результате прошлых событий; и от которого организация ожидает получить будущие экономические выгоды) [4].

Если взять рейтинг самых дорогих мировых брендов, который опубликовало консалтинговое агентство Interbrand Corporation по итогам 2016 года, то мы увидим, что первое место занял Apple, стоимость бренда компании составила 178,1 миллиарда долларов, на второй позиции - Google - 133,3 миллиарда долларов. Замыкает тройку лидеров Coca - Cola, стоимость бренда компании составила 73,1 миллиарда долларов [5]. Стоит отметить, что компания Apple четыре года назад поднялась на первую строчку рейтинга, опередив бренд Coca - Cola, 13 лет занимавший первое место. Всего в первой десятке шесть компаний, которые можно отнести к высокотехнологичным (рис. 1).

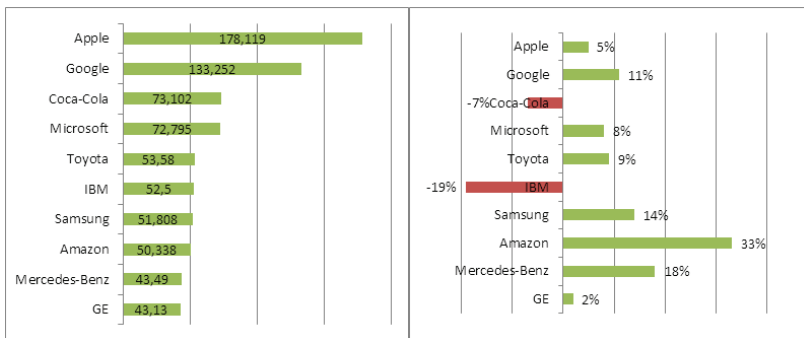


Рисунок 1. Десять самых дорогих брендов компаний 2016 года по версии консалтингового агентства Interbrand corporation: стоимость, млрд. долл. США, и изменение их стоимости за 2016 год, %

А это статистика, представленная консультантами Ocean Tomo [6]. Специалисты этой фирмы проанализировали активы ведущих американских компаний, показатели которых формируют индекс S&P 500. За более чем 40 лет, прошедших с 1975 года, соотношение материальных и нематериальных активов в структуре балансов компаний радикально изменилось. К настоящему времени доля НМА составляет около 84 процентов (рис. 2).

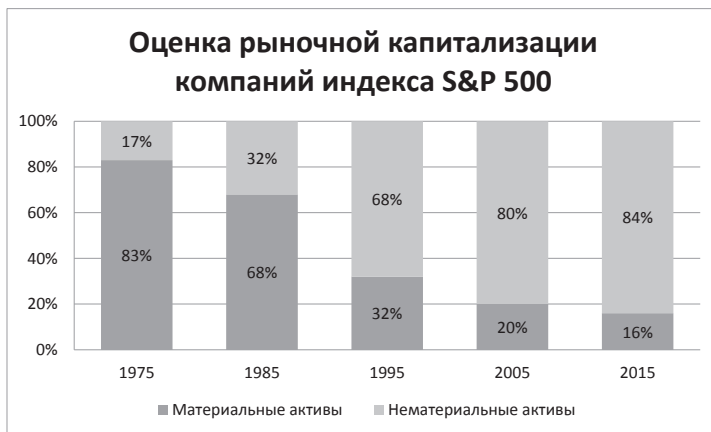


Рисунок 2. Соотношение материальных и нематериальных активов в структуре балансов ведущих американских компаний за периоды 1975 - 2015 гг.

Указанное соотношение демонстрирует, какие качественные изменения произошли на рынке: это рост технологичности изделий, возросшая автоматизация производства и замена материальных активов компаний неимущественными активами. Компании, лидирующие в своих отраслях, для сохранения конкурентных преимуществ вынуждены вкладываться в НМА, такие как патенты, бренды, лицензии передовых компаний и технологии, а не в имущественные комплексы и оборудование, как это было раньше.

То есть для, того, чтобы и сегодня быть компанией премьер - уровня, недостаточно обладать только внушительными материальными активами, куда важнее быть лидером рынка передовых технологий, обладать уникальными лицензиями и патентами (а лучше – создавать их самим), быть тем, кто задаёт тенденции развития, обладать высоким интеллектуальным и инновационным потенциалом.

Приведенные примеры ещё демонстрируют стремительную динамику роста стоимости нематериальных активов и его возрастающую долю в создании стоимости компании. И это в очередной раз доказывает, что современный бизнес инвестирует не в недвижимость, а в нематериальные активы, без которых бизнес не может существовать – бренд, технологии, программное обеспечение, лицензии, базы данных и т.д.

Список использованной литературы

1. Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной Собственности ФСО№ 11)» от 22 июня 2015 г. N 385
2. Международные стандарты оценки, МСО 2011. – М.: Swiss Appraisal Russia, 2011. – 136 с.
3. Методические рекомендации по оценке стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности СНМД РОО 04 - 030 - 2015, Москва – 2015
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016)
5. Консалтинговое агентство Interbrand corporation: [сайт]. URL: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/>
6. Ocean Tomo: [сайт]. URL: <http://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/>
7. Коммерциализация НМА: регулирование, учет, оценка (А.В. Савельев, журнал «Имущественные отношения в Российской Федерации», N 5, май 2017 г.) [сайт]. URL: <http://base.garant.ru/55889742/#ixzz4wxwFmTJu>

© Чивичилова Г.А., 2017

Шайхуллин А.З.,

студент

факультет электроэнергетики и электротехники

ФГБОУ ВО «КГЭУ»,

Тимофеев Р.А.,

(научный руководитель) к.э.н., доцент

факультет менеджмента организации

ФГБОУ ВО «КГЭУ»,

г. Казань, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСА

Аннотация

Почти повсеместно признано, что Интернет играет все более важную роль в нашей жизни. Будем ли мы ссылаться на нашу работу или бизнес, будь то информация, общение и

отдых, все связано с этими технологическими инновациями. Это такая обширная, сложная и всеобъемлющая среда, которая вызывает интерес у многих из нас. Огромный потенциал, связанный с развитием бизнеса, стимулировал появление и продвижение новых концепций, таких как электронный бизнес и электронная коммерция. Со временем это оказалось не только жизнеспособными электронными альтернативами, но и чрезвычайно выгодными альтернативами традиционного способа ведения бизнеса или торговли. В этой статье я провел исследование влияния Интернета на бизнес, уделяя особое внимание изменениям, связанным с Интернетом в управлении бизнесом.

Ключевые слова

Влияние Интернета, электронный бизнес, онлайн - бизнес - среда, Использование Интернета, информационные технологии

Введение

В своей исторической эволюции человечество стало свидетелем и активно участвовало в сельскохозяйственных, промышленных, технических и научных революциях. Все эти революции оказали влияние на

экономическое развитие человеческого общества. С другой стороны, они внесли и крупные скачки который вовремя привел к повышению уровня жизни людей в глобальном масштабе.

В современном деловом мире технология рассматривается как важный фактор для реструктуризации коммерческих деятельности и стратегий развития бизнеса. Цифровые технологии оказались движущей силой экономического роста и конкурентоспособности XXI век наверняка запомнится историками как период беспрецедентных изменений в бизнесе Мира [1,224]. В течение нескольких лет целые отрасли были радикально трансформированы сотни тысяч, появились новые компании, огромные состояния были потеряны или выиграны предпринимателями и инвесторами.

Все это были результаты цифровых технологий. Новые технологии, такие как Интернет, цифровое телевидение, мобильные телефоны, бытовая техника и «умная» электроника стали обычным использованием. Это открыло путь для новых путей ведения бизнеса, которые не были видны со времен промышленной революции. Многие люди упомянули об этом процессе как «революция в сфере электронного бизнеса» (электронная деловая революция), идея, которая захватила воображение

многих компаний, правительства и людей во всем мире.

Практика развитых стран доказала, что даже использование новых технологий требует серии инвестиции в технические средства, особенно человеческие ресурсы, преимущества электронного бизнеса все чаще очевидно, как на микро, так и на макроуровне. Отсутствие инициативы и участие в процессе перехода к цифровой экономике может иметь серьезные последствия как для организации (выживания / обслуживания / развития), так и для сектора экономики, региона или страны в целом. [2,144]

Влияние технологий

Как мы определяем быстрое технологическое развитие Интернета, как средство социальных и торговых отношений, чтобы изменить наше отношение к доверию? Как бренды смогут создавать социальные сети [3, 162 - 164]? Как повлияет в электронном бизнесе конкуренция? Как электронные компании улучшают качество услуг?

Это лишь некоторые из вопросов, на которые нужно ответить, чтобы определить взаимоотношения между человеком и бизнесом отношений и развития электронного бизнеса.

Ответ мог бы определить, как люди вступают в отношения с технологиями и с самими собой. Многие компании проводят реструктуризацию традиционной торговой деятельности, пытаясь внедрить системы онлайн - продаж. Конечно, эта реструктуризация по - прежнему рассматривается некоторыми сдержанными потребителями.

Интернет создал возможности и проблемы для существующих предприятий и стартапов, имеющих прямые отношения с клиентами [4]. Что касается цепочки поставок, то некоторые посредники появились, в то время как другие были заменены. Появились новые бизнес - модели, которые показали организациям, как использовать технологии для достижения конкурентного преимущества и большего дохода. Чтобы быть конкурентоспособным, организация должна внедрять новые технологии для разработки низких затрат на разведку поведения потребителей, установить тесные отношения со своими потребителями и развивать лояльность. Не только новые предприниматели должны быть конкурентоспособными, инновационными и творческими все время. Через Интернет организация может создавать или повышать конкурентные преимущества, преимущество, которое должно основываться на реальных фактах, от конкурентов, а также важно для потенциальных клиентов.

Интернет быстрый, эффективный и полный ресурсов сервис [5,262], который помогает любому найти то, что ему нужно.

Присутствие в Интернете обеспечивает престиж для бизнеса, улучшает видимость бренда и повышает доверие у потенциальных клиентов в предложениях компании. Недавние исследования показывают, что отсутствие онлайн - присутствия побуждает у клиентов возникает ощущение, что они имеют дело с небольшой и бедной компанией, становясь сдержанными в отношении покупки продукта.

Современный бизнес, независимо от его размера, либо простой реализованный бизнес, без онлайн - присутствия не получит практического применения на расстоянии, а также особой перспективы в будущем.

Существует несколько вариантов политики розничной торговли, чтобы выжить в так называемой новой экономике. Принятие Интернета считается важным для выживания.

Ученые подчеркивают, что варианты не осуждают физические магазины до исчезновения, а скорее показывают, как они могут адаптироваться к повышенному уровню интереса к электронным магазинам [6].

- Идеи и информация движутся быстрее.

- География не так значима - местоположение является фактором, который все менее важен для экономических решений.

- Компании работают на компьютере, где они находят лучшее предложение с точки зрения навыков и производительности.

- Многие люди стали работать 24 часа в сутки, семь дней в неделю - сейчас компании работают в три смены, в зависимости от трех основных зон: Северной и Южной Америки, Восточной Азии / Австралии и Европы. Термин «рабочий день» теряет смысл в глобальном состоянии, в котором электронная связь может иметь место в любое время суток [8].

Размер меньше - небольшие компании теперь могут предлагать услуги, которые в прошлом могли предоставлять только крупные компании

Кроме того, затраты на создание бизнеса снижаются, и в результате многие небольшие компании будут появляться.

Изменения в обслуживании клиентов - вопросы и команды, которые сегодня по - прежнему ведутся по телефону, можно решить через Интернет со значительно более низкой стоимостью.

Краткие сроки становятся короче - институциональные инвесторы и биржевые аналитики требуют много публичных компаний.

Интернет расширяет игровое поле - компании, которые считают, что небольшие фирмы, которые для Интернета не представляют угрозы для их основных видов деятельности, основанных на многолетней тщательной плановой и исследовательской деятельности и укреплении бренда для маркетинга ошибочны [7,102 - 108]. Интернет поставил новичков на равных с крупными корпорациями, что позволяет им конкурировать за новые блага.

Люди - ценный ресурс максимальной важности - ключевой задачей для компаний будет аренда, сохранять качество и извлекать ценность, которую они могут предложить. Компании должны будут убедить сотрудников, работающих на них, увеличивать свою продуктивность.

Использование новых технологий в качестве основного метода инновационной деятельности и реструктуризации организации -

независимо от профиля деятельности, размера, членства в государственном или частном секторе - приобретает новое измерение в последние годы, а именно стратегическим.

В последнее десятилетие среда, в которой растут предприятия, коренным образом изменилась:

- Контроль над клиентом, который не поддерживает восприятие как покупателя;
- Изменения в отношении клиентов к продуктам и услугам, которые необходимы для:
 - быть адаптированным / настроенным для удовлетворения его потребностей;
 - Обеспечиваться в максимально возможной степени;
 - быть доставленным, когда это удобно для клиента;
- Глобализация рынка: клиент часто хочет иметь продукты / услуги мирового уровня.

Глобальная конкуренция изменила ожидания клиентов, а развитие цифровых технологий изменила их опыт. Когда клиенты покупают только в магазинах, по телефону или по почте, их способность сравнить качество и цены были ограничены. Интернет позволяет отдельным лицам или компаниям изучать все предложения и покупать самым простым способом, из дома или на работе.

Интернет меняет каждый аспект нашей жизни, но бизнес - среда является наиболее затронутой.

Сегодня как крупные компании, так и небольшие используют Интернет для общения с партнерами, подключения к своим системам и базам данных и совершению транзакций. Электронный бизнес:

- становится областью, в которой сила традиционных информационных технологий интегрируется с Интернетом, а также с новым видением ведения бизнеса;

- Это не просто способ продажи в Интернете, он также помогает улучшить обслуживание для клиентов, модернизировать цепочку поставок и все виды продаж, развитие отношений «бизнес - бизнес»;
- Автоматизирует процесс заказов, увеличивает количество рынков, снижает затраты и выдвигает конкурентоспособность;
- Позволяет компаниям анализировать потенциальных клиентов и правильно распределять ресурсы;
- Позволяет предприятиям работать 24 часа в сутки.

Компании из всех секторов начинают принимать новую экономическую парадигму - реструктуризацию электронного бизнеса.

Первые компании, которые приняли эту стратегию, были из следующих секторов: телекоммуникации, информационные технологии, аудио и мультимедийного контента. Сегодня эти компании стали «гигантами». Но есть также новые небольшие инновационные компании, которые нашли ниши на рынке интернет - услуг, мультимедийного контента и программного обеспечения. Новая парадигма может быть реализована во всех секторах, уже есть известные успехи в индустрии туризма, банковское дела, биржи, продажи компьютеров и программного обеспечения, продажи книг и других товаров.

Принятие этой парадигмы приводит к значительному повышению производительности и снижению затрат во всех секторах традиционной промышленности. С другой стороны, цифровая революция не означает только использование Интернета в качестве платформы для электронной коммерции. Реальная задача для компаний - реорганизация организации и бизнес процессов в целях повышения производительности за счет использования Интернета и обеспечения их присутствия в глобальном рынке.

Выводы

Информационные технологии больше не являются продолжением бизнеса, он стал главной движущей силой перемен. Традиционный подход, с помощью которого информационные технологии использовались для содействия / автоматизации текущей деятельности в организациях в настоящее время устарела из - за:

- глубокие структурные изменения от производства товаров и услуг;
- внедрение новой концепции реорганизации бизнес - процессов;
- эволюция информационных технологий и интернет - приложений, которые предоставляют новые возможности инноваций и поддержки этих процессов.

Электронные предприятия - это не только тенденция, они представляют собой революционный подход «создания бизнеса», концепций [9, 128 - 132]. Существуют изменения в том, как используется информация, в контакте с клиентами, поставщиками и сотрудниками, в маркетинге, режиме продвижения и т. д.

Технологические двери были открыты для новой глобальной электронной экономики, однако, онлайн бизнес не просто основан на быстром распространении информации. Существует также предпосылка непрерывного изменения, которое по своей природе требует постоянного совершенствования и инноваций. Чтобы конкурировать, нам нужно внедрять инновации быстрее, чем конкуренты, которые пытаются сделать то же самое. И, конечно, это может быть где угодно, в любой стране мир.

Список литературы

1. Кузьмин Д. В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие / Челябинск: Восток - Запад, 2010.
2. Беленов О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов / О. Н. Беленов, А. А. Анучин. – М.: Изд - во КноРус, 2011.
3. Скригун Н. П., Кочмарук М. В., Гаврилова Т. В. Социальные сети как современный и эффективный инструмент маркетинга // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2014. № 2 (81).
4. Интернет, краткая история и влияние на общество / 978 - 3 - 659 - 81847 - 9 / 9783659818479 / 365981847X. www.lap - publishing.com.
5. Основы теории коммуникации / Под ред. проф. М. А. Василика. — М.: Гардарики, 2006.
6. Интернет - портал "Российской газеты" www.rg.ru (далее - Сайт RG.RU) - зарегистрированное средство массовой информации (сетевое издание), учредителем которого является ФГБУ «Редакция «Российской газеты». [https:// rg.ru / 2015 / 07 / 28 / telefon.html](https://rg.ru/2015/07/28/telefon.html)
7. Векшинский А. А., Тывин Л. Ф. Интернет - маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия // Техничко - технологические проблемы сервиса. 2012. № 2.
8. Понятие рабочего времени. Нормальная продолжительность рабочего времени (рус.). Трудовой кодекс РФ от 30 декабря 2001
9. Курманов В. В. Современные тенденции развития интернет - маркетинга и электронной торговли в России // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №3

© Шайхуллин А.З., 2017

Шахназарова В.В.,

студентка,

Адыгейский государственный университет

г. Майкоп, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аннотация: В статье показано, что в нестабильной внешней среде риск и неопределенность внутренне присущи процессу предпринимательской деятельности; указаны основные внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: волатильность параметров внешней среды, факторы неопределенности, финансовая устойчивость предприятия

Одной из ключевых характеристик современной экономической системы является постоянное возрастание нестабильности внешней среды деятельности предпринимательских структур и, как следствие, усложнение механизмов ее воздействия на процесс функционирования бизнес - структур. Внешняя среда предпринимательской структуры при этом понимается как совокупность объектов, находящихся вне пределов данной структуры, изменение важнейших свойств которых может обусловить трансформацию ее состояния.

В нестабильной внешней среде риск и неопределенность являются внутренне присущими процессу предпринимательской деятельности чертами, так как не представляется возможным с достаточно высоким уровнем точности осуществить прогнозирование изменения тенденций развития ключевых рыночных факторов, оказывающих непосредственное влияние на функционирование бизнес - структуры.

Факторы неопределенности, которые являются ее объективными источниками, по мнению специалистов, можно подразделить на следующие группы: относящиеся к системной среде; относящиеся к свойствам мыслительной деятельности индивида; обусловленные внутренней информационной неопределенностью экономической системы.

Т. Купманс отмечает зависимость первичной неопределенности, зависящей от случайных факторов, в то же время он указывал на коммуникативные причины возникновения вторичной неопределенности, обусловленные отсутствием у лица, принимающего решение, достоверной информации о решениях, принятых другими лицами [1].

Отметим, что к числу негативных последствий информационной неопределённости можно отнести следующие ее проявления [2]:

- 1) формирование препятствий для принятия оптимальных управленческих решений;
- 2) возникновение дополнительных транзакционных издержек;
- 3) создание неравных условий для субъектов, принимающих решения;
- 4) формирование идентичных рыночных стратегий экономических субъектов, функционирующих в условиях неопределенности.

Отметим, что волатильность параметров внешней среды деятельности предпринимательской структуры наблюдалась на всем протяжении функционирования рыночного хозяйства. Но в современных условиях указанная волатильность достигает такого уровня, который качественно отличаются от предыдущих периодов. При этом, вследствие того, что параметры, определяющие внешнюю среду бизнеса, тесно переплетены, возникает качественно новая, более высокая, степень нестабильности внешней среды функционирования предпринимательских структур, это вносит изменения в структуру внешних ограничений их функционирования. Если ранее внешние ограничения задавались рынком, то теперь внешние ограничения определяет нестабильность самих параметров среды, в рамках которых функционирует бизнес. Данное положение относится к таким параметрам внешней среды, задающим условия функционирования субъектов предпринимательской деятельности в современных условиях, как изменение характеристик экономических циклов, развитие глобализационных процессов, влияние на экономическую деятельность социальных и экологических факторов. Особенно это касается предприятий агропромышленного комплекса [3].

На финансовую устойчивость предприятий в данных условиях оказывает влияние комплекс все более разнообразных факторов, как внутренних, так и внешних. Как правило, факторы финансовой устойчивости чаще всего связывают с воздействием внешней и внутренней по отношению к конкретному предприятию среды.

Факторы, влияющие на деятельность организации, В.Г. Золотоголов определяет как возможности и опасности внешней и внутренней среды, которые могут помочь или затруднить реализацию поставленных организацией задач [4]. Как отмечает указанный автор,

к основным внешним факторам относятся составляющие бизнес - среды предприятия: политика, экономика, рынок, конкуренция, технология, темпы инфляции и дефляции, международные и социальные условия, платежный баланс, уровень занятости, налоговые ставки, стабильность национальной валюты и др.

При этом внутренние факторы - это потенциальные возможности самой организации в планировании и осуществлении своей деятельности: разнообразие и качество ассортимента, доля рынка, предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, конкурентоспособность товаров, эффективность сбыта, рекламы и продвижения товара, финансовые результаты, производство (сырье, материалы, оборудование, система контроля качества, технологии), трудовые ресурсы (квалификация, стимулирование и т.д.), культура работы, имидж и репутация фирмы.

Организация как комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов находится под воздействием многочисленных факторов. При исключении из анализа какого - либо фактора, взятого в расчет, оценка влияния других факторов и соответствующие выводы о дальнейшей деятельности организации могут быть неточными. Внутренние факторы обусловлены и подчинены функционированию самой организации, внешние – практически или вовсе не подвластны руководству организации. Данное разделение следует учитывать, моделируя процесс управления финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервов для роста эффективности производства.

Важными внутренними факторами, влияющими на финансовую устойчивость предприятия являются состав и структура его активов, а также политика их формирования. Это обусловлено тем, что степень финансовой устойчивости во многом определяется качеством текущих активов, величиной используемых запасов, оборотных средств и т.д.

При уменьшении запасов и ликвидных активов предприятие может иметь в обороте больше капитала и, следовательно, получать большую прибыль. Однако при этом будет наблюдаться рост риска неплатежеспособности организации, а вследствие недостаточности запасов возможна остановка производства.

Формирование текущих активов корпорации определяется тем, чтобы ориентироваться на наличие на ее счетах минимального размера суммы ликвидных средств, необходимых для оперативного текущего функционирования.

Важную роль для обеспечения финансовой устойчивости играет соотношение структуры собственных и заемных средств, способное изменяться вследствие привлечения заемного капитала. Опасность возникновения риска невыполнения обязательств перед кредиторами обуславливает важность правильной оценки степени влияния структуры капитала и постоянных финансовых издержек на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

К ключевым внутренним факторам, оказывающим влияние на финансовую устойчивость бизнеса, относятся также состав и структура финансовых ресурсов. Организация, имеющая достаточный объем собственных финансовых ресурсов, и, прежде всего, прибыли, наиболее финансово устойчива. При этом важна не только общая величина ее прибыли, но и структура ее распределения в отношении финансирования текущей деятельности и капитальных затрат.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия извне, можно разделить на общеэкономические и рыночные.

Одним из факторов первой группы оценка, в наибольшей степени влияющих на уровень финансовой устойчивости, является уровень инфляции в национальной экономике. Инфляция, обесценивая активы предприятия и будущие финансовые потоки денежных средств за реализуемую продукцию, снижает уровень финансовой устойчивости бизнеса. Необходимо подчеркнуть и существенное влияние на нее изменения валютных курсов. Прямое влияние на финансовую устойчивость оказывают и налоговые издержки.

Значительное влияние на финансовую устойчивость оказывает уровень платежеспособного спроса на продукцию (услуги), поскольку он определяет постоянство и объем получения выручки. В свою очередь, уровень платежеспособного спроса определяется состоянием экономики, уровнем доходов потребителей и ценой продукции организации.

Фаза экономического цикла также оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость корпораций. В кризисные периоды темпы реализации продукции отстают от темпов ее производства, вложения в товарные запасы уменьшаются, что приводит к сокращению сбыта. Сокращение как относительных, так и абсолютных масштабов прибыли ведет к снижению доходов субъектов экономической деятельности в целом. Все это сопровождается снижением платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости корпорации.

Факторы конкуренции, влияющие на степень финансовой устойчивости бизнеса, проявляются в освоении организацией новых технологий, повышении качества продукции и снижении издержек производства за счет применения современных материалов, конструкций и технологий, что приводит к росту конкурентоспособности продукции.

Отметим, что внешние факторы, на которые экономический субъект не имеет возможности оказывать влияние, воздействуют на внутренние факторы финансовой устойчивости, они проявляют себя посредством изменения качественного состояния последних. В целях оперативного реагирования на факторы внешней среды для принятия верных управленческих решений корпорации необходимо формировать стратегию финансовой устойчивости, позволяющую уменьшить степень негативного влияния на свою деятельность.

Список использованной литературы:

1. Солоненко А. А. Проявления неопределенности учетной информации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010, № 7. – С. 146.
2. Мацевский Д. С. Дисфункции рыночного механизма в условиях информационной асимметрии // Известия Томского политехнического университета. – 2011, № 6. – С. 47.

3. Захарова Е.Н., Бровкина Л.И. Формирование агрокластеров как перспективный инструмент инвестиционного развития регионального АПК // Вестник Адьгейского государственного университета. Сер. 5, Экономика. – Майкоп: Изд - во АГУ, 2011. – Вып. 3. – С. 158 - 166.

4. Золотогор В. Г. Организация производства и управление предприятием. - Мн.: Книжный Дом, 2005. – С. 261.

© Шахназарова В.В., 2017

Шевцов В.В.

д.э.н., профессор
экономического факультета КубГАУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

О ЛИДЕРСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ «УМЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО НАКАЗЫВАТЬ»

Аннотация

Исходя из того, что фирма через корпоративную культуру формирует соответствующий ее задачам тип менеджмента и выдвигает соответствующие требования к лидерам организации, в статье рассматривается суть и технологии эффективного профессионального наказания сотрудников. Делается вывод о том, что умение профессионально морально наказывать – одна из главных лидерских компетенций руководителя организации.

Ключевые слова

Фирма, управление, наказание, лидерская компетенция, умение профессионально наказывать. собственник, персонал, человеческие ресурсы.

Фирма, как ключевой институт современной экономики, осуществляет свою деятельность на основе внутренних институтов, включающих в себя правовые, экономические, социокультурные и иные институты. Современные фирмы постоянно изменяют корпоративные правила, адаптируя их к запросам внешней и внутренней сред [3].

Первопричиной возникновения института фирмы является стремление владельцев ресурсов «застраховать» свои экономические риски за счет предпринимателей, склонных к рискам. Благодаря свойству институциональной саморегуляции, фирма также создает, генерирует и воспроизводит различные формальные и неформальные экономические и социокультурные институты. Институт фирмы именно набор правил, норм и шаблонов. Современная фирма, как правило, фиксирует это комплексом формализованных правил, организационных технологий, неформальных правил и корпоративной культурой. Институт фирмы, во многом, формирует и соответствующий тип менеджмента [4].

По мере борьбы организации за выживание, конкретными людьми формируется соответствующая корпоративная культура. Современная гуманистическая парадигма управления человеческими ресурсами, исходит из того, что всякое устойчивое и

конкурентное преимущество фирмы поддерживается неординарными усилиями персонала, как наиболее ценного актива предприятия [6].

Демографические и иные изменения последнего времени выдвигают новые требования к лидерам организаций. Их суть в умении находить, обучать и удерживать именно эффективных работников. Сегодня, в принципе, никому не нужно уметь находить, обучать и удерживать просто новых работников. Сегодняшние лидеры организаций должны уметь, в первую очередь, обучать и удерживать полезных сотрудников, которые обеспечат их бизнесу максимальную устойчивость и прибыль.

Следует признать, что работодатель и работник, в любой компании, неизбежно, из-за конфликта интересов, противостоят друг - другу. Ожидать от сотрудников владельческого подхода не приходится. У собственников и наемных работников разные интересы. Наемных работников возмущает уже то обстоятельство, что собственник может их уволить, а они его нет, что он диктует им, когда они могут взять отпуск, а сам отдыхает, когда ему этого захочется. Они считают, что они лучше разбираются во всем. Им не хочется работать по схемам собственников бизнеса, а тем более, реализовывать какие-то их «планы» [1].

Понимая истинную природу отношений собственника и наемных работников, собственник и должен управлять своим бизнесом и людьми, «совсем иначе, чем те, кто настойчиво пытается видеть в наемных сотрудниках друзей, родственников, товарищей по команде или даже коллег». Очень часто владельцы бизнеса слишком стараются быть хорошим «хозяином, любимым сотрудниками, а не эффективным боссом, который устанавливает правила работы, приносящие максимум прибыли», и твердо контролирующего их выполнение [1]. Мы же сегодня видим, что многие предприниматели принимают на работу сотрудников по каким-то совершенно иррациональным соображениям. У собственника бизнеса есть только одна задача: обеспечивать устойчивое функционирование бизнеса на основе максимизации прибыли.

Для собственника бизнеса должно стать правилом: единственная причина нанять работника – это прибыль, единственный вид работника, которого нужно нанимать, – это работник способный приносить прибыль. При таком подходе появиться у работодателя возможность существенно повысить оплату труда именно ценным и талантливым работникам, занимающим ключевые посты в компании [7].

Очень многие работодатели нанимают персонал слишком поспешно и небрежно. Это, в конечном счете, – только затрудняет управление. Очень часто опоздание с увольнением сотрудника создает новые трудности и изрядно расшатывает весь бизнес. При приеме на работу необходимо руководствоваться только потенциальными возможностями кандидата. Нанимать родственников или друзей это почти всегда плохо. На любую должность необходимо брать только того, кто подходит к ней исходя из своих личных качеств, обладает необходимыми компетенциями и готов с удовольствием учиться всему.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что лидерство, в том контексте, которое, как правило, в него вкладывается, – это непродуктивная идея. В современном бизнесе для повышения прибыли приоритет следует отдавать тем вещам, «о которых можно договориться, которые можно точно измерить и которые дают предсказуемые, практически проверенные последствия, независимо от того, кто стоит у руля» [6]. И одними из этих по-

настоящему ценных активов являются системы и методы работы, обеспеченные мерами принуждения.

Использование мер принуждения может быть эффективным и не эффективным. Эффективность, в конечном счете, определяется профессионализмом менеджера в этой сфере. Управляющий должен уметь профессионально наказывать подчиненных. Под наказанием обычно понимают невыплату премий, отстранение от работы или перевод на нижеоплачиваемую должность. В настоящей же статье мы рассмотрим суть и технологии моральных наказаний.

Первое, в чем руководитель должен увидеть причину неправильного поведения сотрудников, – это свое собственное поведение. Сотрудники работают так, как ими управляет руководитель. И причина может заключаться в том, что руководитель просто не умеет наказывать, далеко не всегда понимает для чего необходимо наказывать. А ведь наказание, как средство исправления сотрудника, способ коррекции его поведения, должно применяться тогда, когда позитивные методы мотивации не работают. Наказание относится к функции руководства, которую невозможно кому-либо делегировать [2]. Для того чтобы выстроить в этой сфере деятельности руководителя необходимую систему координат, необходимо найти ответы на вопросы: за что наказывать, для чего наказывать, чем наказывать и как наказывать?

Сам факт возникновения необходимости в наказании сотрудника говорит о том, что система управления не работает. Ведь эффективное управление предполагает, что никто не хочет и не может совершить проступок. В принципе сама идея «учиться наказывать» выглядит противоестественной. Но если кто-то, когда-то, что-то нарушает, то руководителю не обойтись без умения профессионально наказывать. Умение профессионально наказывать, безусловно, уменьшит количество проступков и, соответственно, необходимость наказаний. Чтобы почти не приходилось наказывать, надо научиться для достижения благих целей наказывать профессионально.

Наказание всего лишь один из инструментов управления. Профессиональный руководитель, безусловно, прежде чем научиться профессионально наказывать, должен профессионально освоить такие функции управления как планирование, делегирование и, контроль.

Профессиональный руководитель должен научиться наказывать только морально, так как материальные наказания – это своеобразная форма «корпоративной коррупции» [2], разрушающей культуру производства. Наказание не должно сопровождаться грубостью, хамством, унижением, оскорблением, издевательствами, обвинением и мстостью. Руководитель, недовольный поведением подчиненного, должен не столько наказывать его, сколько доносить до подчиненного свою точку зрения на проступок с целью изменения поведения сотрудника. Именно в этом смысл морального наказания.

Руководитель может взять всю вину на себя, может никак не отреагировать на плохую работу. Но бывают ситуации, когда часть вины лежит и на сотруднике. В этом случае руководитель обязан «отметить» сотрудника за его вклад в проблему и внести необходимые коррективы в методы своего руководства. У профессионального руководителя не может быть плохих подчиненных. Каждым сотрудником можно и нужно управлять, но далеко не в отношении каждого нужно это делать. Каждый руководитель

имеет подчиненных которых заслуживает, а каждый подчиненный заслуживает профессионального управления.

Задача руководителя заключается в профессиональной эксплуатации всех видов вверенных ему активов, в том числе и людских. Профессиональный подход руководителя к наказанию подчиненных не предполагает причинения какого - либо вреда сотрудникам. Профессиональная эксплуатация подчиненных обеспечивает сотрудникам максимальное благополучие, а организации необходимый результат в том числе и за счет профессионального использования такого инструмента управления как наказание.

Вместо бесполезного произнесения «высоких слов» руководитель должен формировать продуктивную организационную культуру дисциплины и ответственности.

В компаниях, устойчиво функционирующих благодаря компетентному профессиональному управлению, дисциплина пропитывает корпоративную культуру и влияет на поступки сотрудников. Дисциплинированность исключает необходимость в избыточной бюрократизации и частом контроле. Дисциплина, которая опирается на логику, обеспечивает нужный результат.

Умение морально наказывать следует отнести к группе лидерских компетенций профессионального руководителя. Вершиной управленческой квалификацией является ситуация, когда вся работа выполняется должным образом и наказывать некого и не за что.

Список использованной литературы

1. Кеннеди Дэн. Жесткий менеджмент. Заставьте людей работать на результат. Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014
2. Фридман А. Как наказывать подчиненных: за что, для чего, каким образом. Профессиональная технология для регулярного менеджмента / А. Фридман — «Добрая книга», 2017.
3. Шевцов В.В., Снимщикова И.В., Белкина Е.Н. Организации будущего и их институты. Успехи современной науки. Том 7, № 4, Белгород
4. Шевцов В.В., Снимщикова И.В., Белкина Е.Н. Эволюционные организации будущего. Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента. / Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. № 4. Г. Самара. 2017. 150 с.
5. Шевцов В.В., Стринадкин С.Н., Забабурина Н.В. О конфликтах между собственниками бизнеса и наемными менеджерами // Научный альманах. 2017. N 1 - 1(27).
6. Шевцов В.В., Назарова О.В. Организационная культура как институциональная среда современных агроформирований. Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. сб. ст. по материалам LVII междунар. науч. - практ. конф. - № 12 (56). –М., Изд. «Интернаука», 2016. - 194 с.
7. Шевцов В.В., Назарова О.В. Эффективный бизнес и деловая культура Современная модель эффективного бизнеса: монография. Книга 15 / Ю.А. Безруких, А.В. Губенко, Т.Ю. Ксенофонтова и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – 198 с.

© Шевцов В.В., 2017

Шевченко О. С.
Студентка 4 курса, профиль «Мировая экономика»

Воронкова О. Н.
к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика,
политика и глобализация»
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ

Аннотация

В статье авторы рассматривают правовые особенности защиты интеллектуальной собственности, воплощенной в товарах – предметах внешнеторговых сделок. Предложены варианты использования национальных, международных и региональных систем патентования, а также включения в Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности в целях охраны прав на нее.

Ключевые слова

объекты интеллектуальной собственности, внешняя торговля, превращенный объект внешней торговли, защита интеллектуальной собственности.

Изучение вопроса о защите прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) во внешней торговле товарами приобретает на современном этапе немаловажное значение в связи с усложнением объекта внешнеэкономического взаимодействия, развития превращенных форм предмета сделок купли - продажи (например, товар под запатентованной торговой маркой). Одновременно, при соединении товара с ОИС (например, промышленным образцом, полезной моделью, торговой маркой и т.п.), увеличивается воплощенная в нем добавленная стоимость, что делает внешнеторговые транзакции более прибыльными. Соответственно, целью настоящей работы выступает исследование особенностей осуществления внешней торговли с товарами в комплексе с ОИС и защиты прав на нее за рубежом.

Так как исходным пунктом выступает национальный рынок, создатели ОИС проходят процедуру ее регистрации в национальном патентном ведомстве (Роспатент). Однако чтобы обеспечить охрану интеллектуальной собственности на территории различных государств, необходимо прохождение дополнительных процедур – от регистрации прав на ОИС в национальном патентном ведомстве иностранного государства, до подачи заявки на патентование в рамках унифицированных международных систем.

Так, международная охрана интеллектуальной собственности производится на основе ряда международных договоров: Парижской конвенции по охране промышленной собственности (от 20.03.83 г.), Локарнского соглашения об учреждении Международной классификации промышленных образцов (Локарно, 08.10.68 г.), Ниццкого соглашения о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков (от 15.06.57 г.), Страсбургского соглашения о Международной патентной классификации (от 24.03.71 г.),

Договора о патентной кооперации (РСТ) (Вашингтон, 19.06.70 г.), Мадридского соглашения о международной регистрации знаков (Мадрид, 14.04.91 г.) и др.

В 1893 году, объединение секретариатов Парижской и Бернской конвенций приводит к созданию новому звену по охране интеллектуальной собственности - Объединенные международные бюро по охране интеллектуальной собственности (БИРПИ). Затем, в 1970 году БИРПИ преобразуется во Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) [2]. ВОИС с 1974 года входит в структуру ООН, «представляет собой глобальный форум для разработки политики и укрепления сотрудничества в области интеллектуальной собственности, а также для предоставления соответствующих услуг и информации» [2]. Ключевой и важнейшей функцией ВОИС является администрирование многосторонних международных договоров в сфере интеллектуальной собственности. В настоящее время под административным управлением ВОИС находятся 24 международных договоров, в 20 из которых участвует Россия [2].

Также защита ОИС может быть обеспечена посредством его регистрации в региональной патентной системе, среди которых: Африканская региональная организация интеллектуальной собственности (ARIPO), Ведомство Бенилюкса по интеллектуальной собственности (BOIP), Ведомство интеллектуальной собственности Европейского союза (EUIPO - ранее был известен как Бюро по гармонизации внутреннего рынка (OHIM), Евразийское патентное организация (ЕАПО, членами которой являются 8 государств постсоветского пространства: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Туркменистан) и др. [4]

Для зарубежного патентования могут использоваться два базовых сценария. Первый вариант, предполагает после подачи первой заявки в Роспатент и истечения срока в 6 месяцев для проверки гостайны, подачу патентных заявок непосредственно в патентные ведомства государств, на рынках которых предполагается сбыт товаров с ОИС. Для этого нужно воспользоваться положениями Парижской конвенции об охране промышленной собственности, которая позволяет в течение 12 месяцев с даты приоритета первой патентной заявки подать в национальные патентные ведомства стран участниц Парижской конвенции патентные заявки с испрашиванием приоритета по первой российской патентной заявке. Более 173 стран мира являются участниками Парижской конвенции. Этот подход рекомендуется в случае, когда заявитель точно знает, в каких странах мира он планирует получить патенты и ему не требуется дополнительный период времени для определения рынков сбыта, привлечения финансирования или доведения проекта до стадии промышленного производства.

Второй вариант для зарубежного патентования - после подачи российской заявки или сразу вместо неё подать в Роспатент международную патентную РСТ - заявку. Во время прохождения международной фазы, которая обычно длится не менее 30 месяцев (в ряде стран 31 или 32 месяца), заявитель имеет право переходить на национальные фазы иностранных государств для получения национальных патентов в выбранных им странах.

Однако не существует международного патента, одинаково действующего на территории всех стран мира. Это связано с тем, что каждая страна стремится обеспечить раскрытие созданных изобретений в своем патентном ведомстве, для предотвращения возможных утечек за рубеж информации, составляющей государственную тайну, а также по причине сбора пошлин с заявителей и патентообладателей. Для защиты ОИС на

зарубежных рынках придется получать отдельные патенты в каждой стране или регионе (например, единый Евразийский патент, одинаково действующий на территории восьми стран из региона СНГ).

Немаловажную роль в защите интересов собственников ОИС и для предотвращения нарушения прав на нее третьих лиц - нерезидентов играет таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС). Так, в ТРОИС включаются «объекты авторского права, объекты смежного права, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товара, в отношении которых федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела, принято решение о принятии мер, связанных с приостановлением выпуска товаров» [5 - ст. 307] За включение в реестр плата не взимается. Реестр ведет Федеральная таможенная служба РФ (ФТС).

ФТС по заявлению правообладателя, считающего, что могут быть нарушены его права интеллектуальной собственности при перемещении товаров через таможенную границу, вносит ОИС в реестр. Сотрудники таможни при выявлении товара заявленного к декларированию и имеющего внесённый в ТРОИС объект интеллектуальной собственности (товарный знак, например), вправе приостановить выпуск такого товара на 10 рабочих дней с целью проверки соблюдения прав правообладателя.

Отслеживание контрафактной продукции производится по тем данным, которые предоставил правообладатель. В случае сомнений относительно легальности ввозимого на территорию страны товара, инспектор ФТС связывается с владельцем товарного знака или с его представителем для уточнения является ли товар контрафактным [1].

«ОИС, в отношении которых ФТС принято решение о принятии мер, связанных с приостановлением выпуска товаров, включаются в реестр при условии, что правообладателем застрахован риск ответственности за причинение вреда в пользу...» «...декларанта, собственника, получателя товаров или иных лицам в связи с приостановлением выпуска товаров». [5] При этом страховая сумма должна быть не менее 300 000 рублей.

В целом, регистрация в ТРОИС позволяет правообладателю или его представителю блокировать параллельный импорт, а также оперативно пресекать попытки ввоза контрафактных товаров из - за рубежа до того, как последние будут реализованы на российском рынке; минимизировать репутационные риски; повысить доходы от лицензионных платежей [3].

Резюмируя, отметим, что в силу усложнения объекта внешней торговли (товар + ОИС) и расширения сопутствующей торговли ОИС в международных масштабах, все большее количество российских компаний задумывается о защите собственных прав на результаты интеллектуальной деятельности, что обуславливает использование и распространение практики регистрации в международных, региональных и национальных зарубежных патентных системах, а также в таможенном реестре ОИС.

Список использованной литературы

1. Внесение товарного знака в таможенный реестр (ТРОИС) [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ippro.ru/abouts/root/vnesenie-tovarnogo-znaka-v-tamozhennyj-reestr-trois/>

2. ВОИС – краткая история [Электронный ресурс] - URL: <http://www.wipo.int/about-wipo/ru/history.html>

3. Малахов Б. Защита от контрафакта и параллельного импорта: таможенный реестр объектов ИС [Электронный ресурс] - URL: http://regforum.ru/posts/2639_zaschita_ot_kontrafakta_i_parallelnogo_importa_vnesenie_intellektualnoy_sobstvennosti_v_trois/

4. Международные организации и патентные ведомства [Электронный ресурс] - URL: http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/link_resources/pat_v_mejd_org

5. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» ст. 306 - 307 [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/76994f7f63bc8727d229f4371ca7c583af852899/#dst102710

© Шевченко О.С., Воронкова О.Н., 2017

**Шелкоплясова Г.С.,
Овчаренко Л.Ю.,
г. Ставрополь, РФ**

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье говорится о методах и моделях разработки кадровой стратегии, а также раскрываются основные характеристики, которыми должна она обладать.

Ключевые слова: стратегия, кадровая, модели, подходы.

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования необходим особый тип экономического поведения сотрудников, обеспечивающий своевременную адаптацию производственной деятельности к меняющейся ситуации, что, по оценкам российских ученых, еще недостаточно обеспечивается реализуемыми диверсифицированными стратегиями развития регионов и предприятий. В связи с этим возникает необходимость развить систему применяемых функциональных стратегий, чтобы оценить вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия в стратегическом аспекте. Для формирования конкурентоспособного трудового коллектива, способствующего достижению долгосрочных целей и реализации общей стратегии организации, необходима разработка кадровой стратегии организации.

В современном мире разработка кадровой стратегии представляет собой достаточно актуальное направление деятельности кадровых служб предприятий, поскольку на данном этапе успешное функционирование фирмы в целом во многом зависит от грамотно осуществляемой кадровой работы.

Отметим то, что разработка кадровой стратегии предприятия обеспечивает логику, четкость и исполнение конкретных мероприятий; появление новых задач в управлении

человеческими ресурсами, возникающих перед предприятиями, в современных экономических условиях всевозрастающей конкуренции между производителями.

Благодаря разработке кадровой стратегии, можно повысить степень успешности работы предприятия в условиях рыночной экономики, а также изучить и улучшить обеспеченность организации и ее структурных подразделений трудовыми ресурсами.

Далее отметим основные характеристики, которыми обладает кадровая стратегия предприятия:

- во - первых, она должна обязательно быть связанной с общей стратегией организации, и носить долгосрочный характер;
- во - вторых, кадровая стратегия и стратегия организации взаимосвязаны;
- и, наконец, кадровая стратегия подвергается довольно таки сильному воздействию факторов окружающей среды;

Учитывая, что реализация всех остальных стратегий компании, так или иначе, связана именно с персоналом фирмы, необходимо признавать, что кадровая стратегия в этом смысле становится ключевой. Также она является частью общей стратегии предприятия и следствием перспективного планирования его хозяйственной деятельности. И, следовательно, она направлена на объединение различных аспектов управления кадрами с целью стимулирования и оптимизации их влияния на сотрудников, улучшения их трудовых качеств и квалификации.

Исследователи в области персонала, выделяют несколько главных видов моделей разработки кадровой стратегии, далее рассмотрим основные из них, таблица 1.

Таблица 1 – Модели разработки кадровой стратегии [2]

Название модели	Характеристика
1	2
Модель управления формированием высокой степени приверженности	Система управления нацелена на формирование приверженности, с тем, чтобы вместо поведения, регулируемого санкциями и внешним давлением на работника, добиться в общей массе саморегулируемого поведения и установления доверительных отношений в организации.
Модель управления формированием высокой степени эффективности	Управление, нацеленное на достижение высокой степени эффективности, призвано повлиять на эффективность работы фирмы путем использования людей в таких направлениях, как производительность, качество, уровень обслуживания потребителей, рост, прибыль и, наконец, создание повышенной ценности для акционеров.
Модель максимальной вовлеченности	Предполагает формирование отношения к работникам как к партнерам по бизнесу с учетом их интересов и наделение работников правом голоса в решении касающихся их вопросов.

Отметим то, что на практике зачастую при разработки кадровой стратегии используют комбинацию нескольких моделей.

На наш взгляд, самой оптимальной является применение модели «максимальной вовлеченности», так как данная модель предполагает использование персонала с учетом их

интересов, и не в ущерб бизнесу, а, следовательно, сотрудники становятся наиболее заинтересованы в деятельности предприятия, что в свою очередь влияет на эффективность их работы.

На рисунке 1 представлены следующие подходы к процессу разработки кадровой стратегии.



Рисунок 1 – Подходы к разработке кадровой стратегии предприятия [1]

Универсалистский подход основывается на утверждении, что существует «система наилучшей практики» управления персоналом и что ее реализация приведет к повышению эффективности деятельности организации в целом. Данный подход имеет свои недостатки, так как он предполагает наличие универсальных правил разработки кадровой стратегии, которые применяются абсолютно для любой организации и с одинаковым успехом, но на практике он не действителен, потому что многое зависит от конкретной ситуации и специфики организации. Именно поэтому более полезным может оказаться ситуационный подход, который предусматривает то, что организация анализирует практику работы с персоналом в других организациях и принимает решения по поводу разработки кадровой стратегии.

Последний, конфигурационный подход предполагает, что успех кадровой стратегии строится на комбинировании внешнего и внутреннего соответствия.

По нашему мнению, при разработке кадровой стратегии, следует применять комбинирование ситуационного и универсалистского подхода, потому что универсальные правила разработки кадровой стратегии, подкорректируются с помощью анализа конкретной ситуации и специфики деятельности организации, и в результате разработается максимально реалистичная кадровая стратегия для данной организации.

Из всего сказанного видно, что кадровая стратегия создает условия для принятия решений, удовлетворяющих и предприятие, и персонал организации. С ее помощью определяется, насколько реализуема общая стратегия организации и что необходимо изменить в работе с персоналом. Любая даже самая хорошо проработанная стратегия не имеет никакой ценности, если нет возможности ее реализовать на практике. Поэтому важно не только грамотно разработать стратегию, но и уметь применить ее в бизнесе. Реализация кадровой стратегии является важной стадией процесса стратегического управления.

Список использованной литературы:

1. Комиссарова Т. А. Управление человеческими ресурсами. / Т. А. Комиссарова. М. : Дело, 2013.

2. Медведева О.А. Особенности разработки и реализации кадровой стратегии на предприятии / О.А. Медведева // VIII Международная студенческая электронная научная

Штоп Р.Ю.

Студент 2 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: Конципо Н.В.

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО

Аннотация: В данной статье описывается, что такое компетентность государственного гражданского служащего, какими компетентностными признаками должен быть наделен государственный служащий. Поднимается вопрос об эффективности и открытости государственных служащих.

Ключевые слова: Государственный служащий, профессионализм, компетентность, эффективность, открытость, кадровый состав.

Во всех странах наряду с профессионализмом у государственных служащих стараются сформировать такие моральные качества, как честность, ответственность перед законом, стремление к совершенству в работе, уважительное отношение к гражданам, дисциплинированность, нравственность. [1,106]

Деятельность органов государственной власти, а именно ее эффективность как представительной структуры государства определяется профессионализмом кадрового состава, способностью к выполнению ключевых задач государства в нынешних условиях развивающейся страны. Поэтому и важно иметь сформированный, высокопрофессиональный кадровый состав государственных служащих.

Компетенция – это знание, умения и навыки, использование которых приводит к наилучшей и результативной деятельности. Оценка компетенций широко используется, не только в Российской Федерации, но в других развитых и развивающихся странах при подборе сотрудников на конкретные должности. Причем компетенция выстраивается по «возрастающей» от ниже стоящей к выше стоящей должности, т.е. чем значимее занимаемая должность, тем большими компетенциями должен обладать государственный служащий.

Компетенция государственных служащих можно разделить на 3 главных признака:

- эффективность;
- открытость и подотчетность;
- служение гражданам.

Эффективность подразумевает такие качества как: оперативность, сотрудничество, принятие самостоятельных решений, управление рабочими процессами. Государственный гражданский служащий обязан понимать, как его должность влияет на достижение государственных целей. Для этого государственный служащий обязан уметь анализировать сложившуюся ситуацию, вносить конкретные предложения для совершенствования работы. По итогам анализа и выявленных проблем, необходимо их полное устранение.

К показателям эффективности и результативности профессиональной деятельности государственных служащих относятся:

1. Эффективность и результативность деятельности государственного органа (показатель конечного результата).

2. Качество принятия и исполнения управленческих и иных решений (показатель непосредственного результата).

3. Правовое, организационное и документационное обеспечение исполнения указанных решений (показатели процессов).[2, 94]

Открытость и подотчетность подразумевает порядочность государственного служащего. Оценивается, насколько добросовестно выполняются должностные обязательства государственным служащим. Так же необходимо понимать личную ответственность за проделанную работу.

К основным компетенциям государственных служащих относятся такие ключевые факторы как: ориентация на предоставление потребителям услуг, информирования потребителя услуг. При предоставлении услуг населению государственный служащий обязан учитывать потребности, нужды получателей. При некачественных или не полном спектре услуг, необходимо принимать соответствующие меры по решению сложившиеся ситуации для устранения недостатков. Государственные гражданские служащие обязаны информировать граждан о проводимой государственной политике по оказанию услуг населению.

В заключение можно добавить, что основной компетентной чертой государственного служащего является постоянное стремление к обучению и передаче имеющегося опыта, т.к. за всем этим стоит главная функция государства, а именно обеспечения устойчивой связи между государством и обществом, государства и его граждан.

Список использованной литературы:

1. Знаменский Д.Ю. Государственная и муниципальная служба: учебное пособие / Д.Ю. Знаменский – СПб: ИЦ «Интермедия», 2013. – 180 с.:илл.

2. Яновский В.В. Государственное и муниципальное управления. Введение в специальность : учебное пособие / В.В. Яновский, С.А. Кирсанов. – 4 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 200 с. – (Бакалавриат).

© Штоп Р.Ю., 2017

Юлукова Э.В.,

студент 4 курса., науч.рук., доцент Марьина А.В.

институт экономики и управления УГАТУ,

г.Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Аннотация

Высокая уровень неравенства доходов населения – одна из социально - экономических проблем современной России. В данной публикации рассмотрены денежные доходы

населения с 2012 по 2016г. Проведен анализ денежных доходов населения, отражены показатели, показывающие дифференциацию в России и их тенденция.

Ключевые слова

Доходы населения, денежные доходы, дифференциация, показатели дифференциации

Одним из ключевых показателей уровня жизни населения являются денежные доходы. Главными составляющими денежных доходов населения являются оплата труда, социальные трансферты, доходы от предпринимательской деятельности и собственности. Анализ дифференциации доходов населения используется для разработки эффективной политики по уменьшению социального неравенства[1,с.32].

Проблемы социально - экономического неравенства активно обсуждаются экономистами и социологами. Одной из проблем современной России является высокая степень дифференциации доходов населения.

Данные государственной и ведомственной статистики являются источниками о доходах и расходах населения. Государственная статистика обладает наиболее полной информационной базой, получаемой от населения и домохозяйств. Ведомственная статистика осуществляет обобщение информации о выплатах, произведенных населению, о платежах, от него полученных, на базе ведомственной отчетности[2,с.5].

При анализе дифференциации мы использовали такие показатели, как коэффициент Джини, децильный коэффициент, а также распределение малоимущих хозяйств по основным категориям. Анализ распределения денежных доходов по 20 % - децильным группам населения России показан на табл. 1.

Таблица 1 - Распределение общего объема доходов по 20 % группам населения

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Денежные доходы - всего, %	100	100	100	100	100
в том числе по 20 - процентным группам населения, в % :					
первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,2	5,3	5,3
вторая	9,8	9,8	9,9	10	10
третья	14,9	14,9	14,9	15	15
четвертая	22,5	22,5	22,6	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	47,6	47,6	47,4	47,1	47,1
Коэффициент Джини	0,42	0,419	0,416	0,413	0,414
Децильный коэффициент	16,4	16,3	16	15,7	15,7

gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

По таблице видно, что у бедных слоев объем доходов меньше в 9 раз, чем у слоев с наибольшими доходами. По индексу Джини можно сказать, что идет умеренная дифференциация доходов, так как этот показатель в своих значениях существенно не меняется. Децильный коэффициент характеризует степень расслоения общества[3,с.145]. Чем выше децильный коэффициент, тем несправедливее расслоение общества. По таблице видно, что в 2016 году он ниже на 0,7 %, чем в 2012 году. Но по значениям он превышает предел допустимого значения, что является отрицательным явлением. Рассмотрим

распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов за 2012 - 2016 года (табл.2).

Таблица 2 - Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %

	2012	2013	2014	2015	2016
Все население	100	100	100	100	100
до 7 000,0	12,6	9,8	8,1	6,2	6,1
от 7 000,1 до 9 000,0	7,9	6,8	6,1	5,1	5,1
от 12 000,1 до 15 000,0	10,8	10,3	9,8	9,2	9,1
от 15 000,1 до 20 000,0	14,6	14,5	14,4	14,0	13,9
от 20 000,1 до 25 000,0	10,7	11,2	11,4	11,6	11,6
от 25 000,1 до 30 000,0	7,8	8,4	8,8	9,2	9,2
от 50 000,1 до 60 000,0	8,5	3,8	4,2	4,9	5,0
от 60 000,1 до 70 000,0	...	7,1	2,7	3,1	3,2
свыше 70 000,0	5,7	7,1	7,3

gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

По величине доли доходов населения в группе до 7000 руб. наблюдается понижение, в 2016 году показатель снизился на 6,5 % по сравнению с 2012 годом. В 2016 году группа доходов свыше 70000руб. составляет 7,3 %.

Также рассмотрим такой показатель, как прожиточный минимум (табл.3). Прожиточный минимум в 2017 году на душу населения составляет 10329 рублей, а в 2016 году этот показатель составлял 9956 рублей.

Таблица 3 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Дефицит денежного дохода:	
	млн. человек	в % от общей численности населения	млрд. руб.	в % от общего объема денежных доходов населения
2012	15,4	10,7	370,5	0,9
2013	15,5	10,8	417,9	0,9
2014	16,1	11,2	478,6	1,0
2015	19,5	13,3	700,8	1,3
2016	19,8	13,5	722,3	1,3

gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

По таблице можно сказать, что происходит существенное увеличение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, на 4,4 млн.чел. в 2016 году, по

сравнению с 2012 годом. Также наблюдается рост дефицита денежного дохода на 351,8 млрд.руб.

Таблица 4 - Распределение хозяйств по основным категориям

	2012	2013	2014	2015	2016
Проживающие в городах - всего	60,9	60,5	62,9	63,9	64,0
свыше 1 млн.	7,2	8,3	9,4	10,0	9,7
от 250 тыс. до 1 млн.	7,5	7,2	8,2	9,2	9,7
от 100 до 250 тыс.	8,4	8,8	8,4	8,1	8,0
от 50 до 100 тыс.	8,3	7,6	8,5	7,8	8,0
менее 50 тыс.	29,4	28,6	28,4	28,7	28,5
Проживающие в сельских поселениях - всего	39,1	39,5	37,1	36,1	36,0
свыше 5 тыс.	9,7	10,8	9,2	9,0	9,6
от 200 до 1 тыс.	11,7	12,0	10,7	10,2	10,1
менее 200	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6

gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

В табл.4 приведены данные о распределении малоимущих хозяйств по основным категориям. В целом по городскому населению происходит увеличение малоимущего населения на 3,1 %. Что касается сельского населения, то в 2016 году, по сравнению с 2012 происходит уменьшение числа малоимущего населения 3,1 %.

По результатам анализа видно, что в России есть существенные проблемы, связанные с дифференциацией денежных доходов населения.

По приведенным показателям можно увидеть негативное состояние распределения денежных доходов населения. Например, денежные доходы у бедных слоев населения в 9 раз меньше, чем у слоев с наибольшими доходами. Коэффициент Джини увеличился на 0,01 % в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом, что также является отрицательной стороной. Децильный коэффициент в целом уменьшился с 2012 года, но в 2015 и 2016 годах имеет одинаковое значение, равное 15,7 %, что также неблагоприятно для населения.

Также одной из существенных отрицательных сторон является увеличение дефицита денежного дохода на 351,8 млрд.руб. в 2016 году, по сравнению с 2012 годом. Все эти данные о доходах показывают высокий уровень дифференциации денежных доходов, а также неблагоприятное материальное положение малообеспеченных слоев населения.

Список использованной литературы

1. Ульянова, Е.А. Анализ и прогнозирование дифференциации доходов населения России в условиях формирования рыночной экономики: Автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н. – М., 2013.
2. Стукаленко Е.А. Дифференциация доходов населения: причины и последствия // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2014. №1.

3. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю. Анализ доходов домашних хозяйств РФ // Жизненный потенциал региона: социально - демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения) Сборник материалов международной научно - практической конференции. 2015. С. 145 - 148.

© Юлукова Э.В., 2017

Юнчина М.А.

Студент

Государственный университет управления(ГУУ)

г. Москва, РФ

ЛОГИСТИКА В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация:

Логистика в период кризиса. Целью данной статьи было понятие кризисной ситуации в логистических компаниях. Выявление главных проблем кризиса в логистике, как с ними бороться и пытаться по минимуму попадать в них.

Ключевые слова:

Логистика, кризис, потребители, падение, клиентоориентированность, реализация, спрос, отрасль логистики, компания, ситуация, складская логистика, логистические операторы.

Логистические компании в России встретили одновременно несколько проблем в момент международного кризиса. Основными являются:

1) Отсутствие финансирования предприятий, банки не желают спонсировать фирмы в период падения услуг и спроса, они боятся потерять кредитные ресурсы.

2) Ощутимое падение потребления 3PL операторов почти по всем возможным направлениям: таможенные услуги, транспорт, складская логистика, с понижением продаж в гипермаркетах и сетевых супермаркетах, а так же из - за замораживания ряда региональных госпрограмм.

3) Арендные платежи получают давление, потому что зафиксированы как правило в Евро, либо в долларах США, дополнительно уменьшающих норму рентабельности на бюджет логистических операторов.

4) Высокое давление клиентов на логистических операторов в части снижения нормы доходности, с переводом большинства услуг в рублевый эквивалент[1,6].

Кризис с экономической стороны, оказал сильное влияние на логистические отрасли. Пережить этот кризис могут далеко не все компании. Компании, которые имеют свою стратегию развития, четкий план, оптимизацию своих расходов, численность персонала и не боятся усиления конкуренции, только они могут выжить в этой не простой ситуации[2].

В период кризиса немало зависит от грамотной, опытной и ценовой политики компании.

Безусловно, кризис затрагивает все отрасли логистики. Но наиболее сильный удар наносится на складскую логистику. Операторы, которые не имеют собственных складов, попадают в самые неудобные ситуации[5,6].

Рост инфляции торопит собственников складской недвижимости поднять арендные ставки. Потребители услуг складской логистики не хотят оплачивать их из своего кармана, из - за поднимаются издержки провайдеров, их рентабельность, и без того невысокая, снижается, растет количество вакантных складских площадей.

Логистические операторы, которые заключили долгосрочные договора с собственниками складов по рублевым арендным ставкам и те, кто смог договориться об уменьшении долларовых ставок в кризис, находятся в лучшем положении[1,4].

Экспресс - доставка оказалась не в наилучшей ситуации. Интернет - торговля, за последнее время показала большие темпы роста, но в кризис ожидания не оправдываются. В интернет - магазинах продажи не увеличиваются, а это значит, что не растет спрос на курьерские услуги.

В рамках реализации программ антикризисных мер 20 % компаний направили усилия на сокращение внутренних расходов, 12 % – сфокусировались на ключевых рынках, 10 % – провели переговоры с поставщиками товаров и услуг о снижении цен. На некоторых предприятиях эти мероприятия были проведены одновременно[3,4].

Интересно, только 8 % респондентов отметили, что провели сокращение персонала (производительность оставшихся кадров будет подниматься путем механизации и автоматизации рутинных операций, а также обучения и развития).

Одним из условий успешной работы в кризисной ситуации является клиентоориентированность компании. Клиентоориентированность должна нести выгоду как потребителям, так и самой компании.[1]

Клиентоориентированность в кризисе, как правило, на первом плане: весьма часто становится выгодным снизить собственную маржу, пойти на уступки клиентам, переживающим тяжелый период, зато получить доход от объемов перевозок. Самое важное – сохранить основных клиентов в будущем. Комплекс антикризисных мероприятий должен быть основан не только на снижении издержек, хотя, безусловно, это один из важнейших аспектов, но и на тесном взаимодействии партнерства с клиентами.

В будущем, конечно, нельзя упускать тот факт, как в ближайшие годы будет работать банковская система с логистическим сектором, и с другими секторами экономики: импортерами товаров, ретейлерами, транспортниками, прямо влияющими на логистический бизнес. Так же большой удар по перевозчикам нанести могут участвовавшие задержки платежей или неоплата клиентами выполненных заказов. Негативно влияют на развитие бизнеса возросшие банковские ставки по оборотным кредитам и общее ужесточение кредитной политики банков. Наверняка логистическим операторам в этих финансовых условиях будет довольно тяжело. Опасность банкротства не исчезнет, а также риски и уровень их последствий.

Сам кризис –это огромное преодоление трудностей, проверка компании на прочность, и ее умение не сломаться в трудной ситуации [5,6].

Список литературы

1. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. - 112 с.
2. Воронов В.И., Багрецова Н.В. Классификация логистических финансовых потоков и основные требования к ним. (14с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и

регионального управления. Государственный университет управления № 8(8) г. ГУУ, Москва, 2007 г.

3. Воронов В.И., Пичейкина А.С. Совершенствование системы складирования предприятия пищевой промышленности с использованием логистических подходов Вестник Государственного университета управления. ГУУ, № 4 (17) г. Москва, 2006 г.

4. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. - 104 с.

5. <http://logist.ru/articles/rossiyskaya-logistika-v-period-mirovogo-krizisa>

6. http://www.morvesti.ru/analytics/index.php?ELEMENT_ID=7656

© Юнчина М.А., 2017

Яцина К.В.

студент 4 курса ФГБОУ РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, РФ

Воробьева И.Г.

канд. эк. наук, доцент ФГБОУ РГЭУ «РИНХ»,

г. Ростов - на - Дону, РФ

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РФ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация

В современных условиях вливания прямых иностранных инвестиций в регионы страны определяет не только их развитие, но и развитие всей страны в целом. В статье анализируется распределение иностранных инвестиций по регионам РФ. По результатам анализа был сделан вывод о том, что в РФ наблюдается одновременно высокая концентрация иностранных инвестиций в центральных регионах и высокая распыленность таких инвестиций по регионам.

Ключевые слова:

Прямые иностранные инвестиции, финансирование, инвестиционная привлекательность, регионы.

В настоящее время процесс привлечения иностранных инвестиций в региональную экономику представляет собой одну из движущих сил экономического развития всей страны. Привлечение инвестиций в регионы должно быть первостепенной задачей государства, так как именно этот процесс является залогом экономического роста, не только отдельных регионов, но и страны в целом.

В современных условиях рыночной экономики роль иностранных инвестиций для государства несомненно очень значительна. Высокая инвестиционная привлекательность экономики может достигаться путем проведения государственной политики, направленной на создание необходимых предпосылок для привлечения иностранных субъектов, а также их активизации путем поддержания политической и экономической стабильности в стране посредством различных финансовых стимулов, например, формирования лояльного

налогового режима. Ключевая роль прямых иностранных инвестиций в экономике заключается в том, что именно они формируют фундамент для новых производств, пополнения бюджетов различных уровней, поддержки высокой занятости населения, производительности труда, конкурентоспособности государственной экономики на мировом рынке.

В 2016 году объём прямых иностранных инвестиций в Россию составил \$38 млрд, что в три раза больше показателей 2015 года. Приток иностранных инвестиций эксперты связывают с тем, что динамика ВВП стала положительной, а также относительно стабилизировался курс национальной валюты. Согласно докладу ООН по торговле и развитию, в 2016 году наиболее привлекательными для инвесторов стали сферы добычи полезных ископаемых, нефтепереработки, пищевой промышленности и фармацевтики [4].

Инвестиционная привлекательность России в целом оцениваются множеством рейтингов. В зависимости от критериев, у России есть как довольно достойные места, так и крайне низкие позиции, что в последние годы связано в основном с геополитической напряженностью (например, Moody's, S&P и Fitch). В настоящее время уровень инвестиционной привлекательности России является не самым высоким. Исследование международной компании Ernst&Young за 2015 год, посвященное инвестиционной привлекательности различных стран, констатирует, что Россия становится все менее привлекательной страной для иностранных инвесторов. Так, инвестиционная привлекательность России в 2015 году снизилась на 8 % по сравнению с 2014 годом. Среди причин такого снижения выделяются увеличение страновых рисков и ухудшение институциональной среды [1].

Если же рассмотреть инвестиционную привлекательность России на региональном уровне, то складывается следующая картина. В рейтинг по итогам 2016 года были включены 80 субъектов Российской Федерации, из них 9 регионов улучшили свои позиции, 53 региона сохранили свое положение, а 18 регионов, к сожалению, ухудшили занимаемые позиции. По сравнению с прошлым годом выросло число регионов с «высокой инвестиционной привлекательностью» (с 16 до 19), число регионов с «умеренной инвестиционной привлекательностью» также увеличилось (с 24 до 26).

Стоит отметить, что распределение иностранных инвестиций по трем категориям является неравномерным. Так, на долю категории регионов с «высокой» инвестиционной привлекательностью приходится около 82 % от общего объема прямых иностранных инвестиций, а это всего лишь 19 регионов нашей страны. Причем более половины этой суммы – иностранные инвестиции в Москву и 60 % от суммарного объема инвестиций в основной капитал. В то же время на долю 35 регионов, входящих в категорию «средняя» инвестиционная привлекательность, приходится 11 % от общего объема прямых иностранных инвестиций. В конечном счете на долю 26 регионов с «умеренной» инвестиционной привлекательностью приходится всего лишь около 7 % от притока прямых иностранных инвестиций. Иллюстрацией вышесказанного служит рисунок.

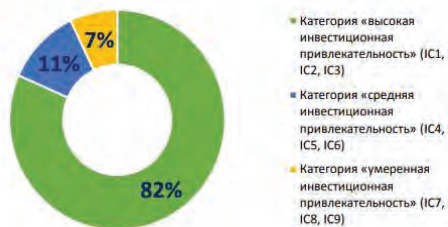


Рисунок 1. Распределение поступивших прямых иностранных инвестиций по категориям регионов по итогам 2016 года. [2]

Лидирующей отраслью, в которую вливаются прямые иностранные инвестиции, является обрабатывающая промышленность (19 % от общероссийского объема привлеченных в первой половине 2016 года ПИИ), далее следует оптовая и розничная торговля (17 %), добыча топливно - энергетических полезных ископаемых (11 %), финансовая деятельность и страхование (7 %). Региональное распределение прямых иностранных инвестиций по отраслям происходит следующим образом: подавляющая часть инвестиции в торговлю и финансы сконцентрированы в Москве, инвестиции в добычу нефти и газа – в Тюменской и Сахалинской областях и некоторых других регионах Сибири и Дальнего Востока. Остальные регионы России конкурируют лишь за инвестиции в обрабатывающие отрасли.

Из вышесказанного следует то, что наблюдается усиление региональных диспропорций, что несомненно является проблемой для нашей страны. Почти все регионы, оценки которых были повышены, находятся в верхней половине списка рейтинга, в то время как понижение рейтинговых оценок произошло преимущественно в нижней части списка. Причина этого распределения кроется не в различиях запасов, географической принадлежности, а в различиях в институтах и правилах ведения бизнеса. Примером этого служит Калужская область, которая по объему инвестиций в основной капитал в 5 раз превосходит Ивановскую область. Причем «стартовые позиции» этих двух регионов практически идентичны – оба региона не обладают запасами природных ресурсов, но расположены вблизи столицы и даже имеют практически одинаковую численность населения. Объяснением данного положения является то, что Калужской области удалось сформировать принципиально новую экономику, ориентированную на технологичные и инновационные отрасли за счет создания прозрачных и понятных условий для иностранных и российских инвесторов, а в Ивановской области сделать этого пока не удалось. И следствие этого Калужская область входит в категорию с «высокой инвестиционной привлекательностью», а Ивановская – с «умеренной».

Категорию регионов с «высоким уровнем инвестиционной привлекательности» на протяжении достаточно долгого времени составляют крупнейшие мегаполисы - Москва, Санкт - Петербург, а также примыкающие к ним Московская и Ленинградская области. Регионы со значительным ресурсным потенциалом, такие как Тюменская, Томская и Сахалинская области, тоже входят в данную категорию. Кроме того, лидирующие позиции также занимают регионы с благоприятным инвестиционным климатом, что подразумевает

максимально комфортные институциональные условия для инвесторов, к ним относятся Татарстан, Калужская и Белгородская области.

Также стоит отметить, что наиболее успешные перемещения в рейтинге удалось совершить Якутии, которая впервые вошла в категорию лидеров, а также Свердловской и Томской областям удалось вернуться на прежние позиции: из категории «регионов со средней инвестиционной привлекательностью» в категорию «регионов с высокой инвестиционной привлекательностью» [3].

Таким образом, привлечение прямых иностранных инвестиций будет способствовать реализации следующих задач: смена вектора развития с сырьевого на несырьевой сектор экономики; альтернативный бизнес на городском и муниципальном уровнях; отсутствие расслоения распределения инвестиционных потоков в крупных и небольших городах РФ. Решение этих задач, в свою очередь, будет способствовать преодолению высокой дифференциации регионов нашей страны по уровню инвестиционной привлекательности, что в конечном итоге выровняет уровень их социально - экономического развития, а также жизненный уровень населения.

Список использованной литературы:

1. АО РОСИНФОКОМИНВЕСТ. Привлекательность регионов России: инвестиции и инновации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rosinfocominvest.ru>
2. Данные Банка России [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.cbr.ru
3. Национальное рейтинговое агентство. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.ra-national.ru
4. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2016 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://unctad.org>

© Яцина К.В., Воробьева И.Г., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Пиль Э.А. РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ЗНАЧЕНИЯХ ПЕРЕМЕННЫХ	4
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ	6
Пиль Э.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ПАРАМЕТРОВ	10
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ДЛЯ ДВУХ ПАРАМЕТРОВ	14
Пиль Э.А. ВЛИЯНИЕ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ НА РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП	18
Пиль Э.А. АНАЛИЗ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ЧЕТЫРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ	22
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ	26
Пиль Э.А. ПОСТРОЕНИЕ 2D ГРАФИКОВ ДЛЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА	30
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП ПРИ ТРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ	34
Пиль Э.А. ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХ ПЕРЕМЕННЫХ ДЛЯ РАСЧЕТА ПЛОЩАДИ ВВП	37
Пиль Э.А. ОБЛАСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА	40
Пиль Э.А. ПОСТРОЕНИЕ ОБЛАСТИ СУЩЕСТВОВАНИЯ ПЛОЩАДИ ВВП	44
Платонова Е.Д., Кузнецова Е.Г., Игнатьева Е.А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	47
Позднякова М.Б. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	53
Спешилова Н.В., Провоторова А.Ю. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА	57

Спешилова Н.В., Пугачева М.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА	61
Резванова Е.Л. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА, КАК ФИНАНСОВАЯ УСЛУГА В РОССИИ	65
Рыбалка А.А. СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ	69
Рыбалка А.А. АРХИТЕКТОНИКА СТРУКТУРИРОВАННОГО ПЛАНА СЧЕТОВ	71
Сагидов А.К. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ СКФО	73
Салпагарова Ф.И. ВЫХОД РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК	76
Свиридов А. В., Абельцева А. Д. Sviridov A.V., Abeltseva A.D. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ INTERACTION OF MARKETING AND LOGISTICS IN MODERN ENTREPRENEURSHIP	78
Сергеев А. В. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ	82
Сибгатуллина Л.И. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ АУДИТА БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ	84
Симонянц Н.Н., Гайдаш А.Е. РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	87
Синчук И. А. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ И ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	90
Ворфоломеева Ю. В., Синчук И. А. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ: НЕВЕРНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ – ОСНОВА КОНФЛИКТА	95
Синчук И. А., Ворфоломеева Ю. В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕСОНАЛОМ КАК ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	99

Скорнякова А.А. УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ ВЫПОЛНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНО - МОНТАЖНЫХ РАБОТ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	106
Славина Н. Г. ЛИДЕР И ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ	109
Соловьёва А.А., Прытков А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ	112
Сопина Ю.В., Ляшко М.Ю., Тимофеев Р.А. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	115
Сытина М.А. ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ МАРИЙ ЭЛ	119
Тварадзе Н.Б. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ	121
Тертышник М.И. НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ	124
Тесленко Ю.В., Яшкова Е.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ	127
Тимченко Д.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	129
Удалова А.А. АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	131
Фатеева С. В., Сергеева С.В. К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	134
Фатеева С.В., Новиков А. И., Могилева А.А. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	136
Фатеева С. В., Григорьева А.В. АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	139

Фатеева С. В., Григорьева А.В. ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	144
Фатеева С. В., Ярош Т.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	147
Фатеева С.В., Буданов В.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	152
Фатеева С.В., Сергеева С. В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБЩЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	154
Фатеева С. В., Баркар Н. И. ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	158
Фатеева С. В., Баркар Н. И. ПРЕДПОСЫЛКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	160
Фатеева С.В., Лыгина А.В. ЭКОНОМИКО - ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ - КАЗАЧЬИХ ОБЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	164
Фатеева С.В., Лыгина А.В. АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ - КАЗАЧЬИХ ОБЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	166
Фатеева С.В., Мысов Д. В. ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	169
Фатеева С. В., Мысов Д. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	174
Фатеева С. В., Новиков А.И., Могилева А. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ	176
Фатеева С.В., Сорочинская Н. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНОВОГО КОНТРОЛЯ	179

Федорова В.А. НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОРЕНОВСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	181
Фёдорова М.Р., Веревкина К. Е., Саплина А.С. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ И ДИНАМИКА НА ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2017 - 2019 ГОДОВ	184
Федорова В.А. РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ	186
Халитова С.А., Постникова Е.М., Зюзина Е.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ	188
Цхведиани Э.В. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЕСТРАНОВ В Г.СОЧИ	190
Черкесова Э. Ю., Гегенава Р.М. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	193
Чивичилова Г.А. РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	196
Шайхуллин А.З., Тимофеев Р.А. ЭКОНОМИКА ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСА	199
Шахназарова В.В. ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	204
Шевцов В.В. О ЛИДЕРСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ «УМЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО НАКАЗЫВАТЬ»	208
Шевченко О. С., Воронкова О. Н. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ	212
Шелкоплясова Г.С., Овчаренко Л.Ю. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	215
Штоп Р.Ю. КОМПЕТЕНТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО	218

Юлукова Э.В. АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	219
Юнчина М.А. ЛОГИСТИКА В ПЕРИОД КРИЗИСА	223
Яцина К.В., Воробьева И.Г. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РФ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	225

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.

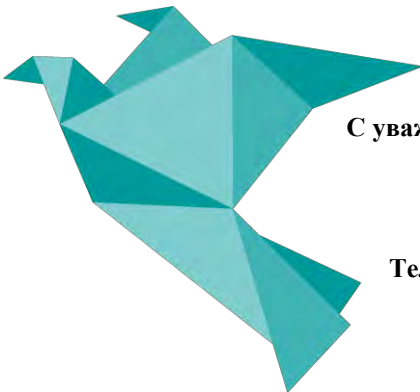
По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN
Электронный сборник и диплом бесплатно.
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://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

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 09.11.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 13,9. Тираж 500.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

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



Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

РЕШЕНИЕ

о проведении

4.11.2017 г.

Международной научно-практической конференции ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
 - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
 - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
 - 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
 - 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
 - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
 - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
 - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
 - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
 - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
 - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
 - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
 - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
 - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
 - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
 - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
 - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
 - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
 - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
 - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
 - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
 - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
 - 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
 - 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
 - 27) Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
 - 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
 - 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
 - 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
 - 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
 - 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
 - 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
 - 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
 - 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
 - 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
 - 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
 - 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
 - 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
 - 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
 - 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
 - 42) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук
 - 43) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
 - 44) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
 - 45) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
 - 46) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
 - 47) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
 - 48) Яруллин Рауль Рафаэллович, доктор экономических наук
3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева М.В.
 - 2) Ганеева Г.М.
 - 3) Носков О.Б.
 - 4) Зырянова М.А.
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.



Исх. N 53-11/17 | 09.11.2017

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ
по итогам Международной научно-практической конференции
«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»,
состоявшейся 4 ноября 2017 г.

1. 4 ноября 2017 г. в г. Оренбург состоялась Международная научно-практическая конференция «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 147 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 138 статей.
4. Участниками конференции стали 207 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана. Всем участникам предоставлены дипломы.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике
6. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.