



# **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**

**Сборник статей  
по итогам  
Международной научно-практической конференции  
17 июня 2018 г.**

Стерлитамак, Российская Федерация  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
AGENCY OF INTERNATIONAL RESEARCH  
2018

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
И 665

**И 665**  
**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР**  
**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК:**  
Сборник статей по итогам Международной научно-практической  
конференции (Стерлитамак, 17 июня 2018 г.). - Стерлитамак: АМИ,  
2018. - 154 с.

ISBN 978-5-907088-32-0

**Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК», состоявшейся 17 июня 2018 г. в г. Стерлитамак.**

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.

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015 г.

© ООО «АМИ», 2018  
© Коллектив авторов, 2018

***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

**Агапова Е.Э.,**  
студентка 3 курса СШФ СФУ, г. Саяногорск, РФ  
Научный руководитель: Т.И. Островских  
канд. экон. наук, доцент СШФ СФУ, г. Саяногорск, РФ

## **ЗНАЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация**

Развитие человеческого потенциала требует достойного уровня удовлетворения энергетических потребностей. Топливо - энергетический комплекс Российской Федерации является основой экономики страны, обеспечивая жизнедеятельность всех отраслей хозяйства, консолидацию регионов страны в единое экономическое пространство.

### **Ключевые слова**

Электроэнергетика, топливо - энергетический комплекс, единая энергосистема, линии электропередач.

Стабильное развитие экономики невозможно без постоянно развивающейся энергетики. Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения. Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан. Электроэнергетика является элементом топливо энергетического комплекса страны. Комплекс является мощной экономико - производственной системой. Он определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики, обеспечивая 20 % производства валового внутреннего продукта, 1 / 3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений.

Электроэнергетика – это комплексная отрасль хозяйства, которая включает в свой состав отрасль по производству электроэнергии и передачу ее до потребителя и является важнейшей базовой отраслью промышленности России. От уровня ее развития зависит все народное хозяйство страны, а также уровень развития научно - технического прогресса в стране.

Единая энергетическая система России (ЕЭС России) состоит из 70 региональных энергосистем, которые, в свою очередь, образуют 7 объединенных энергетических систем: Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, Юга, Центра и Северо - запада, в них сосредоточено 84 % мощности электростанций страны. Все энергосистемы соединены межсистемными высоковольтными линиями электропередачи напряжением 220 - 500 кВ и выше и работают в синхронном режиме (параллельно).

В электроэнергетический комплекс ЕЭС России входит 748 электростанций мощностью свыше 5 МВт. На 1 января 2018 года общая установленная мощность электростанций ЕЭС России составила 239 812,2 МВт. Увеличение установленной мощности электростанций России за счет вводов нового, а также модернизации действующего генерирующего оборудования электростанций составило 3 468,57 МВт. Ввод новой мощности в 2017 году на электростанциях ЕЭС России с учетом электростанций промышленных предприятий составил 3 607,54 МВт. Ежегодно все станции вырабатывают около одного триллиона

кВт•ч электроэнергии. В 2017 году электростанции ЕЭС России выработали 1 053,7 млрд. кВт•ч (на 0,5 % больше, чем в 2016 году).

Структура выработки электроэнергии за 2017 год в ЕЭС России в процентах составляет: 63,70 % – тепловые электростанции, 19,25 % – атомные электростанции, 16,98 % – гидроэлектростанции, 0,07 % – возобновляемые источники. Сетевое хозяйство ЕЭС России насчитывает более 10 700 линий электропередачи класса напряжения 110 – 1150 кВ.

При развитии энергетики огромное значение уделяется вопросам правильного размещения электроэнергетического хозяйства. Важнейшим условием рационального размещения электрических станций является всесторонний учет потребности в электроэнергии всех отраслей народного хозяйства страны и нужд населения, а также каждого экономического района на перспективу.

Преимущества системы ЕЭС заключаются в выравнивании суточных графиков потребления электроэнергии, в том числе за счет ее последовательных перетоков между часовыми поясами, улучшении экономических показателей электростанций, создании условий для полной электрификации территорий и всего народного хозяйства.

В настоящее время в ЕЭС входит более 700 территориальных обществ, объединяет около 600 тепловых электростанций, 9 атомных и более 100 гидроэлектростанций. Длина принадлежащих ему линий электропередач напряжением 110 - 1150 кВт значительно превышает 440 тыс. км. ЕЭС работает параллельно с энергосистемами стран СНГ и Балтии, а также с энергосистемами некоторых стран Восточной Европы.

Электроэнергетика – базовая инфраструктурная отрасль, в которой реализуются процессы производства, передачи, распределения электроэнергии. Она имеет связи со всеми секторами экономики, снабжая их электричеством и получая от некоторых из них ресурсы для своего функционирования.

### **Список используемой литературы**

1. Экономика и управление в энергетике : учебник для магистров / под общ. ред. Н. Г. Любимовой, Е. С. Петровского. – М. : Издательство Юрайт. – 2014. – 485 с. Серия: Магистр.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. URL: <http://www.rosugol.ru/upload/pdf//Energostrategiya-2030.pdf>

© Агапова Е.Э., 2018

**Базылева Н.В.**, Студентка 3 курса НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ  
Научный руководитель: **Васильева Н.С.**, ст.преподаватель НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В настоящее время в российской экономике острой является проблема банкротства организаций. Основным направлением предотвращения банкротства организаций является обеспечение их платежеспособности и ликвидности. В литературе существует большое количество различных определений понятий платежеспособности и ликвидности организации (таблицы 1 - 3). В связи с этим, для того чтобы в полной мере

охарактеризовать сущность платежеспособности и ликвидности организации, был проведен анализ разъяснения их сути с позиции ряда исследователей.

**Ключевые слова:**

Платежеспособность, ликвидность активов, ликвидность

В соответствии с точками зрения авторов, приведенными в таблице 1, платежеспособность – это способность организации погашать все свои обязательства. Но каждый из них в своем определении делает уточнение, отличающее его определение понятия от других. В.В. Бочаров считает, что платежеспособность - это способность организации погашать краткосрочные обязательства. В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина отметили, что «платежеспособность организации» - это способность организации погашать кредиторскую задолженность. А.И. Алексеева,, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий отмечают, что платежеспособность - это способность организации погашать кредиторскую задолженность, требующую немедленного погашения. В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина считают, что «платежеспособность организации» - это способность организации погашать обязательства только денежными средствами. Остальные авторы, в своих определениях, говорят о том, что платежеспособность – это способность организации погашать свои обязательства денежными средствами и их эквивалентами. Из них А.И. Алексеева,, Ю.В. Васильев, А. В. Малеева, Л.И. Ушвицкий также утверждают, что платежеспособность – это способность организации погашать обязательства всеми своими активами.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика определений понятия «платежеспособность организации»

Автор	Определение понятия «Платежеспособность организации»	Способность организации погашать						
		все свои обязательства	краткосрочные обязательства	кредиторскую задолженность	кредиторскую задолженность, требующую немедленного погашения	обязательства только денежными средствами	обязательства денежными средствами и их эквивалентами	обязательства всеми своими активами
1	2	3	4	5	6	7	8	9
О.В. Ефимова	«Долгосрочная платежеспособность – способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе» [3,с.37]	+					+	

В. Р. Банк,	«Готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств» [1, с.70].	+		+		+		
С. В. Банк,	«Готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств» [1, с.70].	+		+		+		
А. В. Тараскина	«Готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств» [1, с.70].	+		+		+		
А. И. Алексеева,	«Готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов» [4, с.387].	+			+		+	+
Ю. В. Васильев,	«Готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов» [4, с.387].	+			+		+	+
А. В. Малеева,	«Готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов» [4, с.387].	+			+		+	+
Л. И. Ушвицкой	«Готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов» [4, с.387].	+			+		+	+
В. В. Бочаров	«Возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством» [2, с. 89].	+	+				+	

Таблица 2 - Сравнительная характеристика определений понятия «ликвидность активов организации»

Автор	Определение понятия «Ликвидность активов организации»	Способность активов трансформироваться в денежные средства	Скорость превращения активов в денежные средства
1	2	3	4
Г. Б. Поляк	«Ликвидность активов - величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги»[5]	+	+
А. Д. Шеремет	«Ликвидность активов - величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в	+	+

	денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность» [6]		
В. В. Ковалев	«Ликвидность актива - способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена» [7]	+	+
В. И. Стражева	«Ликвидность активов - готовность и скорость, с которой текущие активы могут быть превращены в денежные средства. При этом учитывается и степень обесценивания текущих активов в результате быстрой их реализации» [8]	+	
Э. Хелферт	«Ликвидные активы - активы, которые могут быть быстро превращены в деньги без значительного снижения их стоимости (обычно к ним относят оборотный капитал)» [9]	+	+

Таблица 3 - Сравнительная характеристика определений понятия «ликвидность организации»

Автор	Определение понятия «Ликвидность организации»	Достаточность оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств	Способность осуществлять расходы за счет наиболее ликвидных активов	Способность своевременно оплачивать обязательства
1	2	3	4	
О.В. Ефимова	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам» [3, с.37]	+		+
В. Р. Банк,	«Способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока» [1, с.71].		+	+

С. В. Банк,	«Способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока» [1, с.71].		+	+
А. В. Тараскина	«Способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока» [1, с.71].		+	+
А. И. Алексеева	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства» [4, с.384]			+
Ю. В. Васильев	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства» [4, с.384]			+
А. В. Малеева	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства» [4, с.384]			+
Л. И. Ушвицкий	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства» [4, с.384]			+
Бочаров В. В.	«Способность предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства» [2, с. 89].		+	+

В таблице 2 представлен сравнительный анализ определения понятия «ликвидность активов организации». Каждый из авторов говорит о способности активов трансформироваться в денежные средства. Также все авторы, кроме В.И. Стрежевой, в своих определениях понятий «ликвидность активов организации» упоминают о скорости превращения активов в денежные средства.

В таблице 3 представлен сравнительный анализ определения понятия «ликвидность организации». Все авторы в определении понятия «ликвидность организации» говорят о том, что это способность своевременно оплачивать обязательства. Однако есть и различия, которые авторы уточняют в своих определениях. Например, О.В. Ефимова говорит о том, что «ликвидность организации» - это достаточность оборотных активов для погашения

краткосрочных обязательств. В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина, В.В. Бочаров считают, что «ликвидность организации» - это способность осуществлять расходы за счет наиболее ликвидных активов.

Проанализировав понятия, представленные в таблицах 1 – 3, мы видим, что платежеспособность и ликвидность являются важными факторами для выявления и предотвращения банкротства. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

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

1. Банк, В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. — М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2006. — 344 с.
2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. — 2 - е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.: ил.
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — 3 - е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега - Л», 2010. — 351 с.: ил., табл.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А. И. Алексеева [и др.]. — М.: Финансы и статистика, 2006. —672 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; Под ред. Г. Б. Поляка. М.: Финансы: ЮНИТИ, 1997.
6. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. М.: ИНФРА - М, 1999.
7. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов, О.Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. Мн.: Высшая школа, 1995.
9. Хелферг Э. Техника финансового анализа. СПб.: Питер, 2003.

© Базылева Н.В., 2018

**Бейзель А.И.**

Студентка 3 курса

Институт менеджмента и экономики ОмГУПС

г. Омск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Руди Л.А.**

к.э.н., доцент

Институт менеджмента и экономики ОмГУПС

г. Омск, Российская Федерация

## **ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация:** Финансовое оздоровление является одним из процедур по восстановлению платежеспособности и финансовой устойчивости организаций, получивших статус

банкротов. В статье рассмотрены правовые аспекты регулирования процедуры банкротства, а также выявлены возможности финансового оздоровления предприятия.

**Ключевые слова:** банкротство, финансовое оздоровление, восстановление платежеспособности, процедуры банкротства, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

В настоящее время в России 1 / 3 всех российских организаций, не сумевших приспособиться к современным условиям нестабильных экономико - политических отношений, оказались в тяжелом финансовом положении. Проблемы экономической несостоятельности, неплатежеспособности и банкротства предприятия, не способного выполнять свои обязательства, являются одними из наиболее актуальных проблем в рыночной экономике. Поэтому необходимо своевременное принятие мер финансового оздоровления компаний в практике антикризисного управления [3].

В РФ по данным ЦМАКП число банкротств в экономике по итогам 3 квартала 2017 года увеличилось на 3,0 % относительно предыдущего периода и на 12,4 % относительно аналогичного периода (рис. 1) [2].



2. Завершение начислений пени, штрафов, процентов по кредитам, суммы неустоек на просроченные задолженности банкрота.
3. Закрытие производства по исполнительным листам о взыскании денежных средств с должника.
4. Снятие всех ограничений, связанных с арестом имущества, впоследствии банкротства фирмы.
5. Раскрытие информации об имущественном положении банкрота, находящейся в свободном доступе.
6. Списание сумм задолженности по налоговым платежам.
7. Исключение данных об организации из Единого государственного реестра юридических лиц [1].

Правовые последствия, наступившие после признания предприятия несостоятельным, избежать не получится. Процедура банкротства не всегда предполагает ликвидацию юридического лица. В соответствии с законом в первую очередь предпринимаются меры по восстановлению платежеспособности организации. Выделяют несколько процедур банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Учредители и руководители предприятия - банкрота впоследствии не лишаются права заниматься коммерческой деятельностью. Признав свою организацию банкротом, они освобождаются от убыточного бизнеса и получают перспективу открыть новое, прибыльное дело.

Финансовое оздоровление как одна из процедур банкротства представляет собой программу по реализации мероприятий, целью которых является восстановление платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия [5]. Перед проведением данной процедуры оценивается финансовое состояние предприятия. Проводится оценка платежеспособности предприятия, ликвидности, анализ финансовой устойчивости, который основывается на абсолютных и относительных показателях отчетности. На рисунке 2 можно проследить динамику количества дел, по которым введена процедура финансового оздоровления за 2014 - 2017 г.г.

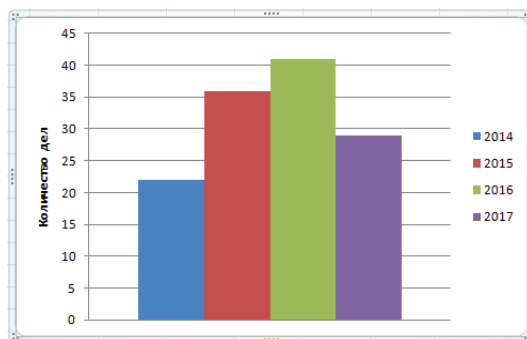


Рисунок 2 Количество дел, по которым введена процедура банкротства, 2014 - 2017 г.г.

Процесс финансового оздоровления является целой системой, которая должна решать следующие задачи: диагностика финансового состояния организаций, выявление нестабильных предприятий и отнесение их к категории проблемных в соответствии с установленной системой критериев, разработка мероприятий по финансовому оздоровлению, внедрение инвестиционных процессов в деятельность проблемных компаний как мера антикризисного управления [4]. Также одной из главных и важных задач является создание таких механизмов финансового оздоровления, при которых будут защищены интересы всех участников данного процесса.

Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом, который также назначает административного управляющего. По данным судебного департамента в 2016 году одно дело закончилось назначением административного управляющего, в 2017 году – два дела. Срок финансового оздоровления составляет не более двух лет, в определении о введении финансового оздоровления указывается его срок и график погашения задолженности, а также план, по которому будет осуществляться данный процесс.

Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 127 - ФЗ от 26.10.2002 [1] предусмотрено и досрочное прекращение финансового оздоровления предприятия. По окончании данного процесса составляется отчет о проведении процесса, который включает в себя баланс на последнюю отчетную дату, отчет о финансовых результатах, документы, подтверждающие погашение задолженности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что любое предприятие, в современных кризисных условиях, признанное банкротом имеет право на финансовое оздоровление организации, соблюдая определенные требования и законы РФ. Таким образом, у организации есть шанс на восстановление своей платежеспособности и финансовой устойчивости.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127 - ФЗ (ред. от 23.04.2018) «О несостоятельности (банкротстве)».

2. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции III 2017 г. // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования URL: [http://www.forecast.ru/\\_ARCHIVE/Analytics/PROM/2017/Vnkrpc-4-16\\_v3.pdf](http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2017/Vnkrpc-4-16_v3.pdf).

3. Романова А.В. Финансовое оздоровление как конструктивный этап банкротства / Романова А.В., Марушкина Н.Е. // Симбирский научный вестник. – 2017 – №2. С 82 - 87.

4. Рудакова О.Ю. Финансовое оздоровление как процедура банкротства или результат ее проведения / Рудакова О.Ю., Рудакова Т.А. // Стратегические решения и риск - менеджмент. – 2017 – №3. С 30 - 35.

5. Смелик А.О. Разработка мероприятия по финансовому оздоровлению предприятий / Смелик А.О., Гурнович Т.Г. // Сборник статей по материалам 11 Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 95 - летию Кубанского ГАУ и 80 - летию со дня образования Краснодарского края. 2017 №1. С 1149 - 1150.

© Бейзель А.И., 2018

**Бейзель А.И.**  
Студентка 3 курса  
Институт менеджмента и экономики  
ОмГУПС  
г. Омск, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Кувалдина Т.Б.**  
д. э. н., доцент  
Институт менеджмента и экономики  
ОмГУПС  
г. Омск, Российская Федерация

## **ПРОГРЕССИВНАЯ СТАВКА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Аннотация:** В настоящее время правительство РФ рассматривает вопрос о введении прогрессивной ставки налогообложения доходов физических лиц. Поэтому актуально будет рассмотреть преимущества и недостатки применения данной ставки налогообложения в нашей стране.

**Ключевые слова:** Прогрессивная ставка, налогообложение, пропорциональная ставка, налог на доходы физических лиц, налоговая система, налоговый контроль.

Исходя из состояния российской экономики и дефицита бюджета, все чаще Правительством РФ поднимается вопрос о введении прогрессивной ставки налогообложения в отношении доходов физических лиц. Вопрос о размере изъятий доходов у населения в пользу государства не так прост, поэтому необходимо провести анализ преимуществ и недостатков пропорциональной и прогрессивной шкалы налогообложения.

Налог на доходы физических лиц является одним из основных инструментов, обеспечивающих доходную часть регионального бюджета РФ, и осуществляет макроэкономическое регулирование в стране. Однако существует проблема «теневого экономики»: налоговые агенты часто скрывают истинную заработную плату своих сотрудников, чтобы уменьшить налоговую базу. Но для самих работников это не является большой выгодой, так как при этом сокращаются их пенсионные накопления.

В РФ к налогу на доходы физических лиц применяется пропорциональная ставка налогообложения – 13 % [1]. Однако это не соответствует критериям экономически развитых стран и не обеспечивает согласие экономической и социальной составляющей. Также не реализуются принципы, изложенные в Конституции страны: равенства, социальной ориентированности и экономической целесообразности.

Важным условием при построении налоговой системы является принцип равенства и справедливости. Налогоплательщик, у которого доходы больше, должен уплачивать сумму налога больше, но исходя из его возможности уплатить такую сумму. Поэтому в обществе постоянно возникает дискуссия на тему, какая шкала налогообложения – пропорциональная или прогрессивная – в большей степени отвечает данному принципу. При пропорциональной ставке налога с большей суммы дохода уплачивается большая сумма налога. Поэтому многие аналитики считают, что данная ставка более справедлива.

Так как при прогрессивной ставке сумма уплаченного налога еще более увеличивается. Но стоит отметить, что для каждого человека расходы на поддержание необходимого уровня жизни примерно одинаковы. Поэтому можно рассмотреть ситуацию, в которой один налогоплательщик имеет заработную плату 15 000 рублей, а второй 150 000 рублей, при равном составе семьи. Следовательно, первый налогоплательщик уплатит налог по единой ставке 13 % в сумме 1 950 рублей, а второй – 19 500 рублей. Но для первого это сумма более весома, чем для второго, поскольку оставшаяся сумма для поддержания необходимого уровня жизни у второго налогоплательщика превышает в 10 раз сумму денежных средств, которая осталась у первого.

По данным федеральной службы государственной статистики в РФ 62,5 % всего населения имеют доход менее 30 000 руб. На рисунке 1 представлено распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2017 году [5].

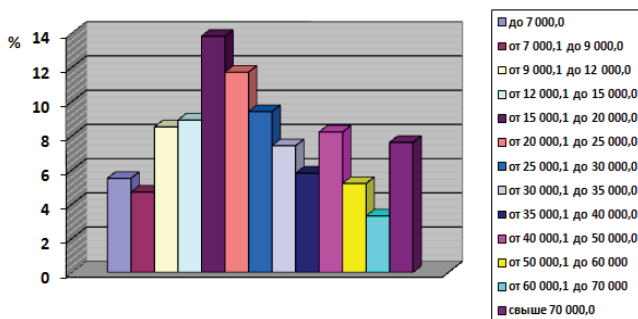


Рисунок 1 Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, в процентах

Справедливой может считаться только такая налоговая система, при которой после уплаты налогов достигается сокращение неравенства в экономическом положении плательщиков. А достичь решения этой проблемы можно введением прогрессивных ставок налогообложения. Так как при единой ставке в 13 % налогоплательщик с минимальным размером заработной платы сокращает свой заработок еще в большей степени, а налогоплательщик с высокой доходностью уплату налога практически не ощущает.

Теоретически переход к прогрессивной ставке означает повышение налоговой нагрузки на население с соответствующим снижением его чистого дохода, таким образом, это снизит покупательный спрос и тем самым замедлит темпы экономического развития. НДСФЛ также взимается и с той части доходов, которая ниже прожиточного минимума. Поэтому если разработать продуманную шкалу налоговых ставок и ввести не облагаемый налогом минимум, то сокращения покупательной способности населения не произойдет.

Н. Л. Казначеева считает, что при введении прогрессивной шкалы налогообложения возникает проблема налогового администрирования, так как налоговой базой будет выступать совокупный годовой доход и, как следствие, налогоплательщики обязаны составлять налоговые декларации, а налоговые органы контролировать их [3, с. 61].

По словам Н.Д. Эриашвили, веским аргументом в пользу введения прогрессивной шкалы налогообложения является то, что в настоящее время практически во всех странах мира используется прогрессивная шкала налогообложения [4, с. 237]. При этом ставка налога на доходы физических лиц 13 % в РФ является самой низкой, чем в развитых странах. Так, например, в США максимальная ставка налога на доходы физических лиц равна 39,6 %, во Франции – 75 %, в Швеции – 56,9 %. При этом в бюджетах этих стран поступления налога на доходы физических лиц достигает 60 % в общей сумме налоговых поступлений.

Таким образом, можно сделать вывод, что прогрессивная шкала налогообложения имеет свои достоинства и недостатки. Но для применения её в Российской Федерации необходимо, учитывая опыт стран с прогрессивной шкалой налогообложения, продумать налоговые ставки и ввести минимальную необлагаемую налоговую базу. Это поможет более эффективно использовать прогрессивное налогообложение в нашей стране.

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

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 года № 117 - ФЗ.
2. Грузин П. П. О налоге на доходы физических лиц // Налоговый вестник. – 2010. – № 8. – 53 с.
3. Казначеева Н.Л. Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц: преимущества и недостатки // Вестник финансового университета. – 2015. – №1. – С. 54 - 63.
4. Эриашвили Н.Д. НДФЛ: вопросы применения прогрессивной шкалы налогообложения // Экономические науки. – 2016. – №3. – С. 237 - 242.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 1.06.2018)

© Бейзель А. И., 2018

**Блинова В.А.,**

магистр 2 курса, 251 группы, экономического факультета,  
Саратовский национальный исследовательский государственный университет  
имени Н.Г.Чернышевского, г.Саратов, РФ.  
Научный руководитель: Кузнецов П. С.,  
профессор каф. менеджмента и маркетинга, д.с.н.,  
Саратовский национальный исследовательский государственный университет  
имени Н.Г.Чернышевского, г.Саратов, РФ.

## **КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

### **Аннотация**

В современных условиях вопрос корпоративной социальной ответственности (КСО) становится одним из самых популярных в деловом мире. За последние годы большинство компаний четко осознало необходимость изучения и внедрения в бизнес идеи

корпоративной социальной ответственности, потому что успешно вести бизнес, функционируя в изолированном пространстве, невозможно. В настоящей статье мы рассмотрим организацию внешней КСО на примере саратовской компании – продавца женской обуви и кожгалантереи, «ИП Пагосов». Даже небольшое вложение в корпоративную социальную ответственность дает значительные результаты и способно обеспечить лояльность со стороны потребителей, а также поддержку местных властей и СМИ. Лояльность потребителей и поддержка властей, способны снизить неопределенность среды для компании, тем самым способствуя ее скорейшему развитию.

**Ключевые слова:**

**Корпоративная социальная ответственность организации**— это не просто ответственность компании перед людьми, организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, перед обществом в целом, не просто набор принципов, в соответствии с которыми компания выстраивает свои бизнес - процессы, а философия организации предпринимательской и общественной деятельности, которых придерживаются компании, заботящиеся о своем развитии, обеспечении достойного уровня жизни людей, о развитии общества в целом и сохранении окружающей среды для последующих поколений.

**Внешняя корпоративная социальная ответственность** - социальная политика, проводимая для местного сообщества на территории деятельности компании или ее отдельных предприятий. Она включает все, что связано с последствиями производства и потребления. Например, утилизация использованных батареек (они содержат вредные для экологии вещества), пластиковой упаковки и многое другое.

**Внутренняя корпоративная социальная ответственность** - социальная политика, проводимая для работников своей компании, а потому ограниченная рамками данной компании.

Каждая компания стремится увеличить свою репутацию среди конкурентов, и, как следствие, достигнуть высокого уровня лояльности со стороны потребителей, общества и государства с одной стороны, и преданности персонала с другой. [1, с.272] Поэтому интеграция принципа корпоративной социальной ответственности в стратегию развития бизнеса становится неотъемлемой частью компаний.

КСО во внутренней социальной ответственности позволяет поддерживать жизнедеятельность компании, ее функциональность и готовность к продвижению на рынке. В настоящее время во многих российских компаниях внутренняя политика направлена на создание привлекательных рабочих мест; выплату легальных зарплат, что является важным условием для постоянного притока специалистов и сохранения имеющихся внутренних кадровых ресурсов, развитие персонала, включая его профессиональное обучение, повышение квалификации, охрану здоровья, обеспечение безопасных условий труда и социальное страхование. [2,с.43] Грамотная реализация основных принципов внутренней КСО, позволяет обеспечить не только стабильную прибыль компании, но и достижение высокого уровня развития малого бизнеса.

Внутренняя КСО несомненно является одной из основ успешного бизнеса, но без грамотной реализации внешних элементов социальной ответственности нельзя говорить о стабильном развитии и расширении рынков сбыта любой современной компании. Производство в достаточных количествах товаров и услуг, цена и качество которых

соответствует запросам потребителей и законодательным требованиям в ведении бизнеса – вот основа благополучия и стабильной работы на рынке производства и реализации товаров. [3, с.183]

Элементов КСО в практике продаж женской обуви, по мнению экспертов (опытных продавцов) множество, поэтому ограничимся несколькими важнейшими: товарная политика (в данном случае ключевой критерий - женская философия), цена, корпоративная стратегия, а затем рассмотрим классические составляющие КСО – экологию и благотворительность.

В компании ИП Пагосов все эти элементы реализуются на практике. Трудно переоценить значение туфель для любой женщины - **женская философия**, независимо от возраста и социального положения. Удачно подобранные туфли – это очень много для женщины: хорошее настроение, уверенность в себе, желание общаться. Произвести и предоставить женщине желаемое – главная составляющая ответственности всего обувного бизнеса. Такие туфли (так называемые “хорошие” туфли) непросто пошить (СО производителя), еще труднее подобрать (СО продавца), причем одно без другого бессмысленно, в совокупности же образуется элементарная КСО производителя и продавца. Выгода от КСО очевидна и колоссальна. Качественный товар гарантировано раскупается и при высокой цене (экономический эффект), нереализованные остатки – при ее снижении. Недостаток средств у покупателя приводит к возникновению критерия снижения стоимости, к которому причастны все участники корпорации (как производители, так и продавцы), что приводит к созданию так называемого социального эффекта. Данная философия приводит к непосредственному повышению социальной ответственности.

Второй по значимости элемент социальной ответственности корпорации - **цена**, выражается в простом правиле: «если покупатель не идет к цене (слишком высока), цена идет к покупателю (снижается)». Качественная обувь («хорошие» туфли), в силу ряда особенностей их производства, не могут стоить дешево, но приобрести их хотят все, в том числе и те покупательницы, кто не может (или не желает) купить по высокой цене. Способов снижения цены в современном бизнесе разработано множество: акции, скидки, распродажи. Целью подобных мероприятий является именно снижение цены, возможно даже значительное снижение цены (вдвое и более). Снижение цены не просчет бизнесменов не сумевших продать товар, а тщательно спланированная социально ответственная политика всей корпорации. Товара производится значительно больше, чем имеющийся платежеспособный спрос, что позволяет создать необходимое разнообразие (размеры, цвет, элементы декора и др.). При этом покупающий новинки «дорогой» покупатель оплачивает и часть стоимости товара, реализуемого затем на распродаже. Производитель получает эффект масштаба, что дает ему возможность для предоставления оптовой скидки продавцу и т.д.

**Корпоративная стратегия.** Элементарная КСО (связка производитель - продавец) на деле оказалась не совсем практична. В этом ИП Пагосов А.Н. имело возможность убедиться за 10 лет своего существования. При реализации определенного вида продукции, а именно топовой женской обуви, особенно четко проявлялось требование к наличию сопутствующих товаров единого стиля, отсутствие которых приводило к снижению продаж. Первична сама женщина, ее красота, стиль подчеркивают хорошие туфли.

Остальное вторично, но обязательно должно соответствовать. Получается, что производить и продавать «хорошие» туфли недостаточно, нужны такие же «хорошие» аксессуары. Элементарная корпорация обрывает даже не дополнительными, а фактически неотъемлемыми элементами, СО каждого из которых определяет общую КСО. Производитель и продавец обуви вынуждены интегрироваться с производителями и продавцами аксессуаров. Формирующееся при этом образование является корпорацией. Корпорация вынуждена регулировать и контролировать деятельность всех своих элементов, так как безответственность любого из участников снизит доходы и имидж всех остальных. Корпорация является открытой системой, подчиняющей законам социальной ответственности всех ее участников.

**Экология.** В обувном бизнесе экологические проблемы представлены двойственно: специфически обувная экология и общие экологические проблемы. Традиционный материал, из которого изготавливается наиболее качественная обувь – натуральная кожа, то есть, кожа (шкура) животных. При двойственном отношении к использованию данного материала возникает ряд проблем при реализации продукции, а именно негативное отношение к производителю и продавцу со стороны отдельных потребителей (организации по защите животных и т.п.). Одним из решений данных является перечисление части средств, выручаемых корпорацией от продажи «хороших» туфель, на практические мероприятия по защите животных, обеспечивающие не только их сохранение, но и процветание, в результате чего производитель натуральной кожаной обуви превращается из врага природы в ее друга и защитника.

Общие экологические проблемы определяются расположением и функционированием магазинов ИП Пагосов в городах Саратов и Энгельс, связаны с проблемами озеленения и благоустройства территории перед магазинами (в том числе, уборка снега, наледи, сосулек), а также закрепленной решением местной власти территории.

**Благотворительность.** Любое снижение цены на продукцию строго регламентировано экономической политикой корпорации, необоснованное снижение недопустимо, поскольку повлечет за собой убытки для всех участников бизнеса. Практика торгового дела свидетельствует, что даже по минимальной цене, по разным причинам, удастся распродать не все. Возникают неликвиды, с которыми надо что-то делать. Их можно: уничтожить (затратно и незачем), продать по бросовой цене (недопустимо, так как разрушает рынок). Лучший выход – отдать бесплатно тем, кто нуждается и неспособен купить сам, оформив как благотворительность и получив законные налоговые вычеты. Таких возможностей много: дома для престарелых, детские дома, лагеря для пострадавших от стихийных бедствий, лагеря для беженцев и др. Важно только не допустить разворывания, нецелевого использования. Даже при небольшом количестве неликвидов данная схема представляет собой постоянно текущий процесс, а не одноразовую рекламную акцию. Широко применяемые в отечественном бизнесе благотворительные акции (перечисление денежных средств, покупка подарков и др.) ничтожны по результатам, крайне неэффективны по затратам для всех участников корпорации, так как не стимулируют, а финансово ограничивают бизнес.

Заметим, что все перечисленные элементы КСО затруднительно и малоэффективно реализовать вне корпорации.

Таким образом, логическая схема возможных направлений использования в практической деятельности ИП Пагосов элементов КСО включает: **товарную политику (философию), ценовую политику, корпоративную стратегию, специфическую и общую экологическую политику, политику благотворительности.**

При грамотном использовании и развитии всех указанных направлений социальной ответственности любое предприятие получит значительный социальный эффект, и как следствие устойчивый экономический эффект и возможность развиваться, что на протяжении более десяти лет демонстрирует ИП Пагосов (открыты два новых магазина, расширена география присутствия предприятия), несмотря на сложные периоды экономического кризиса, резкого снижения покупательной способности рубля и прочие мировые и национальные экономические вызовы. При этом главным критерием корпоративности организации является не форма собственности и управления компанией, а непосредственно взаимозависимость и совместное ведение бизнеса со всеми заинтересованными сторонами.

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

1. Андреев И.Ч. Актуальные проблемы современной экономики / И.Ч. Андреев, Р.Ф. Арасланов и др. / [под ред. В.Г. Беломестнова] – ВСГУТУ, 2017, С. 427
2. Дуденков Д.А. Корпоративная социальная ответственность бизнеса и развитие теории стейкхолдеров / Д.А. Дуденков // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – № 6. - С.43 - 46
3. Коротков Э.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков - М.: Изд - во Юрайт, 2015, С.287

© Блинова В.А., Кузнецов П.С., 2018

**Бохан К.О.**

студентка 2 курса, ОмГУПС, г. Омск, РФ

Научный руководитель: **Супрунова Е.А.**

канд. экон. наук, доцент ОмГУПС, г. Омск, РФ

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН - КАСС В РОССИИ**

### **Аннотация**

Актуальность: Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что технологии меняются, совершенствуются, появляется что - то новое. Одним из новшеств современного времени являются онлайн - кассы. В этой статье рассматривается важность и необходимость перехода на онлайн - кассы. Приводятся плюсы и минусы использования нововведения. Итогом работы является ряд существенных доводов о целесообразности использования онлайн - касс.

Цель: исследовать особенности внедрения и применения онлайн - касс в России.

Метод и методология работы: При помощи методов логического, сравнительного и системного анализа были изучены нормативные акты, научные статьи, учебные пособия, данные официальных источников.

Результаты и выводы: В этой статье рассматривается важность и необходимость перехода на онлайн - кассы. Приводятся плюсы и минусы использования нововведения. Итогом работы является ряд существенных доводов о целесообразности использования онлайн - касс.

**Ключевые слова:**

Онлайн - касса, индивидуальные предприниматели, налоговые органы, коммерческие организации.

Время идет, технологии меняются, совершенствуются, появляется что - то новое. Одним из новшеств современного времени являются онлайн - кассы – тема в последнее время очень актуальная. Информации по ней много, но вопросов, кажется, меньше не становится.

По мнению Е. Пономаревой, современного журналиста, онлайн - касса – это специальное устройство для фиксации денежных расчетов между покупателем и продавцом, при этом аппарат передает все операции в федеральную налоговую службу (далее ФНС) через сеть Интернет [1].

Аппарат внешне почти не отличается от кассы «старого» образца. Однако это устройство должно иметь Интернет - соединение и функцию отправки информации обо всех операциях в ФНС через посредника – оператора фискальных данных (далее ОФД). Это и есть главное новшество.

В июле 2016 года вступил в силу новый федеральный закон «Об онлайн кассах». Он внес определенные изменения в федеральный закон «О применении ККТ». Нововведения заключаются в необходимости передачи электронных копий чеков через Интернет, напрямую в налоговую службу. Внедрение онлайн - касс происходит постепенно, однако к 2018 году на них должны перейти большинство предпринимателей и юридических лиц [5].

Ознакомившись с содержанием нового закона «Об онлайн - кассах», можно подчеркнуть, что он обязывает индивидуальных предпринимателей и коммерческие организации, применяющие контрольно - кассовую технику, приобрести модели, оборудованные фискальным накопителем данных. Эти приборы позволят обеспечить оперативную передачу ФД налоговым органам через специальных операторов (на осуществление этой деятельности необходимо разрешение).

Зачем же нужна онлайн - касса? Для налоговых служб польза онлайн - касс существенна. Внедрение онлайн ККТ является отличным способом для получения информации о налогоплательщиках. А в чем польза бизнесменов и бухгалтеров? Как утверждает Федеральная налоговая служба, онлайн - кассы сократят количество проверок кассовой дисциплины, т.к. контроль будет проводиться только в организациях, вызвавшие подозрения. Так что бухгалтерам стоит внимательнее относиться к расчетам наличными, чтобы не попасть в «черный список» проверяющих. Онлайн - касса поможет владельцу бизнеса контролировать торговые точки и объем продаж – через личный кабинет ККТ и личный кабинет ОФД.

С введением онлайн - касс у бизнеса появляются новые обязанности, дополнительные расходы на модернизацию касс и подключение к интернету, а также на оплату услуг ОФД.

Однако, по предварительным расчетам ФНС, совокупные затраты на приобретение и эксплуатацию ККТ снизятся, и в целом у новых правил торговли немало плюсов:

1. Сократятся непроизводственные расходы бизнеса. Не обязательно будет заключать договор с ЦГО на обслуживание кассы. Фискальный накопитель, который приходит на смену ЭЛКЗ, владельцы могут менять самостоятельно. Причем малый бизнес может это делать раз в три года, а не ежегодно.

2. Регистрировать и вводить ККТ в эксплуатацию можно будет через интернет без выезда в ФНС.

3. Прорабатываются детали нормативного акта, по которому организации, впервые приобретающие онлайн - кассу, получат налоговый вычет, который компенсирует расходы.

4. Сократится число налоговых проверок. ФНС сможет удаленно в режиме реального времени контролировать все расчеты компании [2].

Пользователи стандартной услуги передачи фискальных данных в ФНС и онлайн - регистрации кассы получают дополнительные инструменты для аналитики, в том числе возможность контролировать поступления и удаленно следить за работой торговой точки.

Существуют и определенные требования, которым должна отвечать онлайн - касса. Они приведены в ст. 4 закона № 54 - ФЗ от 22 мая 2003 года. К ним относятся следующие:

- 1) наличие корпуса и заводского номера, нанесенного на него;
- 2) наличие внутри корпуса аппарата часов реального времени и чекопечатающего устройства;
- 3) возможность установки внутри корпуса фискального накопителя;
- 4) передача фискальных данных в фискальный накопитель;
- 5) формирование фискальных документов в электронной форме;
- 6) печать фискальных документов в бумажном виде, за исключением ситуации, когда документ передается покупателю в электронной форме;
- 7) иные требования, установленные указанной статьей [6].

Итак, что такое онлайн - касса, мы примерно разобрались, теперь нужно ответить на еще один важный вопрос: где ее взять? Здесь снова нет ничего сложного. Процесс приобретения новой кассы ничем не отличается от того, как это делали предприниматели год или пять лет назад. Как было сказано выше, техническое оснащение модернизированных ККТ почти ничем не отличается от старых аппаратов, за исключением некоторых моментов. Поэтому единственным способом получить новую онлайн - кассу является просто ее покупка.

За невыполнение требований нового закона предусмотрены серьезные штрафы. Если выяснится, что организация проводит расчеты без применения ККТ, ей грозит штраф:

- от ¼ до ½ размера суммы расчета, но не менее 10 000 рублей – для должностных лиц;
- от ¾ до 1 размера суммы расчета, но не менее 40 000 рублей – для юридических лиц.

За повторное неприменение кассы при совокупной сумме покупок от одного миллиона рублей налоговая имеет право приостановить работу организации на 90 суток [4].

Также у ФНС будет право делать запросы в банки, чтобы получить выписку о наличии в них счетов интересующей организации, о движении средств и остатках на них, об электронных переводах и т.д. В совокупности с данными с касс и отчетности эта информация позволит составить полное представление о том, как деньги возвращаются в организации и сколько налогов должно прийти.

По мнению Е.А. Супруновой, менеджеры все уровней управления, также должны владеть информацией формируемой в бухгалтерском учете и приведенные выше инновации этому способствуют [3].

Таким образом, онлайн - кассы являются действительно полезным инструментом для любого бизнеса. Они делают операции прозрачными и понятными, пресекают коррупционные схемы, помогают государству вести более точный контроль за торговой деятельностью.

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

1. Пономарева Е. Онлайн касса что это? 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.beboss.ru/start>, свободный. – (дата обращения: 24.05.2018).
2. Соловьева А. Онлайн - кассам быть: готовимся к новым требованиям // Контур. 2016. №30. [Электронный ресурс]. – URL:<https://kontur.ru/articles>, свободный. – (дата обращения: 24.05.2018).
3. Супрунова Е.А. Бухгалтерский учет для менеджеров или оценка риска не востребованности данных бухгалтерского учета. // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. № 1 (439). С. 54 - 64.
4. Феева И. Онлайн - кассы. Часть 1. Что это такое и для чего они нужны. 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.azconsult.ru>, свободный. – (дата обращения: 24.05.2018).
5. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 290 – ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL:<http://ivo.garant.ru>, свободный. – (дата обращения: 24.05.2018).
6. Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54 - ФЗ «О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа». [Электронный ресурс]. – URL: <http://ivo.garant.ru>, свободный. – (дата обращения: 24.05.2018).

© Бохан К.О., 2018

**Вернер А.А.**, Студент  
Факультет менеджмента и предпринимательства РГЭ (РИНХ)  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ПОСТРОЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРОФИЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ МЭО**

### **Аннотация**

В статье рассмотрено применение такого стратегического инструмента как метод экспертных оценок, позволяющего получить оценку проблемы на основе мнения специалистов.

## Ключевые слова

Эксперт, решение, прогноз, оценка.

Особую роль при принятии решений играют проблемы связанные с оценкой развития анализируемых ситуаций, ожидаемых результатов альтернативных вариантов решений. Традиционные методы прогнозирования не всегда могут быть применены. Экспертная информация в подобных ситуациях весьма полезна, так как содержит не только количественные, но и качественные оценки. Метод экспертных оценок является методом прогнозирования, при котором основополагающим критерием выступает достижение согласия среди всех членов группы. Сущность этого подхода заключается в переходе от качественных оценок к количественным при помощи инженерных расчетов, математических и статистических методов, экспертных оценок, системы баллов и др.

Исследования будут проводиться на предприятии ООО «КУБАНЬ - ПОЛИМЕР», которое занимается производством полимерных добавок в сухие строительные смеси. Цель исследования - оценка основных конкурентных преимуществ.

**Критерии оценки деятельности фирмы:** К1 - Персональные продажи; К2 - транспортировка заказа; К3 - PR; К4 - качество; К5 - условия платежей; К6 - охват рынка. Шкала экспертных оценок: наименьший балл - 1, наибольший балл - 10. Весовой коэффициент важности  $W_j = X_{jcp} / \sum X_{jcp}$ .

1. Определение весовых коэффициентов ( $W_j$ ) каждого критерия (табл. 1):

Таблица 1 – Весовые коэффициенты

критерий эксперт	К1	К2	К3	К4	К5	К6	
Э1	8	7	8	8	7	7	
Э2	9	6	7	7	6	6	
Э3	7	8	8	9	5	5	
Э4	6	7	8	6	6	7	
Э5	8	9	7	8	7	8	
Э6	9	5	8	7	5	6	
Э7	7	8	9	9	6	7	
Э8	8	6	9	6	7	8	
Э9	9	7	7	8	5	8	
$X_{jcp}$ (ср. балл по критерию)	7,9	7,0	7,9	7,6	6,0	6,9	43,2
$W_j$ (весовой коэффициент)	0,18	0,16	0,18	0,17	0,14	0,16	1,00
Среднеквадратическое отклонение $\delta_j$	1,05	1,22	0,78	1,13	0,87	1,05	
Коэффициент вариации $V_j$	0,1336	0,1749	0,099	0,1496	0,1443	0,153	

2. Мнения экспертов согласованы, поскольку все  $V_j < 0,3$  (порогового значения) [1].
3. Применим МЭО для оценки деятельности фирмы и ее конкурентов: П1 - ЮРСК; П2 - ГИК; П3 - АТЛАНТ; П4 - ЛЮКСАРТ (табл. 2):

Таблица 2 – Весовая оценка деятельности исследуемых фирм

Показатель		Конкуренты					
Наименование	Весовой коэф - т ( $W_j$ )	мы	П1	П2	П3	П4	Идеал
персональные продажи	0,165	6	8	7	5	8	10
транспортировка заказа	0,18	8	9	6	7	7	10
PR	0,155	7	4	8	8	5	10
качество	0,18	9	5	9	6	8	10
условия платежей	0,150	7	7	4	9	6	10
охват рынка	0,169	9	6	9	5	7	10
<b>1,000</b>							

4. Далее проведём расчет показателей для оценки основных критериев (табл. 3) и построим конкурентный профиль (рис. 1), а также силу бизнеса (рис.2):

Таблица 3 – Оценка основных критериев деятельности организаций

	идеал	Конкуренты				
		мы	П1	П2	П3	П4
персональные продажи	1,65	0,99	1,32	1,155	0,825	1,32
транспортировка заказа	1,8	1,44	1,62	1,08	1,26	1,26
PR	1,55	1,085	0,62	1,24	1,24	0,775
качество	1,8	1,62	0,9	1,62	1,08	1,44
условия платежей	1,50	1,05	1,05	0,6	1,35	0,9
охват рынка	1,69	1,521	1,014	1,521	0,845	1,183
Сила бизнеса:	10,000	7,706	6,524	7,216	6,6	6,878



Рисунок 1 - Конкурентный профиль организации

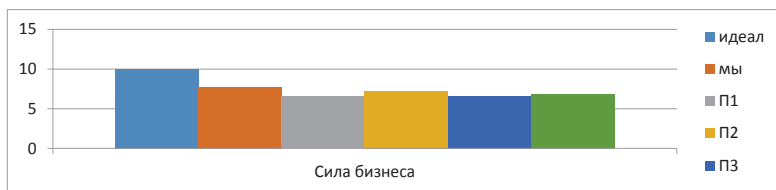


Рисунок 2 – Сила бизнеса

Таким образом, исходя из полученных данных (рис. 1), мы можем сделать вывод о том, что основными конкурентными преимуществами предприятия ООО «КУБАНЬ - ПОЛИМЕР» являются следующие: транспортировка заказа; качество оказания услуг; охват рынка.

Однако предприятие имеет и слабые места, а именно: персональные продажи; связи с общественностью; условия платежей.

Что касается персональных продаж, то в основном продукция предприятия направлена на крупные строительные компании, хотя есть виды клея, которые люди используют в бытовых условиях при ремонте. На мой взгляд, можно запустить производство клея бытового назначения, в таком случае персональные продажи возрастут.

Следующее слабое место - связи с общественностью. Чтобы увеличить данный показатель необходимо больше взаимодействовать с потенциальными клиентами. Например, устраивать акции, проводить опросы, чтобы предприятие могло выявить преимущества и недостатки и в дальнейшем исправить свою работу.

Последнее слабое место - условия платежей. Поскольку условия платежей являются одним из основных компонентов купли - продажи, необходимо более детально их проработать. Особенно в ситуации, когда компания поставяет свой продукт за границу. То есть нужно чётко прописать срок платежа, валюту платежа, способ платежа и форму расчёта и не допускать отклонений от этих условий.

Анализируя рисунок 2 «Сила бизнеса» мы видим, что ООО «КУБАНЬ - ПОЛИМЕР», несмотря на то, что его показатели относительно далеки от совершенства, не уступает показателям других предприятий.

#### Список используемой литературы:

1. Барнаган В. С. Методы принятия управленческих решений: Учебное пособие. – Ростов - на - Дону: Издательско - полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 214 с.  
© Вернер А. А., 2018

**Высоких Д. Д.**, студентка 3 курса СШФ СФУ, г. Саяногорск, РФ  
 Научный руководитель: Т.И. Островских  
 канд. экон. наук, доцент СШФ СФУ, г. Саяногорск, РФ

## ПУТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

### Аннотация

Внедрение энергосберегающих технологий позволяют значительно снижать затраты на энергоресурсы и тем самым положительно влиять на техническо - экономические

показатели деятельности предприятия, повышать эффективность и улучшать конкурентоспособность выпускаемой продукции, за счет снижения ее себестоимости.

### **Ключевые слова**

Энергосбережение, эффективность, мероприятия, электроэнергия, энергоэффективность.

Энергосбережение на предприятии является одной из самых актуальных проблем, с которой сталкивается промышленность Российской Федерации. Это связано с постоянным ростом стоимости на электроэнергию и прочие энергоносители. Работы по энергосбережению можно вести по таким направлениям: увеличение эффективности производственного процесса; экономия энергоресурсов.

В настоящее время используется ряд эффективных способов для экономии электроэнергии на предприятиях, основные из них: модернизация оборудования и применение энергосберегающих технологий; регулирование режимов работы оборудования; улучшение качества электроэнергии. Большая часть технологических процессов на предприятиях происходят с использованием энергоносителей различного вида и назначения. Во время организации своей деятельности предприятия используют энергоресурсы различных: параметров; видов; назначения. В качестве энергоресурсов чаще всего на предприятии используются: вода; тепло; электроэнергия [1].

На обеспечение производственного процесса и содержание зданий затрачивается до 30 % закупаемых энергетических ресурсов и воды. Освещение и обеспечение работы оборудования – самые энергозатратные направления. Отопление, водоснабжение и кондиционирование идут сразу после обеспечения освещения. Поэтому, необходимо начать именно с уменьшения потребления электричества лампами освещения. Это достигается путем правильного подбора специализированных промышленных светильников и оптимизацией рабочего процесса производственного оборудования.

Способы экономии электроэнергии. Мероприятия по экономии электроэнергии должны носить комплексный характер. Эффективность принятых мер зависит от качества проведенного энергоаудита предприятия и тщательного выполнения его предписаний по вопросам экономии электрической энергии на производстве.

Мероприятия можно разделить на следующие категории:

1. Покраска стен помещений в светлые тона. Это послужит увеличению уровня освещенности помещения. Экономия – 5 - 15 % электроэнергии.
2. Использование окон с увеличенной площадью стеклопакета, с рациональным расположением относительно хода солнца, экономия – до 20 %.
3. Не допускать отсека и рассеивания поступающего света из окон шторами или иными предметами, экономия – 1 - 5 %.
4. Очень важно поддержание чистоты источников света: окна, осветительные приборы должны обязательно быть чистыми и хорошо пропускать свет, экономия – от 3 %.
5. Замена устаревших и энергозатратных ламп накаливания в светильниках на энергосберегающие лампы. Экономия в сегменте потребления электричества на освещение – от 50 %.
6. Контроль режима работы освещения. Включать источник света только по надобности, в вечернее время не допускать их работы в нерабочее время, экономия – от 5 %.

На предприятии можно внедрить продвинутые способы экономии электроэнергии: назначение сотрудника, который будет нести ответственность за потребление электричества производственным оборудованием и компьютерной техникой; обучение сотрудников предприятия правильному обращению с оборудованием и компьютерной техникой.

Планомерная замена всего старого электрооборудования, силовых частей оборудования на современную и экономичную электротехнику. Разовые высокие расходы на приобретение вскоре будут компенсированы значительным снижением энергопотребления и своей повышенной эффективностью работы по сравнению с более старыми моделями. Например, светильник с двадцатилетним стажем имеет коэффициент полезного действия (КПД) 65 %, а современный новый светильник – 95 %, экономия – от 20 % .

Высокотехнологические способы экономии электроэнергии:

- установка приборов учета электроэнергии с классом точности 1,0;
- для потребителей с присоединенной мощностью равной 150 кВт·ч – установка устройств компенсации активной и реактивной энергии;
- высокую эффективность доказала установка всевозможных датчиков: присутствия, движение, реле времени, позволяет экономить от 30 % затрат на электроэнергию за счет сокращения "холостой" работы ламп освещения;
- снижение электропотребления за счет оптимизации работы производственного оборудования путем установки частотно - регулируемых приводов для управления электродвигателей, данная мера также эффективна в настройке параметров работы и регулирования режима работы оборудования, оптимизации рабочего процесса, эффективность – от 20 % затрат электроэнергии на работу электродвигателей;
- внедрение технологий плавного пуска оборудования, необходимого для снижения вероятности перегрева и поломки электродвигателей.

Повышение качества жизни населения и более высокие темпы экономического развития будут способствовать более высоким темпам роста спроса на электроэнергию, с другой стороны, инновационный путь развития должен предполагать менее интенсивное потребление топливно - энергетических ресурсов (ТЭР). Существуют два основных условия при инновационном сценарии развития экономики темпы роста спроса на электроэнергию и другие ТЭР будут ниже, чем при энерго - сырьевом: эффект от более высоких темпов роста ВВП, а значит и более высоких темпов роста электропотребления должен быть компенсирован за счет трансформации структуры экономики в сторону менее электроемких отраслей; значительными темпами должна расти эффективность, прежде всего за счет энергосбережения и более рационального использования энергетических ресурсов.

Повышение эффективности предприятий напрямую зависит от внедрения современных инновационных технологий, и только потенциальная финансовая выгода потребителя энергетических ресурсов может стать стимулом к внедрению таких технологий [2].

#### **Список использованных источников**

1. Данилов Н.И. Основы энергосбережения [Текст]: учебник / Данилов Н.И., Щелоков Я.М.. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ - УПИ, 2006. – 564 с.

2. Пилюгин А. В. Экономика электроэнергетики [Текст]: учебник / Пилюгин А.В., Сергеев С.А., Барзыкина Г.А., Горлов А.. – Старый Оскол: Изд - во ТНТ, 2011. – 360 с.

3. Солдатенков В. Ю. Концессионная форма хозяйствования в электроэнергетике России: целесообразность и перспективы развития / В.Ю. Солдатенков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 1 (25). - № гос. рег. статьи 0421000034 / . – Режим доступа к журн.: <http://uecs.mcnir.ru>

© Высоких Д. Д., 2018

**Гасанов А.Г.**

к.э.н., доцент,

отдел проблем предпринимательства

Института Экономики

Национальной Академии Наук Азербайджана,

г. Баку, Азербайджан

## **ЗНАЧЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА**

### **Аннотация**

Статья посвящена вопросам исследования создания специальных экономических в Азербайджане как одного из эффективных направлений инновативного развития и роста конкурентоспособности экономики, анализу преимуществ и недостатков в данной сфере. Автором сделаны некоторые выводы и предложены пути дальнейшего совершенствования в этом направлении.

**Ключевые слова:** инновация, специальные экономические зоны бизнес - среда, рейтинг, показатели, конкурентоспособность, предпринимательство, малые и средние предприятия, нефтегазовый сектор.

Резкое падение цен на нефть заставило нефтедобывающие страны пересмотреть планы развития своих экономик, сделав акцент на активизацию нефтегазового сектора.

Азербайджанская Республика также испытала на себе шок от значительного снижения нефтяных цен и, соответственно ухудшения макроэкономических показателей. Поэтому уже более основательно была поставлена задача и подготовлены программы резкого роста доли нефтегазового сектора в экономике. Осуществляются ускоренные меры по развитию отдельных отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ИКТ, делается акцент на развитие предпринимательства и совершенствование бизнес - среды, что в конечном итоге приносит ощутимые результаты.

Так, по рейтингу Всемирного Банка “Doing Business - 2018” Азербайджан резко улучшил свои позиции. Республика заняла 57 место среди 190 стран мира и есть улучшение по 6 - ти индикаторам из 10 - ти и по одному наблюдалась стабильность. Помимо этого есть ещё огромный потенциал [1]. Республика в отчете 2017г., по методике 2015 г., по показателю «Регистрация имущества» достигла 22 - го места, а по показателю «Регистрация

предприятий» - 5 - го места [2]. Но для осуществления задачи в этом направлении и претворения в жизнь поставленной стратегической цели, такой как достижение показателей развитых стран мира, необходимо вести работу лишь за лидерство в этом деле. И это не простое соревнование – если страна сможет занять первое место в этой области, тогда сможет обеспечить также в целом ускоренное развитие Азербайджана. Кроме этого всему этому будут способствовать и такие факторы как деловые возможности людей, бизнес и торговый менталитет, и огромные ресурсы государства. Занимающие 1 - е места в отчете Всемирного Банка - это развитые страны, достигшие высокого уровня развития в экономике именно таким путём. Следование по такому пути поможет в устранении зависимости экономики от нефтегазового сектора.

В «Отчете о Глобальной Конкурентоспособности 2017 - 2018» Всемирного Экономического Форума республика, поднявшись на 2 ступеньки, заняла 35 - е место среди 137 стран, что свидетельствует о том, что по выгодности бизнес - среды, макроэкономическим показателям, в области образования, медицины и других отраслях достигнут определенный прогресс [3]. Так, по 9 - ти индикаторам из 12 - ти намечилось значительное улучшение: по индикатору инфраструктуры транспортная система Азербайджана заняла 43 - е место среди 140 стран, а самый большой скачок был в категории сложность бизнеса – с 60 - го места на 40 - е. Подчеркнем, что по данному Отчету республика заняла среди стран СНГ 1 - е место, а в целом Россия - 38 - е, Казахстан - 57 - е, а Грузия 67 - е место [3]. Кроме того, такие авторитетные агентства и организации, как ВБ, МВФ, “Standard&Poor’s”, “Fitch”, “Moody’s”, МФК, “Goldman Sacks” и др. особо отмечают о создании в стране выгодной бизнес - среды, хороших условий для инвестиций и, в целом ускоренное развитие экономики.

А ускоренное развитие экономики зависит от новых инновативных методов и путей развития. На наш взгляд создание специальных экономических (СЭЗ) в Азербайджане является одним из эффективных направлений инновативного развития и роста конкурентоспособности экономики. Создание, развитие и функциональные СЭЗ действенный шаг по увеличению ВВП и снижению зависимости Азербайджана от нефтяного фактора. Правда на июнь 2018 г. цена азербайджанской нефти возросла в 3 раза, по сравнению с самым низким уровнем падения до 24 долларов за баррель 3 года назад. Но на рост нефтяных цен надеяться нельзя, так как снижение цен привело к 2 - м девальвациям в стране и некоторому ухудшению жизни населения.

В 2009 г. создан Сумгаитский Технологический Парк (СТП), с декабря 2011 г. Сумгаитский Химический Промышленный Парк (СХПП), с ноября 2012 г. Парк Высоких Технологий, Технологический Парк в г. Гянджа и др. Акцент на образование именно технопарков связан с тем, что: надо избавляться от сырьевой зависимости; привлекать в страну передовую технику, технологии, наукоемкие идеи, проекты; повышать квалификацию кадров; способствовать росту экономики не только в наиболее развитом Баку - Абшеронском регионе, но и в менее развитых регионах; повышать уровень жизни населения; увеличивать занятость; развивать малый и средний бизнес и т.д. В последнее время проводится большая работа – принимаются указы, распоряжения, законы, положения, способствующие активизации работы в этом направлении. Так, например, 19 декабря 2012 г. Президентом АР был заложен фундамент Балаханинского промышленного парка, ведётся интересная работа, так например, компания Ernst&Young разработала ТЭО Балаханинского промпарка – технические, финансовые вопросы и др. Оператор парка -

ОАО Чистый город, подчиненный Министерству Экономики и Промышленности, на территории 7 га провёл геологические работы для подготовки к строительству, зелёному бизнесу. Интересно, что функционирование парка позволит отходы одной промышленной отрасли использовать в качестве сырья для другой, а вторичная переработка сэкономить природные ресурсы и энергию, снизить степень зависимости местного рынка от импорта [4]. Среди важных организационных мер по созданию и функционированию СЭЗ отметим об утверждении Указом Президента АР «Образцового положения о промышленных парках» [5]. В результате мер по интенсификации развития ненефтяного сектора образованные на территории страны техно - и промпарки, управленческие организации и операторы освобождены от уплаты налогов на бессрочный период, а лица с правами резидента и частные предприниматели, работающие в этих парках – на 7 лет. Все эти меры стимулируют местных и иностранных инвесторов и будут способствовать ускорению развития инновативного производства и информационных технологий, созданию благоприятных условий для применения передового опыта в экономике [6]. Помимо этого в подготовленном Милли Меджлисом законопроекте «О науке с целью поддержки научных исследований» предусматривается коммерциализация научных результатов и намечено образование СЭЗ и технополисов для научных организаций. Согласно поправкам по приказу №13 от 13 сентября 2013 г. Минэкономпром минимальный уровень инвестиций для юридических и физических лиц, планирующих пройти регистрацию в СХПП, установило в размере 5 млн. ман., а в Балаханском промпарке – 0,5 млн. ман., а минимальный уровень инвестиций в новый инвестиционный проект в промпарках должен быть не ниже 50 % от общего объёма инвестиций в хозяйственные и другие налогооблагаемые объекты. [7].

Помимо этого в стране осуществляется огромная работа по образованию Региональной Инновационной Зоны в области ИКТ, в феврале 2013г. республика осуществила запуск первого национального спутника связи, готовится к запуску второго и, таким образом решается многие проблемы, стоящие в области связи, ИКТ и др. сфер экономики. Уже получена прибыль в размере 90 млн. дол. Особо подчеркнем, что образование различных видов СЭЗ способствует увеличению потребности в высококвалифицированных учёных и специалистах, тем самым предотвращая процесс «утечки мозгов» за рубеж. Следует отметить, что если раньше с учётом дешёвых трудовых ресурсов государство развивало трудоёмкие отрасли экономики, то теперь, с учётом перспективных путей развития и, особенно акцентом на инновационность, используется модель СЭЗ – создаются научно - технологические парки, инновационные центры, зоны высоких технологий, что позволит использовать последние достижения в области техники, технологии, усиленно развивать малое, среднее и крупное предпринимательство, создавать новые рабочие места и т.д. Вследствие этого в будущем будет проводиться переход от трудоёмких к капиталоемким, наукоёмким отраслям и производствам. Учитывая нынешние возможности страны перспективным является образование собственной «Силиконовой долины» для прорыва в области ИКТ, для чего можно привести в пример создание «Парка Высоких Технологий» на острове Пираллахи (пригород Баку), где будут создаваться условия для строительства современных комплексов для проведения научных исследований и разработки новейших информационных технологий. Этот парк сыграет важную роль в устойчивом развитии и росте конкурентоспособности экономики Азербайджана в перспективе. Также Указом Президента Азербайджана от 26.02.2015 г. в подчинении Министерства связи и информационных технологий принято решение о возведении «Парка Высоких Технологий» и в г. Мингечауре [8].

Хотелось бы предложить некоторые выводы и рекомендации:

- для ускорения развития предпринимательства в СЭЗ - х необходимо использовать опыт передовых стран по созданию хороших условий для бизнес - среды;
- акцентировать внимание в создаваемых и функционирующих в стране технопарках на вопросах экспорта выпускаемой продукции;
- большие перспективы имеют создаваемые в стране агропарки, использующие самые последние достижения в области техники и технологии. В 2017 г. образованы 38 агропарков общей стоимостью 207 млн. манатов, при этом из фонда поддержки предпринимательства было выделено льготных кредитов на 76,1 млн. манатов;
- с целью развития промышленности, повышения конкурентоспособности местной продукции, расширения экспорта товаров и услуг целесообразно создание в регионах республики промышленных парков и промышленных кварталов;
- учитывая недостаточное финансирование со стороны государства научных исследований и разработок целесообразно акцентировать внимание зарубежных и местных инвесторов на создании и функционировании ПВТ, специализирующихся на выпуске инновационной продукции и создании, разработке и усовершенствовании высоких технологий, проведении опытно - конструкторских работ и внедрении их результатов.

#### **Список использованной литературы**

1. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2018>
2. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
3. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
4. Проект развития Балаханского промышленного парка. Газ. «Неделя», 09.05.2013, с.6.
5. Указ Президента АР от 24.04.2013 г. об утверждении «Образцового положения о промышленных парках».
6. Итоги социально - экономического развития Азербайджана в I квартале 2013 г. – [www.lnews.az](http://www.lnews.az) 16.04.2013.
7. Бизнес Баку 13.09.2013 г.
8. Указ Президента АР от 26.02.2015 г. «О создании «Парка Высоких Технологий» в г. Мингечауре.

© Гасанов А.Г., 2018

**Година О.В.**

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента СКФУ, г. Ставрополь, РФ

**Выродова А.А.**

магистрант 1 курса направления подготовки Менеджмент СКФУ, г. Ставрополь, РФ

## **РАЗВИТИЕ СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

### **Аннотация**

Для обеспечения внимания целевой аудитории, манипулирования ее поведением и мнением, продвижения интересов социально - экономических систем необходим комплекс оригинальных, специальных событий. В связи с этим целью явилось раскрытие

особенностей развития новой маркетинговой стратегии – событийного маркетинга в теоретическом и прикладном аспектах. Посредством контент - анализа его сущности и анализа деловой практики компаний - лидеров данного направления определены возможности и характер event - мероприятий для продвижения организаций, стран и городов.

**Ключевые слова:**

Событийный маркетинг, маркетинговая стратегия, продвижение, маркетинговые коммуникации, PR, event - мероприятия.

Современный человек постоянно находится под воздействием информационной лавины всевозможных рекламных сообщений, объявлений, предложений и т.д. При этом каждый из нас способен воспринимать лишь незначительную часть поступающей информации, поэтому производителям и продавцам все труднее овладеть и удерживать потребительское внимание. В настоящее время прямая реклама доказала свою эффективность, однако для ее поддержания необходимы новые решения и разнообразные вариации рекламных ходов, способных надолго привлекать внимание целевой аудитории.

Одной из результативных рекламных стратегий данного направления является событийный маркетинг или event - маркетинг (от англ. слова «event» - событие), который представляет собой комплексный способ продвижения для формирования и укрепления позитивного имиджа компании, торговой марки, продукта посредством проведения оригинальных мероприятий, акций, т.е. специальных эмоционально насыщенных событий. Его область применения довольно обширна: знакомство с фирмой и / или ее товарами, инициирование новостного повода для PR - кампании и взаимоотношений с заинтересованными сторонами (инвесторами, клиентами, партнерами, журналистами, контактными аудиториями СМИ), получение предварительной информации о потребителях, их интересах и желаниях, организация прямых продаж т.д. [1] В России данный вид маркетинговых коммуникаций только получает свое развитие и признание в формате различных праздников, конференций, турниров, шоу, выставок, презентаций. На его долю в общем объеме российского рынка BTL - услуг приходится 15 % , в то время как многие зарубежные компании выделяют около 65 % своего годового бюджета на рекламу [5].

В российской академической среде также формируется представление об эффективности мероприятий event - маркетинга, его прикладном характере. Сложилось устойчивое понимание этого вида деятельности как некоего микса маркетинговых коммуникаций, рекламы и PR. Так, Назимко А.Е. рассматривает его как «вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, представляющий собой комплекс мероприятий, направленных на продвижение бренда во внутренней или внешней маркетинговой среде посредством организации специальных событий» [3]. Романцов А.Н в своей книге «Event - маркетинг: сущность и особенности организации» дает следующее определение событийному маркетингу – «маркетинговый инструмент, комплекс специальных мероприятий и акций, проводимых с целью манипулирования поведением и мнением специально приглашенной на событие аудитории» [4]. Автор выделяет следующие виды мероприятий:

- рабочие, связанные с обменом информацией (конференции, выставки, конгрессы);
- информативные, обеспечивающие передачу информации в развлекательной форме (премьера кинофильма, представление новинки, корпоративные праздники, день рождения компании);

- досуговые, связанные с проведением свободного времени целевых сегментов (соревнования, концерты, фестивали, поездки) [4].

В последние годы значительный вклад в формирование и развитие теории и практики event - маркетинга вносит Издательский дом Гребенникова, организуя серии выпусков деловых журналов, посвященных проблемам событийного маркетинга в российских условиях хозяйствования. Особо хотелось выделить первую публикацию в данной области Ирины Кирюхиной на тему «Событийный маркетинг как средство продвижения товара» [2]. Автору удалось выделить положительные стороны событийного маркетинга, описать конкретные примеры мероприятий. Благодаря появлению подобных работ, мы узнаем о перспективных направлениях современного маркетинга, о новых способах продвижения товаров и услуг, о современных приемах организации маркетинговых событий.

В интернет - пространстве также можно найти множество определений, примеров событийного маркетинга. Однако несмотря на это данный инструмент еще не стал общественным и позиционируется как маркетинговая инновация. Частую можно наблюдать подмену его понятия описанием формы (специальных мероприятий, праздников, выставок, презентаций) самого процесса в ущерб содержанию. Тем не менее примеры успешного применения его инструментов и приемов ежегодно растут, что говорит о постепенной смене приоритетов рыночной деятельности: краткосрочной ориентации на максимизацию прибыли на долгосрочное достижение успеха через обеспечение узнаваемости и рост лояльности к компании, ее бренду.

Примерами грамотных кампаний событийного маркетинга являются мероприятия таких отраслевых лидеров, компаний - гигантов, как McDonald's (образ клоуна Рональда Макдональда), Coca - Cola (дворовые соревнования по футболу, шествие новогодних грузовичков по слоганом «Праздник к нам приходит!»), Nestle (городки Nesquik – мобильные парки развлечений), Redbull (разнообразные спортивные состязания по волейболу, хоккею, кайтсерфингу, велогонкам и др., инженерные конкурсы на самый необычный летательный аппарат), Mars (соревнования по уличным видам спорта – «Сникерс Урбания»), Samsung Electronics («Пробег под каштанами» с участием инвалидов) и др.

Компании используют разнообразные благотворительные акции с привлечение звезд, выступают спонсорами культурно - массовых и спортивных мероприятий, социально значимых проектов, что тоже способствует созданию благоприятного образа и расширению целевой аудитории.

Событийный маркетинг играет важную роль не только в продвижении коммерческих фирм и их брендов, но и стран, и городов. В настоящее время наиболее масштабным event - мероприятием для России является чемпионат мира по футболу 2018. Он позволил привлечь необходимых инвесторов, повысить туристическую привлекательность нашего государства, создать особую эмоциональную атмосферу в регионах, где планируются основные матчи.

На территории Ставропольского края проводятся различные event - мероприятия: день города и края, Ставропольский форум Всемирного Русского народного собора, проводимый на базе Северо - Кавказского федерального университета (СКФУ), 9 мая и шествие «Бессмертного полка», сельскохозяйственные ярмарки выходного дня и пр.

Северо - Кавказским федеральным университетом приводятся следующие мероприятия event - маркетинга: студенческая весна, дни кафедр, молодежные научные форумы, научно - практические конференции и др. Креативным и масштабным является общеуниверситетский литературно - творческий праздник библионочь СКФУ «Город книг».

Так же последние годы в России стали популярны гастрономические фестивали. Самое масштабное образовательное событие Gastreet - International Restaurant Show проходит каждую весну в городе Сочи. Партнерами мероприятий выступают около 60 успешных компаний, 150 спикеров и поваров, 5000 рестораторов, 200 семинаров. На данный момент мероприятие является популярным и это самая большая отраслевая площадка в России, которая вмещает более 5000 тысяч человек.

Тот факт, что к проведению специальных эмоционально насыщенных мероприятий ежегодно прибегает все большее количество организаций различных форм собственности и масштаб деятельности, делает event - маркетинг одной из самых популярных маркетинговых стратегий. Грамотное целеполагание, тщательное планирование и организация контактных мероприятий может гарантировать компании расширение клиентской базы, повышение уровня продаж и лояльности покупателей, а также закрепление своих позиций на внутреннем и / или международном рынках. В связи с этим важно понимать, как результативно задействовать все инструменты событийного маркетинга для расширения и развития бизнеса в долгосрочной перспективе.

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

- 1.Event - менеджмент / У. Хальцбаур [и др.]. М.: Эксмо, 2007. — 384 с.
- 2.Кирюхина И.А Событийный маркетинг как средство продвижения товара // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2001. №5 (35). С.47 - 51.
- 3.Назимко А.Е. Событийный маркетинг: руководство для заказчиков и исполнителей. М.: Вершина, 2007. - 224 с.
4. Романцов А.Н. Event - маркетинг: сущность и особенности организации. М.: Дашков и Ко, 2009. – 116 с.
- 5.Событийный маркетинг // Продвижение продовольствия. Prod&Prod [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/special\\_events.htm](https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/special_events.htm), свободный. – (дата обращения: 21.05.2018).

© Година О.В., Выродова А.А., 2018

**Гумерова С.**

студентка Саратовского национального исследовательского государственного университета имени Н.Г.Чернышевского, Россия, г. Саратов

## **СУЩНОСТЬ КОНТРОЛЛИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье рассматривается сущность категории «контроллинг». Автором дается характеристика контроллинга как элемента управления предприятием и приводятся

основные его концепции. Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что в современных условиях контроллинг играет очень важную и неотъемлемую роль в области управления организацией.

*Ключевые слова:* контроллинг, система управления предприятием, концепции контроллинга, научные школы контроллинга.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью построения системы управления российскими компаниями, обеспечивающей их адаптацию к турбулентной внешней среде, более глубокое обоснование стратегии развития и взаимосвязь с тактикой, операционную эффективность. Все эти проблемы решаются с внедрением системы контроллинга.

Цель статьи – систематизировать различные точки зрения на содержание категории «контроллинг», показать его преимущества для управления предприятием и проблемы, свойственные российским компаниям при внедрении элементов контроллинга.

В переводе с английского слово *controlling* означает руководство, регулирование, управление, контроль. Усложнение системы рыночных отношений обусловило возникновение и развитие контроллинга как элемента процесса управления.

В связи с постоянным изменением рыночной среды у руководителей организаций возникает необходимость пересмотра всей системы управления предприятием, изучение новых подходов и эффективных механизмов управления. Одним из которых является контроллинг.

Основной причиной внедрения системы контроллинга в теорию и практику управления предприятием является необходимость переориентации приоритетов хозяйственной деятельности в соответствии с объективными условиями развития бизнеса в рыночной экономике.

В начале 90 - х гг. XX века в нашей стране окончательно закрепились рыночные принципы хозяйствования. Именно в это время начал проявляться интерес к контроллингу, прежде всего, со стороны банков. В дальнейшем все больший интерес к контроллингу стали проявлять и другие предприятия.

Необходимо отметить, что истоки российской теории и практики контроллинга лежат в области западных научных школ, что обуславливает особый характер освоения и внедрения контроллинга.

Множественность определений экономической категории «контроллинг» связана с принадлежностью авторов контроллинговых концепций к различным научным школам[2, с. 15].

Выделяют несколько школ, основными из которых являются: немецкая и американская школы. В Германии исследования касались научного обоснования принципов и методов контроллинга, а в США и некоторых европейских странах больше внимания уделялось его инструментам и практическому использованию в различных ситуациях.

Итак, можно выделить следующие концепции контроллинга:

Первая концепция представляет контроллинг как набор организационных мероприятий по совершенствованию трудового процесса в управленческом учете. Особенностью данного подхода является ориентация на управление затратами с использованием информационных технологий.

Сторонники этой концепции являются последователями немецкой научной школы, наиболее известными представителями которой являются Р. Манн, Э. Майер и Фольмут Х. В литературе в основном рассматривается первая концепция контроллинга, которая по сути охватывает системы управления затратами и бюджетирования[2, с. 16].

Вторая концепция немецких экономистов подходит к рассмотрению контроллинга как информационно - аналитической системы. Сторонники Этого подхода определяют контроллинг как «информационно - аналитическое обеспечение процесса принятия управленческих решений на основе сбора, обработки и анализа информации, используемой в процессе планирования, контроля и регулирования стратегических показателей деятельности»[6, с. 8].

Третья концепция рассматривает контроллинг через призму двух функций: планирования и контроля. Ее разработчиком является Д. Хан, представитель немецкой контроллинговой школы, важнейшим направлением исследования в которой являлся внутриорганизационный учет.

Четвертая концепция затрагивает координирующую функцию контроллинга. Куппер Х. - Ю., Зунд А., Шмидт А. считали необходимым координировать планирование и контроль. Они распространяют результаты исследования технических систем на особенности предметной области организационно - управленческих систем.

Пятая концепция посвящена формированию стратегического контроллинга на основе принципов системного подхода[7, с. 42].

Для России термин «контроллинг» достаточно новый. В связи с чем, многие российские экономисты поспешно ставили знак равенства между контроллингом и контролем. Именно по этой причине часто можно было слышать заявления, о том, что «западный термин «контроллинг» не привносит ничего нового для экономической мысли в России»[1, с. 12].

Как указывает А.Е. Боброва: «контроллинг – это ориентированная на долгосрочное и эффективное развитие системы информационно - аналитической, методической и инструментальной поддержки руководства предприятия по достижению поставленных целей, обеспечивающая реализацию цикла управления по всем функциональным сферам и процессам посредством измерения ресурсов и результатов деятельности»[3, с. 97].

При этом некоторые авторы считают, что процесс внедрения контроллинга достаточно сложный и длительный, поэтому состоит из достаточно большого количества этапов. Этапы внедрения - это взаимосвязанные действия, которые осуществляются в определенной последовательности с целью успешного формирования и внедрения системы контроллинга на предприятии.

Так, например, Л.В.Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина выделяют следующие этапы при внедрении данной системы[9, с. 54]: характеристика существующей информационной системы предприятия, определение требований к необходимой информации, разработка системы, обеспечивающей персонал необходимой информацией, разработка системы управленческой отчетности, разработка системы внутреннего анализа на предприятии, разработка системы планирования на предприятии.

В свою очередь, анализируя процесс внедрения системы контроллинга, Т.Г. Шешуков и Е.Л.Гуляева, определили следующую последовательность: поиск существующих элементов контроллинга на предприятии, поиск проблем в части анализа и расчета

эффективности контроллинга, создание рабочей группы, решение выявленных проблем в соответствии с требованиями систем контроллинга [11, с. 36].

В настоящее время отечественные промышленные предприятия уже имеют определенный опыт организации и использования системы контроллинга в своей деятельности, которая позволяет оптимизировать внутренние производственные, финансово - экономические, сбытовые и другие процессы. Как показало обобщение современных управленческих практик, используется система сбалансированных показателей, сценарный подход для обоснования стратегии развития компаний, формируется новая финансовая структура предприятий с выделением центров финансовой ответственности (ЦФО), внедряется система управленческого учета, бюджетирования и т.д. Все это свидетельствует, что многие предприятия, особенно крупные используют в практике управления концептуальные элементы контроллинга.

Тем не менее, внедрение контроллинга в практику управления российскими предприятиями требует решения комплекса организационных, методических, управленческих задач.

Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Под контроллингом следует понимать систему информационно - аналитического обеспечения, координации, контроля и оптимизации деятельности всех элементов системы управления предприятием, направленную на обеспечение соответствия потенциала предприятия стратегическим целям компании в условиях непрерывно меняющейся среды предприятия. Внедрение контроллинга в практику управления конкретным предприятием требует разработки четкого алгоритма данного процесса, перестройки организационно - управленческой структуры, системы учета и т.д. Кроме того, следует учитывать специфические условия функционирования предприятия.

### Список литературы

1. Александрова А.В. Инструментарий контроллинга в системе непрерывных улучшений // Сборник научных трудов IV международного конгресса по контроллингу «Контроллинг на малых и средних предприятиях» // Прага - Москва 2014 г. С. 11–14.
2. Бизнес - контроллинг: учебное пособие / О. Буреш, Л. Гербеева, Н. Чигрова, Л. Солдатова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург: ОГУ, 2013. 146 с.
3. Боброва Е.А. Учетные аспекты функционирования предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в 2013 году [Текст] / Е.А. Боброва, Н.А. Илюхина, Т.В. Федорова // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2013. № 3. С. 97–107.
4. Боброва Е.А. Процесс формирования интегрированной системы учета затрат и себестоимости продукции в сфере безалкогольной промышленности [Текст] / Е.А. Боброва, Н.А. Илюхина // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2014. № 3 (26). С. 106–113.
5. Желтенков А.В., Сюзева О.В. Проблемы развития систем контроллинга в промышленных организациях // Вестник МГОУ, 2013. № 2. С. 51 - 65.

6. Левкин, Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками: учебно - методическое пособие / Г.Г. Левкин. - М. ; Берлин : Директ - Медиа, 2015. 58 с.
7. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления. М.: Финансы и статистика, 1993. 208 с.
8. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В. / М.: Издательство «Научный консультант», 2015. 252 с.
9. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг. М.: Дело и Сервис, 2003. 192 с.
10. Хололова К.Ю. Контроллинг как новая парадигма управления // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (11 января 2018 г., г. Тюмень). - Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2018. С. 253.
11. Шешукова Т.Г., Гуляева Е.Л. Теория и практика контроллинга. М.: Финансы и статистика; ИНФРА - М, 2011. 176 с.

© Гумерова С. 2018

**Джелялов Л.Ф.**

магистрант КИУ им. В.Г. Тимирязова (ИУЭП)  
г. Казань, РФ

## **О ПОДГОТОВКЕ К КУРОРТНОМУ СЕЗОНУ 2018 ГОДА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ**

**Аннотация:** В работе представлена информация о современном состоянии индустрии гостеприимства в Республике Крым, а также о подготовительных мероприятиях к курортному сезону 2018 года в Крыму.

**Ключевые слова:** Курорт, туризм, Республика Крым, регион, гостеприимство.

Республика Крым – уникальный регион Российской Федерации, в котором соединен мощный природно - климатический и историко - культурный потенциал, являющийся основой для развития курортно - туристской сферы.

Эффективное функционирование санаторно - курортной отрасли остается одним из приоритетных направлений развития Республики Крым. Оно базируется на использовании минеральных вод, лечебных грязей, пляжей, климатических и ландшафтных ресурсов, морского и горного воздуха.

На территории Республики Крым расположено 770 коллективных средств размещения (санаторно - курортных и гостиничных учреждений) общей вместимостью 158,2 тыс. мест, из которых 144 учреждения предоставляют санаторно - курортное лечение, 216 объектов предоставляют услуги оздоровительного характера, остальные 410 учреждений – услуги по временному размещению. Таким образом, количество средств размещения, предоставляющих услуги лечения и оздоровления, составляет 361 объект.

Для круглогодичного функционирования предназначены 139 санаторно - курортных (в том числе 73 средства размещения государственной формы собственности Республики Крым) и 162 гостиничных учреждения.

Для реализации стратегической задачи развития курортно - туристской сферы необходима инфраструктурная перестройка, модернизация (реконструкция) объектов санаторно - курортного комплекса, в первую очередь государственной (республиканской) формы собственности.

Отмечается высокий уровень износа основных фондов (большинство из них изношены на 70 - 90 %) и медицинского оборудования здравниц. При этом сохранился уникальный опыт и традиции санаторного лечения и оздоровления граждан.

Категория учреждений, предоставляющих услуги оздоровительного характера, включает 216 объектов - пансионаты – 130, детские оздоровительные лагеря – 77, спортивно - оздоровительные комплексы – 8, образовательно - оздоровительный центр – 1, где предоставляются первичная консультация врача, SPA - услуги, программы диетического питания, есть пляж, бассейн, сауна и др.

В частности SPA - услуги на территории Республики Крым предоставляют 42 учреждения. Кроме этого, на территории Республики Крым функционируют более 4,5 тыс. домовладений, предоставляющих услуги по временному размещению, и около 14 тыс. квартиродатчиков.

Общая протяженность береговой линии Республики Крым, пригодной для организации пляжного отдыха, составляет 452 км. Для массового отдыха людей на воде обустроено 560 пляжей. Протяженность береговой линии обустроенных пляжей Республики Крым составляет 103 км.

Также в Республике Крым (по состоянию на 01 января 2018 года) насчитывается 354 субъекта туристской деятельности, из которых: 88 туроператоров (внесены в Единый федеральный реестр туроператоров) и 266 турагентов (уведомили Роспотребнадзор о начале турагентской деятельности).

Республика Крым располагает всеми ресурсами, необходимыми для развития следующих видов туризма - медицинский и оздоровительный (на территории Республики Крым 144 учреждения предоставляют туристам специализированное санаторно - курортное лечение); культурно - познавательный (в Республике Крым действует 15 государственных музеев и более 300 музеев, действующих на общественных началах. В фондах государственных музеев хранится около 800 тыс. экспонатов); событийный (ежегодно проводится более 100 различных фестивалей - музыкальные, винные, военные, хореографические, театральные, кинематографические, спортивные и фольклорные.

Многие из них стали уже традиционными для Республики Крым – это фестивали «Война и мир», «Генуэзский шлем», «Театр. Чехов. Ялта», «Великое русское слово», «Боспорские агоньи»); пешеходный (в горно - лесной зоне Республики Крым расположены 84 туристские стоянки, 26 мест массового отдыха населения, 193 туристские трассы); велосипедный (разветвленная сеть туристских троп и сельских дорог создает условия для езды на велосипедах.

В рамках проведения курортного сезона в сезоне 2018 года в Республике Крым при организационной и финансовой поддержке Министерства курортов и туризма Республики Крым пройдет более 200 событийных мероприятий.

В мае - июне текущего года на территории Крыма пройдут масштабные события, посвященные открытию курортного сезона в городах Евпатория, Саки, Алушта.

Среди них велопарад в Евпатории и детский карнавал, концерты на набережных в Алуште, фестиваль водных видов спорта «Желтый батискаф» в Саках, банный фестиваль в Бахчисарайском районе. Отметим, что во многих курортных регионах полуострова праздники по поводу открытия сезона состоялись уже в первых числах мая.

Также, в июне, Крым готовится к проведению ежегодных фестивалей «Великое русское слово», «Боспорские Агоны», гастрономическому фестивалю рыбной кухни «Барабулька», фестивалям крымской лаванды. Жители и гости Крыма могут стать участниками «Российских корпоративных игр». В Евпатории открываются «Летние вечера на Караимской», в Ялте и Судакe - фестиваль «Книжные аллеи».

В июле и августе в Крыму пройдут Всероссийский образовательный молодежный форум «Таврида», международный молодежный фестиваль «Extreme - Крым», международный рыцарский фестиваль «Генуэзский шлем», музыкальные фестивали Koktebel Jazz Party, ZBFest, международный фольклорный инклюзивный фестиваль - конкурс «Алтын - майдан. Крым», международный фестиваль «Гринландия», эногастрономический фестиваль «In vino veritas», фестивали воздухоплавания и огненных театров.

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

1. Биржаков, М. Б. Введение в туризм Текст.: учебное пособие / М.Б.Биржаков. СПб.: Герда, 2001. - 320 с.;
2. Биржаков, М.Б. Индустрия туризма: перевозки Текст.: учебно - методическое пособие / М.Б.Биржаков, В.И.Никифоров. СПб.: Герда, 2011. - 400 с.;
3. Квартальнов, В. А. Туризм Текст.: учебное пособие / В.А.Квартальнов. М.: Финансы и статистика, 2013. — 320 с.;
4. Кулибанова, В. В. Маркетинг: Сервисная деятельность Текст.: учебно - практическое пособие / В.В.Кулибанова. СПб.: Герда, 2011. - 124 с.;

© Джелилов Л. Ф., 2018

**Вишневская Н.Г.**

канд. экон. наук, доцент БашГУ,  
г. Уфа, РФ

**Емелева А.Ю.**

Студент БашГУ  
г. Уфа, РФ

## **ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

### **Аннотация**

В статье раскрываются основные проблемы, сдерживающие развитие малого и среднего предпринимательства в строительстве, вопросы низкой производительности труда в

России, по сравнению с другими развитыми странами, меры по активизации развития малого и среднего предпринимательства.

**Ключевые слова:**

Предпринимательство, строительство, малые и средние предприятия, бизнес, производительность труда

В современной рыночной экономике малые и средние предприятия (МСП) представляют собой базу развития экономики любой страны. [1] Разумеется, крупные компании не создаются из ничего, все они берут начало из малых предприятий.

МСП занимают важное место в экономике. Хотя малый бизнес и занимает в сумме 20 % экономики, но как раз таки он решает вопросы безработицы. [2]

Строительство представляет собой значимую отрасль материального производства. Она способна увеличить плодотворность совокупного производства, путем введения научно - технического прогресса, а также социальному и экономическому подъему регионов. По списку факторов, значимое влияние на рост благосостояния страны имеет производительность труда.

Строительство – это одна из наиболее «коммерческих» областей, потому как содержит в себе огромное количество всевозможных специализированных работ, и кроме того, имеет отличительное право начала бизнеса со сравнительно низкими издержками и доступностью ресурсов. [3]

К самым важным свойствам эффективного развития строительной отрасли МСП относится повышение производительности труда. [5] По данным статистики, Россия в значительной степени находится далеко от экономически развитых стран. Так, в этих странах, МСП на рынке образует примерно 70 - 80 % количества строительных производств и компаний по изготовлению строительных материалов. [3] К примеру, в Соединенных Королевствах 73 % МСП в строительном секторе оказываются в крепком финансовом положении и у них имеются большие темпы роста. Вследствие этого, МСП Объединенных Королевств обеспечивают рабочими местами и хорошей заработной платой более чем 16 миллионам людей в Великобритании ежегодно. Но и там, малый бизнес тоже натывается на всевозможные проблемы. Так, в 2014 году, Совет Строительной отрасли Великобритании (СІТВ) образовал фонд, целью которого являлась поддержка более 200 расширяющихся предприятий, в ближайшие годы. Он, действительно, поддерживает, приносит неоценимый вклад и помогает в развитии МСП. У этих компаний имеется потенциал увеличить количество рабочих мест более чем на тысячу человек, потому как они с успехом развиваются, при помощи данного Фонда.

На данный момент, в РФ тоже содержатся разного рода поддержки МСП в лице государства, но при этом невозможно не заметить то, что не существует действующая и эффективная система, которая поддерживала или поддерживает МСП. Об этом можно судить: во - первых, по мизерным объемам бюджетных средств, выделяемых на нужды помощи МСП, во - вторых, это нехватка системы финансово - кредитного и имущественного обеспечения.

Большое количество предприятий стремится всевозможными способами увеличить эффективность труда, но ни изменение производственных фондов, ни увеличение квалифицированных работников, ни бережливость ресурсов производства не принесут

желаемого успеха. Смотря вглубь вопроса, можно придти к выводу о том, что низкая исполнительность, добросовестность и маленькая дисциплина служащих является исключительно менталитетом граждан России. Малоэффективная организационная культура является в нынешнее время одной из главных причин отставания российских предприятий.

Отличительным предпринимателям стоит ввести аналогичную организационную культуру, как в ведущих иностранных организациях. К примеру: обустроить среду, в которой все служащие компании будут в будущем ответственным, хорошо исполнять поручения и будет полезным. Для этого следует разработать определенный инструмент мотиваций. Он будет побуждать служащих к определенному исполнению своих обязанностей. [4]

Повышение качества дисциплины и производительности труда приведет к качественной организационной культуре. Таким образом, приведет к росту производительности труда, также. Это даст в полной мере разобрать проблему управления персоналом, систематизировать управление, улучшить компетентность, а также усилить исполнительские качества рабочих.

В строительной индустрии МСП необходимо конкурировать с довольно крупными предприятиями, так как издержки от выпуска розничных маленьких партий продукции выходит выше, чем при производстве крупных и оптовых партий.

Для успеха развития МСП требуются такие условия, как: экономические, политические, социально - культурные, географические и другие. Для развития малого и среднего предпринимательства в строительной отрасли нужны те же условия. Многие предприниматели считают, что экономика малого предпринимательства на данный момент находится в кризисном положении из - за коммерческих кредитов, высоких налогов, а также слабого развития научно - технического прогресса.

На сегодняшний день, деятельность МСП имеет огромные рамки. При рассмотрении других отраслей – вовсе безнадежна, при условии, что предприниматель не планирует расширять свое производство.

Изначально МСП было сформировано как независимая часть экономики. Но, невзирая на то, что государство понимает, что МСП имеет главное место в экономике страны и поддержании общества, проблема развития малого бизнеса так и будет внешней и по сей день. По этой причине были предложены некие советы, такие как, установление строгого контроля, исполнение норм законодательства по исключительному участию малого бизнеса в рамках федерального закона №223 - ФЗ – до 50 миллионов рублей; включение в контракты с крупными застройщиками требований о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков из МСП; разработка программ развития малого и среднего строительного бизнеса. [6]

### **Список использованной литературы**

1. Перспективы развития системы управления малых строительных предприятий / Л.А. Джамолдинова // Terra Economicus. – 2012. – № 2. – С. 13–16.
2. Россия в цифрах: краткий статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики(Росстат). – М: Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/> [Дата обращения: 8.06.2018]

3. Купечков А. М., Лустина О. В. Проблемы субъектов малого и среднего предпринимательства в строительной сфере // Молодой ученый. — 2016. — №17. — С. 430 - 433.

4. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / А.Т. Айдинова, Е.С. Головки // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 371 - 373

5. Вишневская Н.Г., Связов А.П. Проблемы экономической безопасности современной фирмы // Финансовый бизнес. - 2017. - № 4 (189). - С. 35 - 38.

6. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223 - ФЗ (последняя редакция)

7. Салахутдинова А.Ф., Вишневская Н.Г. Методика премирования инженерно - технических работников на предприятиях строительного сектора на основе КРП // Актуальные вопросы развития территорий: теоретические и прикладные аспекты: сборник материалов Международной научно - практической конференции. Редактор А.А. Коротких. 2017. С. 153 - 160.

© Вишневская Н.Г., Емелева А.Ю., 2018

**Ермакова Е.А.**

студент 3 курса ОмГУПС, г. Омск, РФ

Научный руководитель: **Супрунова Е.А.**

канд. экон. наук, доцент ОмГУПС, г. Омск, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ ОТКРЫТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ОМСКЕ**

### **Аннотация**

Актуальность: В настоящее время индивидуальные предприниматели (далее ИП) успешно действуют на рынке, постоянно расширяя сферу своей деятельности.

Цель: Исследование порядка открытия ИП, анализ преимуществ недостатков ИП.

Метод: Работа базируется на изучении и анализе нормативно - правовых актов, а также на научной и учебной литературе.

Результаты: Разработана пошаговая инструкция открытия ИП.

### **Ключевые слова:**

Индивидуальный предприниматель, особенности, регистрация.

Индивидуальный предприниматель – физическое лицо, обладающее правом заниматься коммерческой деятельностью без образования ООО. Индивидуальный предприниматель действует в соответствии с Гражданским и Налоговым кодексом РФ и имеет право: оказывать услуги; продавать товар; заниматься производственной деятельностью; выполнять различные работы.

Регистрация ИП проводится Федеральной налоговой службой.

Открыть ИП может любой гражданин Российской Федерации, если это право не ограничено решением суда. Возможность регистрации есть даже у несовершеннолетних граждан, если они получили разрешение от родителей или опекунов.

Существуют определённые категории людей, для которых предпринимательская деятельность ограничена или запрещена вовсе это - государственные служащие, военные, иностранные граждане, лица без гражданства, несовершеннолетние граждане без специальных разрешений.

По сегодняшнему законодательству предпринимательской деятельностью могут заниматься только юридические лица и индивидуальные предприниматели. Исходя из этого, преимущество проявляется в первую очередь в статусе, ИП имеет возможность вести коммерческую деятельность наравне с другими юридическими лицами. Сама процедура регистрации также очень проста. Для этого понадобится минимум документов, который есть у гражданина России.

Таблица 1. Преимущества и недостатки ИП

Преимущества	Недостатки
Простая процедура регистрации.	<b>Индивидуальный предприниматель отвечает за долги всем своим имуществом: квартирой, автомобилем, ценностями.</b>
Минимальный пакет необходимых документов.	Индивидуальный предприниматель ограничен в выборе видов деятельности.
Минимальные затраты на открытие ИП.	-
В процессе коммерческой деятельности ИП пользуется возможностями юридического лица.	-

Некоторые особенности ИП пугают начинающих бизнесменов, заставляя их задуматься над выбором организационно - правовой формы.

Например, он не имеет права торговать алкогольной продукцией и заниматься деятельностью, связанной с военной промышленностью.

Целесообразно рассмотреть шаги открытия ИП в Омске:

Шаг 1. Выбор системы налогообложения.

Шаг 2. Выбрать ОКВЭД.

Шаг 3. Заполнение заявления на регистрацию ИП.

Шаг 4. Оплата госпошлины.

Шаг 5. Пакет документов для открытия ИП.

Шаг 6. Передать полный пакет документов в налоговый орган.

Шаг 7. Забираем документы.

Шаг 8. При необходимости открыть расчетный счет в банке.

1. Большая часть ИП выбирают упрощенный режим налогообложения т.к. вся налоговая нагрузка сводится к одному налогу: 6 % на УСН доходы; 15 % на УСН доходы минус расходы.

Базу для обложения выбирает сам налогоплательщик. Если у вас ограниченные расходы, идеальным будет первый вариант. А если затраты составляют 60 % от прибыли и более, лучше выбрать вторую систему налогообложения, поскольку на ней ИП сможет отнять от дохода все расходы, предусмотренные статьей 346.16 НК РФ.

На УСН 6 % можно уменьшать авансовые платежи и итоговый налог на сумму страховых взносов. И неважно, за какой промежуток времени вы их внесли, главное, что в том же квартале, по которому рассчитывается пошлина.

2. ОКВЭД – это коды деятельности, которыми вы планируете заниматься, они указываются при открытии ИП.

3. Заполняем заявление для регистрации ИП.

4. Стоимость госпошлины для открытия ИП в Омске составляет 800 рублей на 2018 год.

5. Минимальный пакет документов, необходимый для открытия ИП: заявление о государственной регистрации ИП в одном экземпляре; копия ИНН; копия паспорта с пропиской на одном листе; квитанция об оплате госпошлины (она должна быть уже оплачена); заявление на выбранное налогообложение.

6. С полным пакетом документов идём в налоговый орган по месту регистрации (прописки), указанной в паспорте. Там у вас принимают все документы и вы спокойно ожидаете решения. Адрес налоговой инспекции: 644010, г. Омск, ул. Маршала Жукова, 72, корпус 1.

7. Если все предоставленные документы в порядке, то через 3 рабочих дня в налоговой инспекции вы получите: Свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя (ОГРНИП); Выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП); Уведомление о присвоении кодов статистики из Росстата.

8. Расчетный счет для ИП открывать не обязательно. И на самом деле он не всегда нужен. Допустим, если Вы просто оказываете услуги частным гражданам, то расчетный счет просто ни к чему.

Итак, сколько стоит открыть ИП в 2018 году:

1. Оплата государственной пошлины – около 800 рублей;

2. Открытие расчетного счета в банке – от 500 рублей до 1500—3000 р. (можно воспользоваться скидками и акциям банков, где открытие счета бесплатно)

3. Услуги нотариальной конторы (при условии, что подача документов происходит через представителей ИП) – около 1500 - 4000 рублей.

### **Список использованной литературы:**

1. Индивидуальный предприниматель: учет и налогообложение разных видов деятельности: практ. пособие / Под общ. ред. С.Г. Гладковой. 3 - е изд., перераб. Москва: Омега - Л, 2007. 194с.

2. Супрунова Е.А. Оценка риска невостребованности данных бухгалтерского учета менеджерами различных уровней управления. // Управленческий учет. 2017. №12. С. 3 - 10.

3. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129 - ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>, свободный. – (дата обращения: 19.05.2018).

© Ермакова Е.А., 2018

## ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК АТРИБУТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

Данная статья посвящена товарной бирже, части инфраструктуры, без развития и совершенствования которой вряд ли можно говорить о полноценном развитии рынка в нашей стране.

### Ключевые слова:

Международные товарные биржи, хеджирование.

Товарная биржа – постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли - продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары. [3, с.61]

Задачи биржи – не снабжение экономики сырьем, капиталом, валютой, а организация, упорядочение, унификация рынков сырья, капитала и валюты.

Товарные биржи осуществляют куплю и продажу не товаров, а контрактов на их поставку. На них продаются контракты на стандартизируемые виды товаров, которые могут быть проданы крупными партиями по образцам или техническому описанию. На товарных биржах выявляются базисные цены, которые формируются под влиянием соотношения спроса и предложения. Все биржи являются самостоятельными предприятиями и действуют независимо друг от друга. Одни товары продаются и покупаются лишь на какой - то одной бирже, другие - на нескольких; однако, размеры контрактов на один и тот же товар и другие характеристики отличаются друг от друга на разных биржах.

[1, с.23]

Международные товарные биржи (МТБ), являющиеся признанными центрами мировой торговли тем или иным товаром, выполняют следующие основные функции:

1) Ежедневное установление цены на товар. Результаты торгов на МТБ становятся моментально известны во всем мире благодаря современным средствам связи и информации. Таким образом, цены МТБ являются индикатором соотношения спроса и предложения на конкретный товар в данный момент в мире.

2) Хеджирование. Это форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем. Хеджирование является одной из первейших функций биржи уже более ста лет.

3) Гарантия поставки товара (гарантия исполнения обязательств по контракту). Гарантия поставки реального товара, купленного или проданного на бирже, обеспечивается наличием достаточного количества товара, имеющегося на складах биржи, а также созданием специальной системы расчетов, принятием законодательства о биржах и разработкой правил совершения сделок на бирже, контролем за деятельностью бирж со стороны государственных органов.

Наряду с выполнением своих основных функций, имеющих очень важное значение для мировой торговли конкретными товарами, биржи являются институтом рыночной экономики, который предоставляет следующие возможности для участников рыночных отношений:

- игра на разнице цен (спекулятивные операции);
- возможность инвестирования капитала в биржевые активы;
- арбитражные операции;
- финансирование. [3, с.63]

В зависимости от номенклатуры товаров, продаваемых и покупаемых на бирже, их можно разделить на универсальные и специализированные.

Универсальные биржи.

Самые крупные по объему совершаемых сделок международные товарные биржи (МТБ) являются универсальными. Например в Чикагской торговой палате торгуют пшеницей, кукурузой, овсом, соевыми бобами, соевым шротом, соевым маслом, золотом, серебром, ценными бумагами. На Чикагской товарной бирже – крупным рогатым скотом, живыми свиньями, беконом, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой. На Токийской товарной бирже сделки совершаются по золоту, серебру, платине, каучуку, хлопковой пряже, шерстяной пряже. Кроме того, универсальными биржами являются Сиднейская и Сянганская (Гонконгская) биржи.

Специализированные биржи.

Для специализированных бирж характерна более узкая товарная специализация, в основном по группам товаров. К таким биржам относятся, например, Лондонская биржа металлов, Нью - Йоркская биржа кофе, сахара и какао, Нью - Йоркская биржа хлопка и т. п.

Товарная биржа как продукт рыночных отношений прошла длительный путь эволюции от оптового рынка до фьючерсного рынка. Устойчиво высокие темпы роста биржевого оборота, появление новых функций, вовлечение все новых сфер экономики в биржевую торговлю указывают на большие возможности ее дальнейшего развития. [4, с.38]

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

- 1) О. И. Дегтярева и О. А. Кандинская “Биржевое дело” М., ИО “Юнити” 1997
- 2) Грязнова А. Г. “Биржевая деятельность” М., 1995
- 3) Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов — М: ЮНИТИ - ДАНА, 2004, с.613 - 632 ISBN 5 - 238 - 00291 - 2
- 4) Васильев Г. А., Каменева Н. Г. Товарные биржи” М., “Высшая школа”, 1991.

© Ерошенко И. А., 2018

**Шепелин Г. И.**

Кандидат экономических наук доцент

Московской государственной академии водного транспорта.

Факультет экономики и управления, кафедра Коммерческой эксплуатации

**Ищенко В.В.**

студентка 3 курса

Московской государственной академии водного транспорта.

Судомеханический факультет, кафедра –

Управление водным транспортом и гидрографическое обеспечение судоходства

Россия, г.Москва

## **БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ В ЛОГИСТИКЕ**

**Аннотация:** в статье рассмотрены типовые бизнес - процессы в области логистики, оптимизация логистических систем, конструирование цепочек поставок без которых не получится качественно работы.

**Ключевые слова:** бизнес - процессы логистической компании, логистические процессы на предприятии, бизнес - процессы в логистической цепи, процесс приемки товара на склад, порядок приемки товара, бизнес процессы закупок, бизнес процесс планирование закупок.

Большое количество компаний понимают, что бизнес - сфера не стоит на месте, она постоянно развивается с огромной скоростью. Представителям этой сферы нужно использовать современные подходы ведения бизнеса для того, чтобы иметь возможность работать эффективно. И уже на протяжении сотни лет одним из таких подходов является логистика. Основная цель логистики — поставка товаров или услуг в оговоренный срок с минимальными затратами на производство, транспортировку, сбыт, хранение и упаковку. Логистика помогает решить весь этот комплекс задач.

Понятие логистического процесса тесно связано с построением и функционированием логистической системы. Логистический процесс - последовательная смена состояний, стадий развития, совокупность последовательных действий для достижения какого - либо результата.

Важно знать, что бизнес - система, независимо от своего вида – это совокупность бизнес - процессов, связанных одной конечной целью – сбыт продукции и получение прибыли. Под продукцией понимаются как товары, услуги, так и документы, информация. Бизнес - процесс – это определенные внутренние и зависимые друг от друга функциональные действия.

Основные бизнес - процессы отражаются в сферах закупки, складировании и обработки грузов, выполнение клиентского заказа и инвентаризация. Все бизнес - процессы должны быть четко отлажены, только при надлежащей организации всего процесса возможна поставка товара по запланированным объемам, в указанные сроки в определенные географические места и организация доставки товара конечному получателю.

При продвижении материалов от источника сырья через цепочку производственных, транспортных и складских операций к конечному потребителю, учитывая также посредническую деятельность компании в этом процессе, стоимость его постоянно увеличивается. Проведенные в Великобритании исследования показали, что в стоимости продукта, попавшего к конечному потребителю, более 70 % составляют расходы, связанные с хранением, транспортировкой, упаковкой и другими операциями, обеспечивающими продвижение товара. Высокая доля расходов на логистику в конечной цене товара показывает, какие резервы улучшения экономических показателей компании содержит оптимизация управления материальными потоками.

Успешность оптимизации во многом зависит от точности и глубины понимания текущей ситуации. Для этого необходимо собрать и структурировать оптимум информации деятельности компании.

Управление логистикой включает организацию доставки материалов, производства, дистрибуции, взаимодействия с потребителями. Его целями являются повышение эффективности работы компании и соответствие ценности ожиданиям клиентов. Способ достижения целей — конструирование цепочки поставок (структуры, внутренней коммуникации) и изменение ее бизнес - процессов.

Как грамотного конструирования цепочки поставок? Все просто.

Во - первых, определить топологию, то есть размещение основных узлов цепочки. Она зависит от того, на какие рынки ориентируется компания, какие долгосрочные цели имеет

руководство. Во - вторых, решить, где размещать запасы и регламентировать процедуры работы с ними. В - третьих, разработать политику компании в области перевозок (выбрать транспортные компании, рассчитать оптимальные маршруты движения и схемы взаимодействия участников логистической цепочки).

Итак, на основании проведенных исследований и полученной мною информации, можно сделать вывод, что необходимость оптимизации внутренних бизнес - процессов в логистических структурах связана с высокой динамикой современного делового рынка. В целом следует отметить, анализ и работа над внутренними бизнес - процессами идея далеко не новая, но, как показывает опыт, ещё не разработанная с той степенью глубины и конкретики на отечественном рынке, когда реальное внедрение в жизнь любого предприятия не будет вызывать проблем.

### **Библиографический список**

1. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес - процессов в цепях поставок / Учебник под ред. проф. В.И. Сергеева. - М.: Эксмо, 2008.
2. В.И. Сергеев, М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. Логистика: информационные системы и технологии / Альфа - Пресс, 2008

© Ищенко И.В. , 2018

**Кадыкочева А.А.**

магистрант

Факультет экономики, управления и права

РАНХиГС Северо - Кавказский ИНСТИТУТ – ФИЛИАЛ

Г.Пятигорск, Российская Федерация.

**Хубиева Д.К.**

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Факультет экономики, управления и права

РАНХиГС Северо - Кавказский ИНСТИТУТ – ФИЛИАЛ

Г.Пятигорск, Российская Федерация

## **УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА**

### **Аннотация**

В работе дается определение понятию «инвестиционная привлекательность региона». Определяются основополагающие меры управления инвестиционной привлекательностью.

### **Ключевые слова**

Инвестирование, инвестиционная привлекательность, управление, регион, инвестор, имидж территории, маркетинговые технологии, инвестиционный комплексом.

Процессы инвестирования увеличивают объемы производства, благодаря инвестициям наблюдается рост валового национального дохода, повышается конкурентоспособность регионов.

Исходя из этого, становится актуальным вопрос увеличения инвестиций на каждом уровне экономики. В современных условиях каждый регион проводит поиск новых источников инвестиций. При эффективной работе наблюдается повышение инвестиционного потенциала региона, а так же совершенствование инвестиционной привлекательности. Это является следствием изменения методологических подходов и методик анализа инвестиционной деятельности.

На современном этапе развитие экономики необходимо совершенствовать систему управления инвестиционной привлекательностью региона. Так как на данный момент наблюдается спад экономики страны в целом, в связи с трудным положением на мировой арене.

Далее стоит определить, что означает управление инвестиционной привлекательностью. Точного определения данного понятия в научной литературе и в нормативно - правовых актах не существует. На наш взгляд под управлением инвестиционной привлекательности стоит понимать целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надёжность и эффективность инвестиций, обеспечивающие прозрачность деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам .

Для управления повышением инвестиционной привлекательности стоит сформировать сильную инвестиционную политику. С помощью данной политики можно определить отрасли, которые больше всего нуждаются в инвестициях. Стоит отметить, что инвестиционная политика и инвестиционная привлекательность является составляющими инвестиционного климата и их взаимосвязь очевидна. Проводить инвестиционную политику следует с учетом особых специфических условий регионов, и каждый субъект должен стремиться использовать свои преимущества для привлечения инвесторов, иностранных и отечественных.

Инвестиционная привлекательность региона зависит от большого количества факторов. К таким факторам относятся стратегия и программа привлечения инвестиций, которая учитывает различные параметры (отраслевые, климатические, экономические, инфраструктурные и др.), позволяющие стимулировать инвестиционные процессы.

Как основополагающую меру управления инвестиционной привлекательностью региона стоит отметить разработку стратегического плана развития субъекта. Это дает возможность инвестору определить, как будет развиваться экономика региона.

Чтоб обеспечить устойчивый инвестиционный климат необходимо согласованное функционирование инвесторов и государства. На сегодняшний день центральную роль в процессе повышения инвестиционной привлекательности региона занимает государства. Это говорит о том, что государство должно выполнять взаимосвязанные, целенаправленные, действия для решения стратегических задач.

Эффективность развития экономики региона зависит от темпов роста производительности труда, от объема капиталовложений. Благодаря инвестиционной привлекательности активизируется рост экономики региона. Следовательно, главная задача, которая стоит перед государством является совершенствование механизма

регулирования инвестиционной деятельности и формирование благоприятного инвестиционного климата.

Уровень развития регионов в России является разным, и каждый регион обладает своим потенциалом для привлечения инвесторов. Таким образом, экономическое состояние многих регионов определяют сельское хозяйство, промышленность, туристско - рекреационная отрасли и другие. Это говорит о том, что в каждом регионе должен существовать свой механизм управления повышением инвестиционной привлекательностью. Но не стоит забывать, что должна существовать единая нормативная база, чтоб не было произвола в управлении.

Многие инвесторы при инвестировании в регионы сталкиваются с множеством проблем. К главным и наиболее часто встречающимся стоит отнести в первую очередь политическую нестабильность региона, не развитую инфраструктуру, пренебрежение правовыми нормами и двойное трактование законодательной базы.

Стоит отметить, напряженные отношения России с Западными странами и с Соединенными Штатами Америки. Это является следствием затянувшегося кризиса на Украине, а так же военных действий в Сирии. Все это отрицательно влияет на доверие иностранных инвесторов. Кроме того наблюдается отток капитала из страны, причиной является политическая нестабильность, неопределенность, слабый курс рубля и т.д. Перечисленные причины способствуют снижению инвестиционной привлекательности страны, и именно сейчас стоит больше внимания уделять управлению повышением инвестиционной привлекательности региона.

Методы привлечения и осуществления поиска инвесторов в регионы в настоящее время значительно отличается от советского периода. Ранее такие решения могли приниматься только на уровне Госплана. Сейчас этот процесс зависит от случайных факторов и носит стихийный характер. Мы можем здесь наблюдать закон спроса и предложения: выигрывает тот, кто предложит лучший товар за меньшую цену.

При рассмотрении данной темы стоит помнить о предпочтениях инвесторов. Так, например предпочтения зарубежных инвесторов может не совпадать с предпочтениями российских инвесторов. Это говорит о том, что невозможно создать единую технологию управления инвестиционной привлекательностью: то, что предпочтут одни инвесторы, не покажется привлекательным другим.

Так же на сегодняшний день в условиях инновационного развития экономики большую значимость приобретает имидж территории. С помощью имиджа в рыночных условиях привлекают ресурсы.

Для привлечения инвесторов на сегодняшний день, необходимо использовать современные маркетинговые технологии. Чтоб достичь поставленной цели стоит создать региональный инвестиционный комплекс.

Под инвестиционным комплексом понимается совокупность организационных структур, нормативных документов, технологий, кадровых ресурсов, методик, механизмов и инструментов, которые применяются для привлечения инвестиций и реализации инвестиционных проектов и программ. [1,58].

Если рассматривать составляющие инвестиционного комплекса, то к организационной структуре можно отнести органы государственного управления, их функциональные

подразделения, сеть аккредитованных государственных и негосударственных юридических лиц и др. Деятельность данных органов должна быть эффективной.

Перечисленные выше органы, должны осуществлять свою деятельность в инвестиционной системе согласно нормативным документам. Данные документы должны регулировать и регламентировать весь процесс инвестирования.

Для достижения поставленных целей и решения задач, организационные структуры используют технологии, заимствованные с разных отраслей деятельности.

Стоит особо внимание уделить в инвестиционном комплексе кадровым ресурсам, так как именно они отвечают за управление инвестициями и их привлекательностью. С помощью профессионально обученных кадров, которые владеют технологиями комплекса можно успешно управлять повышением инвестиционной привлекательности, так как инвестиционная система это интеллектуальная и трудоёмкая сфера экономики региона.

В инвестиционном комплексе, финансирование проектов это не просто перевод денежных средств от инвестора к заёмщику, данное понятие является более широким. Финансирование проектов в инвестиционной системе является сложной высокотехнологичной процедурой сопровождения проектов. При финансировании необходимо соблюдать параметры затрат, сроки и качество реализации, проектов.

Дополнительные средства, даже незначительные повышают инвестиционную привлекательность, так как помогают сделать шаги для выхода из кризиса. Важное значение, имеет целенаправленное использование данных средств. Для этого необходимо усилить контроль региональных властей за использованием денежных потоков направленных на инвестирование. При управлении повышением инвестиционной привлекательностью стоит особое внимание уделять снижению инвестиционных рисков.

К основным проблемам, существующим при управлении инвестиционной привлекательностью, относится медленная модернизация. Необходимо создавать инновационную экономику и в ней должны быть заинтересованы все органы власти и хозяйствующие субъекты, особенно добывающие компании.

Во всех регионах страны за привлечение инвестиций по нормативным актам никто не несет ответственности. На наш взгляд необходимо стимулировать кадровые ресурсы, для увеличения объема привлеченных инвестиций на данной территории. В некоторых странах распространена, такая практика, что продвижение по карьерной лестнице напрямую зависит от работы сотрудника - количества привлеченных ресурсов. Поэтому необходимо мотивировать сотрудников данных организационных структур.

Для того чтоб улучшить инвестиционный климат и увеличить привлечение ресурсов стоит:

- совершенствовать законодательство;
- создать эффективную систему коммуникации предпринимателей и органов исполнительной власти;
- внести изменения в систему защиты прав инвесторов;
- повысить получение банковских кредитов;
- создать сильные информационные агентства и т.д. [2,39].

Перечисленные инструменты, на наш взгляд, позволит не только сформировать благоприятный инвестиционный климат, но реализовать инвестиционную политику, которая должна быть направлена как на поиск наиболее эффективных источников

финансирования, так и на поддержку предприятий и максимальное использование производственного, природного и научного потенциала.

Таким образом, повышением инвестиционной привлекательностью региона это итог деятельности всех участников и заинтересованных лиц инвестиционного процесса.

### **Список использованной литературы**

1. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. - - М.: Экзамен, 2000.
2. Лаврентьева Н.Д. Оценка инвестиционного климата и привлекательности экономических систем: дис. канд. ... экон. наук. – Н. Новгород. – 2009. – 225 с /  
© Кадькоева А.А. 2018

**Кафадар Р.М.**

магистрант КИУ им. В.Г. Тимирязова (ИУЭП)  
г. Казань, РФ

## **ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО СОГЛАСИЯ НА ТЕРРИТОРИИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО РАЙОНА**

**Аннотация:** В работе представлена информация о проводимой политике в сфере межнациональных отношений и укрепления межнационального единства на территории Симферопольского района Республики Крым.

**Ключевые слова:** Межнациональный мир, единство, Республика Крым, Симферопольский район, толерантность, регион.

Одним из приоритетных направлений в деятельности администрации Симферопольского района является реализация Указа Президента Российской Федерации от 21.04.2014 № 268 «О мерах по реабилитации армянского, болгарского, греческого, крымско - татарского и немецкого народов и государственной поддержке их возрождения и развития». В настоящее время в районе проживает более 36 тыс. граждан указанной категории.

Одним из стабилизирующих факторов в общественно - политической жизни района сегодня является работа Общественно - консультативного совета по межнациональным и межконфессиональным отношениям при главе администрации Симферопольского района Республики Крым, которая выстроена во взаимодействии органов власти с жителями района, и от которого во многом зависит этнополитическая и этно - социальная ситуация на территории района.

С целью поддержания межнационального и межконфессионального мира на территории района, в местах компактного проживания репатриантов, а их на территории района 42, регулярно проводятся встречи с жителями, направленные на воспитание у населения уважительного отношения к представителям разных народов, профилактике экстремизма, социально - экономического обустройства, межнационального согласия и взаимоотношений.

Огромную роль в выстраивании межнационального диалога, формировании и укреплении чувства общероссийского единства играет культура. Одним из символических и наиболее значимых для населения компонентов этнической культуры стали в последние годы национальные праздники, которые способствуют, помимо всего прочего, росту интереса к традициям и обычаям, как своего народа, так и других народов.

Не менее важной остается проблема социально - культурной адаптации репатриантов. Систематическое бюджетное финансирование требуется для обеспечения издания учебной, публицистической и художественной литературы на родных языках, укрепления материально - технической базы учебных заведений и учреждений культуры, а также осуществления ряда других мероприятий, направленных на социальную адаптацию и интеграцию репатриантов в общество.

Опыт реализации мероприятий по обустройству и социально - культурному развитию репрессированных народов в Симферопольском районе Республики Крым свидетельствует о том, что, несмотря на все принимаемые государством меры, уровень обустройства репатриантов отстает от средних показателей жизнеобеспечения населения, что обуславливает необходимость дальнейших усилий по благоустройству микрорайонов компактного проживания репатриантов, решению проблем выделения земельных участков под индивидуальную застройку, обеспечению условий для развития родных языков, культур, реализации образовательных и других гуманитарных программ.

Таким образом, на территории района активно реализуются социально - ориентированные проекты, направленные на воспитание у населения уважительного отношения к представителям разных народов, духовно - нравственному и патриотическому воспитанию детей и молодежи, результатом которых является то, что на территории Симферопольского района констатируется стабильная ситуация в сфере межнациональных отношений.

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

1. Колесник, В.П. Национально - этнические отношения: теоретические основы и конституционно - правовые аспекты. – г.Москва: Фолио, 2013. – 240 с.;
2. Кукарцев, А.В. Межэтнические конфликты и их особенности в процессе регионализации современных государств. // Научные труды: Научно - методический журнал. г.Москва 79. – Выпуск 66. Политические науки. – Ростов - на - Дону: 2010. – с. 150 - 155.;
3. Савченко, И. В. Принципиальные модели национальной политики [Электронный ресурс] // sociograd. - Режим доступа: <http://www.sociograd.ru/index.php/component/content/article/1/187-savchenkoiv> (дата обращения: 24.05.2018).;
4. Тишков, В. А. Этнополитология: политические функции этничности [Текст]: учебное пособие / В. А. Тишков, Ю. П. Шабаев – г.Москва: Издательство Московского университета, 2015. – 376 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ**

**Аннотация:** В работе представлена информация об организации управления и регулировании сферы межнациональных отношений в Республике Крым.

**Ключевые слова:** Межнациональный мир, единство, Республика Крым, толерантность, регион, добрососедство.

Республика Крым является вновь образованным субъектом Российской Федерации, принятая в ее состав в соответствии с Федеральным конституционным законом от 21.03.2014 № 6 - ФКЗ (ред. от 28.12.2016) "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя".

В числе национальных приоритетов современной России обеспечение межнационального согласия и положительная оценка межнациональных и межконфессиональных отношений в Республике Крым занимает особое место. При условии решения этих вопросов возможна реализация долгосрочных целей развития Крыма, в том числе определенных Концепцией долгосрочного социально - экономического развития страны до 2020 года.

Организацию управления и государственного регулирования межнациональных отношений в Республике Крым обеспечивают следующие органы государственной власти.

На законодательном уровне – Комитет Государственного Совета Республики Крым по межнациональным отношениям. Комитет осуществляет законопроектную работу, предварительное рассмотрение и подготовку вопросов, относящихся к ведению Государственного Совета Республики Крым, контроль за соблюдением и исполнением законов и нормативных правовых актов Государственного Совета Республики Крым по следующим основным направлениям - формирование национальной политики в Республике Крым; обеспечение функционирования и развития государственных и других языков и культур в Республике Крым.

На исполнительном уровне (в Правительстве Республики Крым – Совете министров Республики Крым) функции органа, отвечающего за регулирование межнациональных отношений в Республике Крым, выступает Государственный комитет по делам межнациональных отношений и депортированных граждан Республики Крым.

Основными задачами Государственного комитета являются сохранение и развитие исторически сложившегося государственного единства многонационального народа Республики Крым; профилактика и противодействие проявлениям ксенофобии, экстремизма и дискриминации на этнической и религиозной почве, повышение уровня толерантности в обществе.

На муниципальном уровне – в структуре органов местного самоуправления муниципальных образований Республики Крым (в городских и районных администрациях Республики Крым) предусмотрено функционирование управлений (отделов, секторов) по вопросам межнациональных отношений, выполняющих задачи вышестоящих профильных органов государственной власти Республики Крым на местах.

На уровне институтов гражданского общества – региональные национально - культурные автономии Республики Крым, общественные организации и объединения,

такие как «Региональная национально - культурная автономия крымских татар Республики Крым», «Региональная национально - культурная автономия татар Республики Крым» и т.д.

Таким образом следует отметить, что в системе органов государственной власти Республики Крым соответствующие органы и ведомства представлены на всех уровнях, в том числе на законодательном, исполнительном и муниципальном.

Также следует отметить активное участие в процессе обеспечения межнационального согласия в Крыму институтов гражданского общества – национально - культурных автономий и многочисленных общественных организаций Республик Крым.

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

1. Колесник, В.П. Национально - этнические отношения: теоретические основы и конституционно - правовые аспекты. – г.Москва: Фолио, 2013. – 240 с.;
2. Кукарцев, А.В. Межэтнические конфликты и их особенности в процессе регионализации современных государств. // Научные труды: Научно - методический журнал. г.Москва 79. – Выпуск 66. Политические науки. – Ростов - на - Дону: 2010. – с. 150 - 155.;
3. Савченко, И. В. Принципиальные модели национальной политики [Электронный ресурс] // sociograd. - Режим доступа: <http://www.sociograd.ru/index.php/component/content/article/1/187-savchenkoiv> (дата обращения: 24.05.2018).;
4. Тишков, В. А. Этнополитология: политические функции этничности [Текст]: учебное пособие / В. А. Тишков, Ю. П. Шабаев – г.Москва: Издательство Московского университета, 2015. – 376 с.

© Кафадар Р. М., 2018

**Корчемный П.В.,**

Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Субботин А.В.,**

Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РФ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОК КОХОНЕНА**

### **Аннотация**

В статье проводится анализ динамики агропромышленного комплекса в регионах Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductor с применением нейронных сетей.

## Ключевые слова

Агропромышленный комплекс, нейросеть, разбиение на кластеры, самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена.

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития сельского хозяйства за период 2010 – 2015 гг. на основе следующих показателей [1]:

- $x_1$  – производство основных видов сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами ( % от общего объема производства в хозяйствах всех категорий);
- $x_2$  – рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций, осуществляющих деятельность в растениеводстве ( % );
- $x_3$  – рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций, осуществляющих деятельность в животноводстве ( % );
- $x_4$  – продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (млн. руб.);
- $x_5$  – посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий (тыс. га);
- $x_6$  – поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий (тыс. голов);
- $x_7$  – производство скота и птиц на убой (в убойном весе) в хозяйствах всех категорий (тыс. т).

В качестве инструмента проведения исследований использованы самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена на базе аналитической платформы Deductor [3], которые представляют собой нейронные сети, основанные на соревновательном обучении без учителя [2].

По итогам нейросетевого моделирования все регионы РФ распределились на 4 кластера (рис. 1).

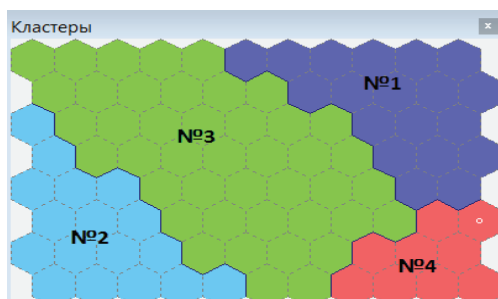


Рис. 1. Самоорганизующаяся карта Кохонена за 2015 год.

В кластер № 1 вошли регионы с высокими значениями показателей деятельности в области сельского хозяйства. В свою очередь, кластер № 4 составили регионы с низкими значениями показателей. Динамика распределения регионов по кластерам представлена в табл. 1.

В качестве примера на рис. 2 приведена динамика посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий (тыс. га) ( $x_5$ ).

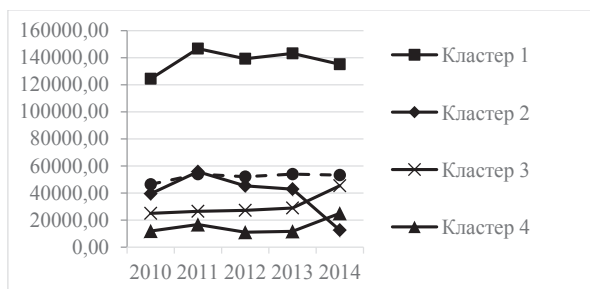


Рис. 2. Динамика посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий (тыс. га) (x5)

Рис. 2 показывает, что значение данного показателя в регионах кластера № 1 имеют стабильно очень высокое значение. В свою очередь, обратная ситуация наблюдается в регионах кластера № 4, значения которых находятся на уровне ниже общих средних значений по РФ показателя продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития сельского хозяйства на последующие периоды.

#### Список использованной литературы

1. <http://www.gks.ru>
2. <http://www.basegroup.ru>
3. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2018

**Корчемный П.В.,**

Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Субботин А.В.,**

Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

#### ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РФ ПРИ ПОМОЩИ СОК КОХОНЕНА

##### Аннотация:

В статье проводится нейросетевой анализ динамики развития денежных доходов регионов Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductor. В процессе

моделирования все регионы РФ разбиваются на группы и приводится динамика распределения регионов по кластерам.

**Ключевые слова:**

Экономический подъем, уровень заработной платы, нейросетевое моделирование, разбиение на кластеры, карты (СОК) Кохонена.

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Если рассматривать доходы более масштабно, то они будут выступать неким элементом экономического подъема, который определит емкость внутреннего рынка. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим возникает социальная напряжённость в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству[1]. В настоящее время, экономическая политика государства направлена на развитие социально значимых целей таких как: регулирование уровня заработной платы, повышение пенсий и прожиточного минимума; что, в свою очередь, придает актуальность данному вопросу.

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития денежных доходов населения за период 2015 – 2017 гг. на основе следующих показателей [2]:

- X1 – среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; руб.);
- X2 – средний размер назначенных пенсий (руб.);
- X3 – динамика реальных доходов населения (в % к предыдущему году);
- X4 – численность занятых, приходящихся на одного пенсионера (в среднем за год; чел.).

В качестве инструмента проведения исследований использованы самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена на базе аналитической платформы Deductor, которые представляют собой нейронные сети, основанные на соревновательном обучении без учителя [3].

По итогам нейросетевого моделирования все регионы РФ распределились на 5 кластеров (рис. 1).



Рис. 2. Самоорганизующаяся карта Кохонена за 2017 год

В кластер № 1 вошли регионы с высокими значениями показателей денежных доходов населения. В свою очередь, кластер № 5 составили регионы с низкими значениями показателей.

С низкими значениями показателей, соответственно в кластеры № 4 и № 5.

В качестве примера на рис.2 приведена динамика средний размер назначенных пенсий (руб.);

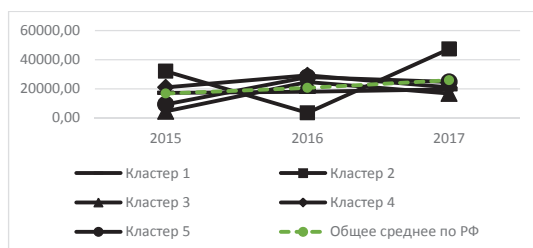


Рис. 2. Средний размер назначенных пенсий (руб.) (X2)

Рис. 2 показывает, что регионы кластеров № 3, № 4, № 5 имеют схожий характер динамики на протяжении всего исследуемого периода. В 2016 году произошло снижение показателя среднего размера назначенной пенсии в кластере № 2.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития денежных доходов населения на последующие периоды.

#### Список использованной литературы

1. Абакумова Н., Подовалова Р. Политика доходов и заработной платы. – М.: .1999. – с.96
2. <http://www.gks.ru>
3. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2018

**Корчемный П.В.**, Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Субботин А.В.**, Студент, 4 - й курс, институт экономики и предпринимательства  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

#### ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РФ ПРИ ПОМОЩИ СОК КОХОНЕНА

##### Аннотация:

В статье проводится нейросетевой анализ динамики развития инвестиционной деятельности регионов Российской Федерации на базе аналитической платформы Deductor. В процессе моделирования все регионы РФ разбиваются на группы и приводится динамика распределения регионов по кластерам.

##### Ключевые слова:

Инновационный потенциал, интеллектуальная собственность, нейросеть, разбиение на кластеры, карты (СОК) Кохонена.

В современном экономическом мире инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социального и экономического развития организаций. Актуальность данной темы определяется тем, что на сегодня инновационная деятельность — это основополагающая базис для укрепления предприятия на рынке в условиях жесткой конкуренции, которая должна обеспечивать устойчивое экономическое развитие [1].

В работе на основе данных Федеральной службы государственной статистики было проведено нейросетевое моделирование динамики развития инновационной деятельности за период 2015 – 2017 гг. на основе следующих показателей [2]:

- X1 – затраты на технологические инновации (млн. руб.);
- X2 – объем инновационных товаров, работ, услуг (млн. руб.);
- X3 – инновационная активность организаций (удельный вес организаций, %);
- X4 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (чел.).

В качестве инструмента проведения исследований использованы самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена на базе аналитической платформы Deductor, которые представляют собой нейронные сети, основанные на соревновательном обучении без учителя [3].

По итогам нейросетевого моделирования все регионы РФ распределились на 4 кластера (рис. 1).

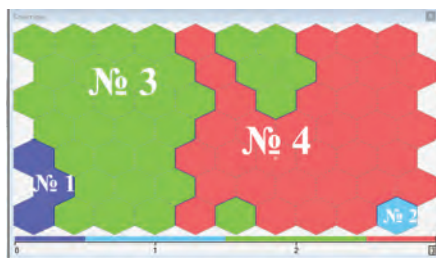


Рис. 3. Самоорганизующаяся карта Кохонена за 2017 год

В кластер № 1 вошли регионы с высокими значениями показателей денежных доходов населения. В свою очередь, кластер № 4 составили регионы с низкими значениями показателей.

В качестве примера на рис.2 приведена динамика объем инновационных товаров, работ, услуг (млн. руб.).

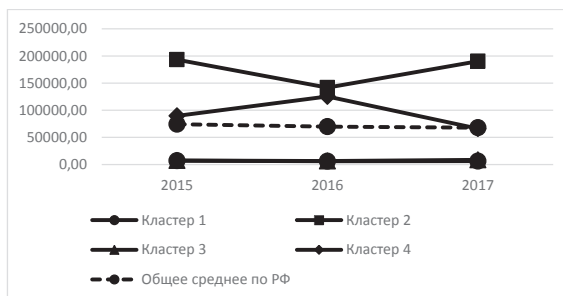


Рис. 2. Объем инновационных товаров, работ, услуг (млн. руб.) (X2)

Рис. 2 показывает, что в регионах кластера № 4 произошел резкий скачок исследуемого показателя в 2016 г. В противоположность этому, значения показателя объема инновационных товаров, работ, услуг в кластере № 2 снизились до 140 000 млн. руб.

Проведённые исследования имеют практическую значимость. Результаты работы могут быть использованы для стратегического планирования развития инвестиционной деятельности на последующие периоды.

### Список использованной литературы

1. Сувориков А. В. Основные результаты и проблемные вопросы развития в Российской Федерации национальной инновационной системы Инновации. 2009. - № 9. - С. 8.

2. <http://www.gks.ru>

3. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд - во Нижегородского университета, 2012. 135 с.

© Корчемный П.В., Субботин А.В., 2018

**Котенко К.И.**

магистрант 2 курса направления подготовки «Менеджмент».  
Российский университет кооперации  
(г. Мытищи, Московская область, Российская Федерация)

**Дашков Л.П.**

научный руководитель, доктор экономических наук, профессор.  
Российский университет кооперации  
(г. Мытищи, Московская область, Российская Федерация)

## СПЕЦИФИКА ФРАНШИЗЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

### THE SPECIFICS OF THE FRANCHISE FOR A SMALL BUSINESS IN THE SPHERE OF PRODUCTION

***Аннотация.** В статье проведено исследование коммерческой сущности франшизы, в частности, ведение франшизы в условиях малого бизнеса, её выгоды и риски для малого бизнеса, организация производства по франшизе.*

***Abstract.** In article studies the commercial essence of the franchise, in particular, the introduction of the franchise in small business, its benefits and risks for small businesses, the organization of production of the franchise.*

***Ключевые слова / key words:** франшиза / franchise, франчайзер / franchiser, франчайзи / franchisee, менеджмент / management.*

Недорогая франшиза производства для малого бизнеса обеспечивает получение прибыли от небольших стартовых вложений. При отсутствии значительного объема свободного капитала приобретение франшизы создает хорошие шансы на стартап. Начинающий предприниматель в сфере производства сразу вовлекается в налаженную систему бизнеса. Его шансы на коммерческий успех значительно возрастают в сравнении с теми, кто пытается начать бизнес с нуля.

Франшиза — это юридическое соглашение, по которому одна компания передает другой права на использование бренда или бизнес - модели на обозначенный период. В договоре участвуют две стороны.

Отдающая сторона называется франчайзер. Это обладающая новейшими технологиями или широко известным брендом фирма, которая, по условиям контракта, отдает принимающей стороне право на применение бизнес - процессов или товарного знака. Вторая, принимающая сторона называется франчайзи.

Соглашением определяется процедура проведения бизнеса под эгидой производителя, уже ставшего успешным и популярным. Помимо бренда, продавец предоставляет определенные наработки по ведению производства. Это существенно облегчает стартовые задачи начинающему предпринимателю в сфере малого бизнеса.

Например, некая известная компания предлагает франшизу на производство автохимии. Она заинтересована в том, чтобы последующая реализация товаров происходила под ее брендом. Свободных капиталовложений нет, но требуется расширение производства. Тогда и пользуются счастливой возможностью зарабатывать на бренде или успешной бизнес - модели. Необходимо только подобрать хорошего исполнителя. На его роль часто претендуют представители малого бизнеса, желающие заняться производством автохимии.

Между двумя сторонами заключается договор, определяющий основные юридические моменты взаимовыгодного сотрудничества. Крупная фирма, помимо известного имени, делится опытом и предлагает поддержку молодой компании. Последняя берет на себя обязательства по продвижению известного бренда и максимальной раскрутке торговой марки франчайзера. Соглашение предусматривает финансовые нюансы, которые выгодны обеим сторонам.

В малом бизнесе, через который проходит большинство начинающих предпринимателей, целесообразно ведение производства по изготовлению товаров в небольших объемах. Франшиза на производство имеет определенную специфику. Помимо обычных моментов, необходимо учитывать затраты на приобретение оборудования и плату за аренду площадей для его монтажа. Однако при удачной и продуманной организации эти траты быстро перекрываются прибылью.

Франшиза для производства менее популярна по сравнению с другими видами сделок. Объясняется это тем, что ведение бизнеса сопровождается дополнительными трудностями. К примеру, необходимо думать о соблюдении техники безопасности на производстве. Но с другой стороны, следствием такой непопулярности является отсутствие высокой конкуренции. А это для малых предприятий предоставляет дополнительные шансы.

Каждая из сторон франшизы на производство располагает определенными выгодами и предполагаемыми рисками. Преимущества для начинающих могут быть такими:

- франшиза обеспечивает ощутимую экономию средств на раскрутку продукции;
- можно рассчитывать на помощь со стороны франчайзера по обучению работе с успешной бизнес - стратегией;

- увеличенная стартовая надежность производственного проекта;
- франчайзер лишает хлопот по формированию ассортимента продукции;
- расходы на рекламу, мерчандайзинг, маркетинг становятся минимальными.

Организация производства по условиям франшизы имеет определенные риски. Начинающим предпринимателям особо следует остерегаться:

- уменьшения самостоятельности в принятии решений и увеличения зависимости от обязательств соглашения;
- жесткого подчинения всевозможным ограничениям по условиям договора;
- отстранения от контроля по распределению средств;
- достаточно большого первоначального вноса.

Организовать производство по франшизе не совсем просто. Франчайзер стремится отстаивать собственные интересы. Владельцы малых предприятий, работающих по условиям франшизы, должны помнить, что они не становятся полноценными владельцами бренда или технологии.

Опыт уже подсказывает популярные направления деятельности на условиях франшизы. Можно создать небольшое предприятие по производству товаров бытовой химии или строительных материалов. Успешными оказываются предприятия по изготовлению продуктов питания, предметов пищевой химии, детских игрушек и др.

Различные источники могут предлагать сегодня своеобразный каталог франшиз. В них, как правило, лидирующие позиции занимают:

- производство продовольствия;
- выпуск промтоваров;
- изготовление товаров для ремонта и строительства;
- сбориание и утилизация промышленных отходов и мусора.

Для достижения быстрой окупаемости (в пределах 6 - 18 месяцев) нужно определить востребованность конкретного продукта, уровень его товарооборота. Желательно выбрать несколько предложений из каталога франшиз и оформить на них заявки. После этого предоставляется возможность для ознакомления с определенными деталями соглашения. Очень важным этапом будет личная встреча с франчайзером.

При выборе вариантов и в принятии окончательного решения следует проявить взвешенность и определенную осторожность. Не всегда самые прибыльные предложения гарантируют коммерческий успех. Добросовестность франчайзера обнаруживается в подробном описании предлагаемых условий: наличие единовременного вноса, ежемесячных либо еженедельных отчислений и т.п.

Нужно обращать обязательное внимание на достаточную известность бренда в конкретном регионе. В качестве обязательного приложения к франшизе можно требовать сопроводительный бизнес - план, по которому будет произведен расчет окупаемости производственных затрат.

Нелишним будет интерес по поводу наличия у франчайзера малых предприятий, работающих по условиям франшизы. С владельцами этих предприятий также целесообразно наладить процесс обмена информацией.

Если предполагаемая выгода перевешивает все сомнения, тогда можно оформлять франшизу. Желательно, чтобы в ней были прописаны методы организации производства и его технология, конкретные условия по использованию товарного знака.

### Литература:

1. Бест Р., Маркетинг от потребителя. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 752 с. – С. 613 - 614
2. Дули Р., Нейромаркетинг. Как влиять на подсознание потребителя. – М.: Попурри, 2017. – 336 с. – С. 57 - 58
3. Котлер Ф., Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Вильямс, 2015. – 496 с. – С. 134 - 135.
4. Тарасенко Р., Ценные решения. Как работать с ценами, чтобы прибыль росла. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 160 с. – С. 90 - 92
5. Электронный ресурс. <https://выгодный-вклад.рф> – Информационный портал  
© Котенко К.И., Дашков Л.П., 2018

**Курьлева К.С.**

магистрант 2 курса СГУ им. Чернышевского  
г. Саратов, РФ

## УСЛОВИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ ПЕРСОНАЛА

### Аннотация

Актуальность улучшения качества трудовой жизни через условия труда объясняется тем, что от условий труда зависит уровень работоспособности, производительности, отношение к труду и состояние здоровья работника.

Целью данной работы является рассмотрение понятия условий труда управленческого персонала и обоснование необходимости их улучшения для повышения качества трудовой жизни работников.

Метод исследования — описание и анализ факторов, формирующих условия труда.

### **Факторы, формирующие условия труда:**

- санитарно - гигиенические;
- психофизиологические;
- эстетические;
- социально - психологические факторы.

Любая организацию должна обеспечивать благоприятные условия труда для работников. Совокупность перечисленных показателей будет определять комфортность условий труда на конкретном предприятии, а дискомфортность заставит искать более достойное место работы.

Таким образом, условия труда являются основополагающей характеристикой состояния качества трудовой жизни, а их улучшение сопровождается значительным экономическим эффектом. Высокое качество трудовой жизни определяется удобным и оснащенным всем необходимым рабочим местом, безопасными и комфортными условиями труда, доброжелательными взаимоотношениями в коллективе, разнообразием выполняемых работ и т.д.

### **Ключевые слова:**

Качество трудовой жизни, условия труда, конкуренция, человеческий фактор, санитарно - гигиенические факторы, психофизиологические факторы, эстетические факторы, социально - психологические факторы.

В рыночной экономике в условиях острой конкуренции даже если компания имеет отлаженное производство товара на современном оборудовании, систему продвижения товара, достаточный объем капитала, это не означает успешность деятельности организации и ее преимущество перед конкурентами. Ведь все то же самое может быть у конкурентов. Тогда выиграть в конкурентной борьбе можно с помощью человеческих ресурсов за счет рационализации, творческих способностей человека, нестандартного подхода в решении проблем, что может построить новые схемы функционирования предприятия или снизить издержки. Это в свою очередь и определяет уникальность человеческого фактора. А чтобы человеческий потенциал раскрылся, необходимо обеспечить соответствующее качество трудовой жизни человека — уровень удовлетворения личных потребностей работников через их деятельность в организации [1, с.1].

Актуальность улучшения качества трудовой жизни через условия труда объясняется тем, что от условий труда зависит уровень работоспособности, производительности, отношение к труду и состояние здоровья работника. Человеческий потенциал не может быть реализован в полной мере, если физические и санитарно - гигиенические условия труда неблагоприятны, отношения в коллективе напряженные и работник беспокоится за свою безопасность на рабочем месте.

Целью данной работы является рассмотрение понятия условий труда и факторов, формирующих условия труда управленческого персонала, обоснование необходимости их улучшения для повышения качества трудовой жизни работников.

Метод исследования— описание и анализ факторов, формирующих условия труда.

Хорошие условия труда способствуют развитию чувства удовлетворения работой, увеличению работоспособности и производительности труда, снижению количества прогулов и текучести кадров, повышению лояльности работников к организации.

Условия труда — совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника [2]. Они определяются применяемым оборудованием, технологией, предметами и продуктами труда, системой защиты рабочих, обслуживанием рабочих мест и т.д.

#### **Факторы, формирующие условия труда:**

- санитарно - гигиенические;
- психофизиологические;
- эстетические;
- социально - психологические факторы.

1) **Санитарно - гигиенические условия** формируются под влиянием на человека окружающей среды (вредные химические вещества, запыленность воздуха, вибрация, освещение, уровень шума, ультразвук, электромагнитное поле, ультрафиолетовое излучение, микроклимат, биологические факторы) [3, с.471].

Процесс труда успешнее протекает в благоприятном температурном режиме, рабочее помещение должно быть оснащено обогревателями и вентиляторами, должно быть проветриваемым. Пониженная или повышенная температура воздуха снижает производительность труда работников, приводит к различным заболеваниям. При хорошем освещении работа выполняется увереннее, без напряжения зрения, движения более рациональные и быстрые. Вредное воздействие шума сказывается на нервной и сердечно - сосудистой системах, притупляет внимание и приводит к быстрому утомлению.

2) Зачастую в организациях у работников наблюдаются нервно - психологические нагрузки вследствие напряженности внимания, монотонности работы, неудобной рабочей позы, повышенной ответственности, наличия риска и необеспеченности безопасности работы (**психофизиологические условия**). [4, с.118]. Снизить эмоциональную нагрузку можно за счет устранения производственных нарушений, внедрения и разработки оптимального режима труда и отдыха на рабочем месте, разнообразия работ, соблюдения техники безопасности.

3) Влияют на качество трудовой жизни и **эстетические условия**: рациональный подбор цветов стен рабочего помещения, правильное архитектурное решение интерьера, чистое помещение для приема пищи, озеленение территорий, обеспечение спецодеждой и т.д.). Приятно, легче и продуктивнее работает на рабочем месте, оснащенном современным оборудованием, когда соблюден эстетически выразительный внешний вид помещений, мебели, рабочей одежды.

4) Социально - психологические факторы характеризуют взаимоотношения в трудовом коллективе и создают у работников соответствующий психологический настрой. Благоприятный психологический климат в коллективе, доброжелательность, взаимопомощь способствуют формированию хорошей обстановки на работе для производительного труда. [5, с.2].

Любая организация должна обеспечивать благоприятные условия труда для работников. Совокупность перечисленных показателей будет определять комфортность условий труда на конкретном предприятии, а дискомфортность заставит искать более достойное место работы.

Таким образом, условия труда являются основополагающей характеристикой состояния качества трудовой жизни, а их улучшение сопровождается значительным экономическим эффектом. Высокое качество трудовой жизни определяется удобным и оснащенным всем необходимым рабочим местом, безопасными и комфортными условиями труда, доброжелательными взаимоотношениями в коллективе, разнообразием выполняемых работ и т.д.

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

1. Андрухов, В.А. Качество трудовой жизни как показатель социально - экономического благосостояния организации / В.А. Андрухов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. №4(12). 10с.

2. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 01.05.2017) Раздел X. Охрана труда. Глава 33. Общие положения. Статья 209. Основные понятия.

3. Баташева, М. А. Качество трудовой жизни как показатель осуществления трудового потенциала / М.А. Баташева // Молодой ученый. 2015. №8. С. 471 - 474.
4. Новиков, В.А. Факторы, влияющие на формирование качества трудовой жизни / В.А.Новиков, Д.Н.Маслов // Вестник Костромского государственного университета. 2014. №3. С.118 - 120
5. Стаматин, А.В. Методы повышения качества трудовой жизни / А.В. Стаматин // Журнал Приволжский научный вестник. 2013. №2(18). С.2
6. Зарецкий, А. Д. Менеджмент : учебник / А. Д.Зарецкий, Т. Е. Иванова. М. КНОРУС, 2016. 268с.
7. Зарыпова, А.А. Место трудовой жизни в жизни человека / А.А. Зарыпова // Челябинский гуманитарий. 2012. №4 (21). С. 6 - 8
8. Кузьмина, Н.А. Качество трудовой жизни как среда управления эффективностью труда на предприятии / Н.А. Кузьмина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. №3 (24). С. 100 - 102
9. Перфильева, М.Б. Методика оценки факторов лояльности персонала в организациях / М.Б.Перфильева // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. №3. С.209 - 217
10. Потуданская, В.Ф. Повышение эффективности труда в условиях управления качеством трудовой жизни: монография / В.Ф. Потуданская, Л.С. Лантушенко. // М.: Экономика, 2014. С.13

© Курылева К.С., 2018

**Вишневская Н.Г.**

канд. экон. наук, доцент БашГУ,  
г. Уфа, РФ

**Латыпова К.Р.**

студент,  
Башкирский государственный университет  
г. Уфа, РФ

## **МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

### **Аннотация**

В современном мире для успешного развития национальной экономики, требуется активно сотрудничать с другими государствами как в политической, так и в экономической сфере. В статье определяется влияние инновационного развития государства на участие в международном разделении труда.

### **Ключевые слова**

Мировое хозяйство, научно - технический прогресс, транснациональные корпорации, международная специализация производства.

Когда мы говорим о мировом хозяйстве, мы подразумеваем не просто сумму хозяйств отдельных стран. Говориться, в частности, о единой системе производств различных стран, которых связывает международные экономические связи и международное разделение

труда. При изолированной деятельности этих хозяйств, то есть без каких - либо взаимосвязей между собой, сумма эффектов значительно ниже, чем эффект одной общей системы.

В итоге оживления торговых отношений между различного рода странами и увеличения количества и масштабы всемирного товарооборота, образовался мировой рынок, представляющий значимые составляющие мирового хозяйства.

Основой интернационального хозяйства является международное разделение труда (МРТ), основанное на разнице между климатическими и природными условиями, географическим положением, наличием сырья и энергии.

За последние десятилетия МРТ переменялось во всех отношениях. Процессы интеграции, транснационализации, интернационализации и глобализации становятся наиболее значимыми характеристиками. [1]

По причине глобализации 1970 - 1980 годы отличаются началом МРТ на современном этапе. Инновации в области МРТ связаны с сокращением обязанности естественных преимуществ, такие как наличие сырья и энергетических ресурсов, которые раньше составляли ключевые роли в системе МРТ. Теперь главной характерной чертой становятся приобретенные преимущества основанные на развитии НТП. Это приводит к подетальной специализации, в то же время международные транснациональные корпорации распределяют выпуск определенных деталей продукта в государствах, которые имеют экономическую прибыль в этом, и далее осуществляет сборку. В добавок осуществляется расширение кооперирования в мировой, технической совместной деятельности, что приводит к новым научным открытиям. Так усиливается разница между различного вида странами.

В соответствии со статьёй Турлай И.С., главным компонентом МРТ является деятельность транснациональных корпораций, где возникает усложнение Международного распределения труда, и оно приобретает внутрифирменную форму. [3] По этой причине на данный момент больше, чем 1 / 3 мировых товарных потоков внутрифирменные. Благодаря этому, термин «международное разделение труда» имеет более глубокое содержание. Он классически показывает ход разделения производственных обязательств между странами, как производственными единицами, но при этом – производственные роли планомерно размещаются внутри ТНК, не покидая их границ, но переступая государственные.

Если мы обратимся к работе Рысиной А.Б., то мы увидим, что отличительной характеристикой МРТ на современном этапе оказывается нарастающая разница между странами с наивысшим уровнем ВВП и с более низким. [2] Причина этого состоит в том, что промышленное развитие государства основывают свое производство на создании трудной, наукоёмкой промышленности, а у развивающихся – основу экономики – сырьё. Государства, осуществляющие переход от административно - командной (социалистической) экономики к рыночной основываются на переработке нефти, металла, деревообрабатывающей промышленности.

В заключение можно сказать, что сейчас тенденции развития МРТ отличаются тем, что ставят вперёд приобретённые преимущества, основанные на НТП и высоким уровнем международных транснациональных корпораций. Данные факторы приводят к качественным изменениям непосредственно в определении МРТ благодаря его

расширению. В конце концов, усиливаются отличия в конкурентоспособности между промышленно развитыми и развивающимися странами.

### **Список использованной литературы**

1. Вишневецкая Н.Г. Рынок труда стран СНГ: сравнительный анализ конъюнктурных особенностей // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 37 (412). С. 58 - 71.
2. Рысина А.Б. Международное разделение труда в высокотехнологичном секторе экономики / А.Б. Рысина // Молодой ученый. – 2012. – №5. – с. 207 - 210.;
3. Турлай И.С. Современные тенденции в развитии общественного территориального разделения труда / И.С. Турлай // Научный аспект. - 2013. - №1. - с. 102 - 107.

© Латыпова К.Р., 2018

**Лопастейская Л.Г.**

канд. эконом. наук, доцент УлГТУ  
г. Ульяновск, РФ

**Бахтеева В.С.**

Студент I курса УлГТУ,  
г. Ульяновск, РФ

## **ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ И ЕГО РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Чтобы осуществить экономические права и свободы хозяйствующих субъектов, необходима организация финансового учёта на предприятии. Именно поэтому в статье затрагивается эта тема, которая является актуальной в настоящее время и подлежит дальнейшему рассмотрению. Целью является исследование финансового учёта на предприятии (в фирме). Также в данной статье раскрываются следующие задачи: более подробное ознакомление с понятием финансового учёта и его роли в деятельности предприятия; выявление основных функций финансового учёта; рассмотрение основ организации финансового учёта на предприятии.

### **Ключевые слова:**

Финансовый учет, бухгалтерский учет, предприятие, фирма, рыночная экономика, хозяйственная деятельность.

В каждой деятельности необходимо вести учет. Это требуется и при ведении бизнеса, в домашнем быту, хозяйстве. Если имущество у человека располагается за границы нескольких вещей, а его деятельность за границы нескольких операций, он испытывает необходимость ведения учёта.

Основной объект бухгалтерского финансового учёта можно представить в виде предприятия или фирмы в целом, но не структурные подразделения предприятия по отдельности. Такая отчётность составляется на регулярной основе и периодически. «Финансовый (бухгалтерский) учёт на предприятии должны вести в обязательном и строгом порядке всеми его хозяйствующими субъектами. Основная цель бухгалтерского

финансового учёта представляется в виде полного отражения хозяйственной деятельности фирмы или предприятия и обеспечения контроля за сохранностью его имущества» [1, стр. 205].

Для достижения этой цели, финансовый учёт должен решить такие задачи как: – формирование точных и достоверных сведений о деятельности организации и её имущественном статусе, которые необходимы внутренним пользователям бухгалтерской отчетности (для руководителей, учредителей, участников и собственников имущества предприятия, организации) и внешним пользователям (для инвесторов, кредиторов и других пользователей бухгалтерской финансовой отчетности); – оснащение точных и достоверных сведений, необходимых внутренним и внешним пользователям бухгалтерской финансовой отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при проведении данной организацией хозяйственных операций и вычислений, их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, правилами, нормативами и сметами; – предотвращение негативных результатов финансовой стабильности в хозяйственной деятельности предприятия (фирмы) и выявление внутренних резервов для обеспечения финансовой устойчивости.

Финансовый учет содержит 5 основных функций: 1. Функция управления (контрольная) позволяет определить достижение целей организации. Процесс контроля состоит из формирования стандартов, измерения достигнутых результатов и внесения корректировок. Существует три типа контроля: предварительный, текущий и последующий (окончательный). 2. Обеспечение сохранения имущества. Эта функция непосредственно связана с совершенствованием системы управления финансового учета и для усиления функции управления. 3. Информационная функция - одна из основных функций финансового учета в системе управления в условиях формирования современной экономики. На современном этапе укрепляется роль и важность своевременной прибывающей объективной экономической информации. 4. Обратной связи функция. Финансовый учет осуществляет функцию обратной связи, без которой невозможно представить, что система управления, более ориентированная на широкую автоматизацию.

5. Функция аналитическая. В настоящее время совершенствования управления и формирования рыночных отношений она важна, т.к. надежная и юридически обоснованная бухгалтерская информация используется для анализа финансовой и производственной и хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

«Финансовый учёт – это процесс подготовки бухгалтерской информации в учете, которую применяют внутренние и внешние пользователи. Финансовый учет основан на общепринятых международных стандартах и принципах. Бухгалтерский финансовый учет является важным звеном в формировании экономической политики фирмы (предприятия), а также одним из основных механизмов управления производством и сбытом продукции» [2, стр. 334].

В конечном счёте, с помощью финансового учета компания (фирма) не только вносит истинную позицию своих дел, но и подготавливает информацию, сведения, представляющие интерес для потенциальных инвесторов и государства. Вот почему бухгалтерский баланс обязательно предоставляется налоговым органам и статистике всеми налогоплательщиками.

### Список использованной литературы:

1. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учёт. – М.: Перспектива, 2016. – С. 205.
2. Лопастейская Л.Г. Специфика потребностей пользователей бухгалтерской информации // Бухгалтерский учет в современной экономике: Международная заочная научно - практическая конференция (Ульяновск, 20 - 23 ноября 2015 г.): сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – С. 334.

© Лопастейская Л.Г., Бахтеева В.С., 2018

**Лялюцкая М. Ю.**

магистрант 2 курса СибГУ им. М.Ф. Решетнева,

г. Красноярск, Российская Федерация

Научный руководитель: **Беляков Г. П.**

д. э. н., профессор

г. Красноярск, Российская Федерация

## ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ

### Аннотация

В статье рассматривается вопрос формирования конкурентоспособной экономики страны, основанной на вовлечении региональных институтов в инновационный процесс, путем создания регионального кластера аддитивных технологий, которые являются одним из приоритетных направлений технологического развития концепции «Индустрия 4.0». Результатом статьи является обоснованная модель регионального кластера аддитивных технологий на примере Красноярского края.

### Ключевые слова:

Аддитивные технологии, аддитивное производство, 3Д печать, кластер, научно - производственный консорциум, Красноярский край.

В настоящее время конкурентоспособность и экономическая эффективность стран, в первую очередь, определяется их технологическим развитием. Среди передовых производственных технологий особое место занимают технологии аддитивного производства. Они, согласно парадигме четвертой промышленной революции, получившей название «Индустрия 4.0», способны вывести промышленность на новый уровень, предусматривающий полную автоматизацию большинства производственных процессов.

В России, на данный момент, допущено значительное отставание в области развития аддитивных технологий, которые имеют большое влияние на отечественную экономику, так как являются одной из прорывных технологий, которым должно уделяться особое внимание в соответствии с майским указом Президента РФ от 07.05.2018 [1].

Особую роль в реализации указа Президента должны сыграть промышленные регионы, где располагаются важнейшие промышленные предприятия и уже заложены основы научно - технологической базы аддитивного производства. Внедрение аддитивных технологий требует решения сразу нескольких проблем, связанных с ключевыми элементами аддитивного производства, таких как: проведение исследований в области

совершенствования аддитивных технологий; разработка новых материалов для аддитивного производства; создание специального оборудования (3D принтеров); проведения исследований в области подготовки аддитивного производства; формирование кадрового задела. Поэтому задачу внедрения аддитивных технологий на промышленных предприятиях лучше всего решать в комплексе. Решением данной задачи может стать формирование на территории региона кластера аддитивных технологий, который должен обеспечить взаимодействие и устойчивое развитие всех элементов аддитивного производства. Развитие аддитивных технологий в формате кластерной системы может стать одним из мощнейших инструментов развития территории.

Сформировать кластер аддитивных технологий проще, когда регион уже имеет наработки в области развития аддитивного производства. Одним из таких регионов, на территории которого существуют условия для развития аддитивного производства, является Красноярский край – крупный промышленный регион России. При формировании кластера аддитивных технологий, предприятия и организации Красноярского края могут образовать систему, способную разрабатывать, создавать и применять аддитивные технологии, а также обеспечивать их необходимыми ресурсами. Вовлеченность в кластер крупных промышленных структур края может обеспечить устойчивость системе, а создаваемые в рамках кластера новые организации, в том числе и управленческие, позволяют придать динамичность развитию кластера.

Сопоставим существующие элементы развития аддитивных технологий в крае с базовыми элементами процесса аддитивного производства: технологиями, оборудованием, материалами, программным обеспечением, специализированным кадрами, инфраструктурой поддержки и развития инновационных проектов, реализуемых на территории региона, а также с потребителями аддитивных технологий.

Совершенствованием аддитивных технологий занимаются ведущие ВУЗы региона. Например, учеными из красноярского Института космической техники СибГУ им. Решетнева была создана технология 3D - печати воском [4], а их коллеги из СФУ ведут разработки в области 3D печати биоразлагаемых костей.

На территории региона есть собственный производитель оборудования для аддитивного производства, работающий по технологии метода послойного наплавления (FDM). Компания Импринта входит в тройку лидеров - производителей аддитивного оборудования в России.

В области создания материалов для аддитивного производства у края тоже есть небольшой задел. К примеру, одна из крупнейших компаний России – «Русал», предприятия которой находятся на территории Красноярского края, заключила соглашение с другими регионами России о сотрудничестве в области создания алюминиевых порошков [2]. Вовлечь в процесс создания материалов для аддитивного производства можно и другие добывающие предприятия края, а значит, есть возможность создания не только алюминиевых порошков, но и никелевых или титановых. Помимо этого в крае существуют наработки в области создания композитных материалов, которые завоёвывают всё большую популярность в аддитивном производстве. Ключевые предприятия и организации, на которые необходимо делать ставку в развитии материалов для аддитивного производства: Русал, Норникель, Красцветмет, ФИЦ КНЦ СО РАН, ВУЗы Красноярска.

Красноярский край осваивает и область подготовки кадров для аддитивного производства. В Красноярском техникуме промышленного сервиса идет набор по специальности «Аддитивные технологии», по окончании ССУЗа выпускникам присваивается квалификация техник - технолог. Таким образом, кадровый задел у края существует.

Значительное отставание в области программного обеспечения аддитивного производства наблюдается как в России, так и в Красноярском крае. Но у ВУЗов Красноярска есть сильные кафедры программной инженерии, которые могут взять на себя ответственность за развитие программного обеспечения аддитивных технологий в регионе.

Инфраструктура поддержки инноваций в крае представлена такими организациями как Красноярский региональный инновационно - технологический бизнес инкубатор, Агентство развития инновационной деятельности Красноярского края, Региональный центр поддержки предпринимательства.

И последний, ключевой элемент процесса аддитивного производства – потребители. Как уже отмечалось выше, Красноярский край – промышленный регион, поэтому основными потребителями аддитивных технологий должны стать промышленные предприятия края. Некоторые, уже активно принимают участие в освоении новых производственных технологий. Так, например, на заводе Красмаш выполнен проект реконструкции в корпусе 11 литейного цеха с включением в производство аддитивных технологий [3]. Росатом, часть предприятий которого расположились в городе Железногорске, также активно участвует в развитии аддитивных технологий. Ключевыми потребителями аддитивных технологий на территории края могут стать Красмаш, ИСС им. Решетнева, Красцветмет, КраМЗ и другие крупные промышленные предприятия.

Изучив имеющуюся базу для развития аддитивных технологий в крае, вернемся к кластеру аддитивных технологий. Выделим две ключевые структуры кластера – базовые предприятия (ядро кластера) и структура управления кластером. Ядром кластера должны стать предприятия, на развитие которых направлено создание кластера. В данном случае это промышленные предприятия, такие как Красмаш, ИСС им. Решетнева, Красцветмет, КраМЗ.

Структура управления кластером должна включать в себя как существующие институты государственной и региональной поддержки инноваций, так и должен быть сформирован орган управления кластером – важнейшая составляющая организационного механизма. Это должен быть постоянно действующий орган, сформированный с целью организации и контроля деятельности по реализации проектов, направленных на формирование и развитие кластера. Само ядро кластера должно также образовывать организационное объединение, целостный орган, направленный на развитие кластера. Одной из форм образования такого органа может стать научно - производственный консорциум.

Научно - производственный консорциум – это объединение предприятий реального сектора экономики, научных организаций и высших учебных заведений, выполняющих совместную производственную и научно - технологическую программу, направленную на реализацию приоритетных научно - технологических проектов и создание базовых платформенных технологических решений и цепочек поставок, выполняющих оперативно - тактические задачи замещения высокотехнологичного импорта и определяющих глобальную конкурентоспособность российской экономики в средне - и долгосрочной

перспективе [5]. Образование консорциума позволит наладить устойчивые научно - производственные связи не только на территории кластера, но и за её пределами. Таким образом, сможет реализоваться объединение «заказчиков» и «поставщиков» высокотехнологичной продукции, которые путем общих усилий сформируют производственную и научно - технологическую программу деятельности кластера.

В эту программу должны входить актуальные направления развития аддитивных технологий в регионе, такими можно считать: создание производства материалов для аддитивного производства, организация производства аддитивного оборудования; внедрение аддитивных технологий на промышленных предприятиях региона.

Ориентируясь на вышеописанную базу Красноярского края в области аддитивных технологий, предлагаются следующие механизмы реализации направлений аддитивных технологий в регионе. В области создания металлических порошков и композиционных материалов регион обладает достаточными наработками, в частности, они находят отражения в трудах сотрудников кафедры Института цветных металлов и металлургии СФУ и ресурсного центра СибГУ им. М. Ф. Решетнева. И если эти наработки объединить с богатой ресурсной базой Красноярского края и опытом ведущих инженеров металлургических предприятий края, таких как КрАЗ, Норникель и Красцветмет, то можно создать локальное предприятие, занимающееся разработкой и производством материалов для аддитивного производства.

Наличие собственного производителя 3Д принтеров и разработок ученых СибГУ им. Решетнева заложило основу для создания малых инновационных предприятий, занимающихся производством аддитивного оборудования и совершенствованием существующих 3Д технологий. При надлежащей поддержке со стороны кластерных структур и государства, в перспективе можно получить предприятия, занимающиеся производством аддитивного оборудования, отвечающего запросам предприятий края. Так, например, восковой принтер может стать альтернативой традиционным процессам литейного производства, которое распространено на предприятиях региона. Освоение печати металлом и создание на её основе аддитивного оборудования также является одним из важнейших направлений. Например, ракетно - космическая промышленность и машиностроение, развитое на территории региона, требуют новых подходов к созданию уникальной и высокотехнологичной продукции, производство которой, на данный момент, является трудоемким и затратным процессом.

Ещё одно важное направление, реализация которого является ключевой идеей создания кластера, – внедрение аддитивных технологий на промышленные предприятия Красноярского края. Осуществление данного направления уже началось: ведется оснащение цехов аддитивным оборудованием, внедряются 3Д принтеры на заводах для прототипирования. Но для полноценного производства деталей и переоснащения цехов необходимо многое сделать. Внедрение должно быть обоснованным и просчитанным, а производство деталей – отработанным. Зачастую сами предприятия не могут по ряду причин проводить испытания и апробацию новых технологий, поэтому предлагается создать инжиниринговый центр аддитивных технологий, который может не только провести лабораторные исследования или распечатать прототипы изделий, но и выполнить реализацию проекта внедрения аддитивных технологий на производство «под ключ».

Для внедрения аддитивных технологий на предприятиях важно также организовать сервисное и ремонтное обслуживание. В первую очередь, это связано с обслуживанием нового оборудования на предприятиях. Но также это важно с точки зрения реализуемой программы импортозамещения. Необходимо обеспечить развитие промышленности края без критической зависимости от поставляемого оборудования из - за границы. Аддитивные технологии, включающие в себя не только 3Д печать, но и 3Д сканирование, могут восстанавливать изношенные или сломавшиеся детали импортного оборудования без дополнительных затрат и вне зависимости от зарубежных санкций.

Определив основные направления развития кластера аддитивных технологий, можно отметить, что есть ещё одна сфера, связанная с аддитивными технологиями, которая должна развиваться. Речь идет о разработке программного обеспечения для аддитивного производства. Разработки в этой области можно поставить актуальной задачей для красноярских ВУЗов, у которых имеется сильная база в области программирования. В перспективе, создание качественного ПО и его объединение с местными производителями аддитивного оборудования может стать большим прорывом не только для региона, но и для России.

Обозначив основные моменты, касающиеся кластера аддитивных технологий, наглядно представим его структуру на рисунке 1, где обозначим основных участников кластера и объединения внутри него.



Рисунок 1 – Структура регионального кластера аддитивных технологий

С созданием кластера поменяется структура взаимодействия институтов аддитивных технологий в крае. В ней появятся новые образования, способные восполнить необходимые ресурсы для инновационного развития региона. Более наглядно это показано на рисунке 2, который описывает перспективы взаимодействия уже созданных институтов и предложенных. Можно отметить то, что между структурами происходит усиление

взаимосвязей и появление новых потоков оборудования, технологий, материалов. Всё это образует единую взаимосвязанную сеть, которая является двигателем инновационного развития региона.

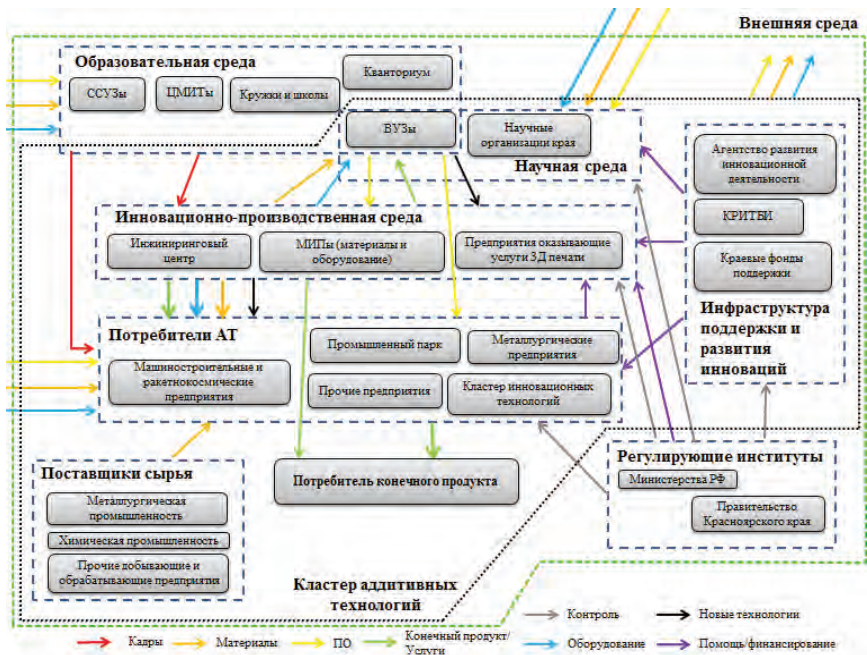


Рисунок 2 – Схема взаимодействия институтов аддитивных технологий в Красноярском крае при создании кластера

Таким образом, создание регионального кластера аддитивных технологий может значительно изменить производственную систему Красноярского края и дать мощный толчок к её развитию. Образовываемые внутри кластера связи активизируют рост инновационной активности внутри предприятий, а создаваемые малые инновационные предприятия обеспечивают облегчение внедрения аддитивных технологий на производство, что в свою очередь ведет к повышению эффективности работы промышленного сектора региона.

### Список использованных источников

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 // Собрание законодательства Российской Федерации – 2018. – № 20 – Ст. 2817.
2. РУСАЛ и ведущий российский технологический вуз заключили соглашение о сотрудничестве [Электронный ресурс]. URL: <http://newslab.ru/news/779468>
3. Пояснительная записка ЭПОС - Инжиниринг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.epos-nsk.ru/sibmetmash/zapiska/>

4. В Красноярске научились изготавливать модели для металлургии при помощи 3D - печати воском [Электронный ресурс]. URL: <https://www.innogros.ru/news/regions/17/05/v-krasnoyarske-nauchilis-izgotavlivat-modeli-dlya-metallurgii-pri-pomoshchi-3d-pe> (дата обращения 11.06.2018).

5. Савзиханова С.Э. Роль кластера в развитие экономики региона и повышение его конкурентоспособности // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 15. – С. 95 - 102.

6. Стратегия Научно - технологического развития России на долгосрочный период (Концепция) от 10.03.2016 // Информационно - аналитический центр «Наука» РАН, 2016 – с. 27.

7. Особенности экономики Красноярского края [Электронный ресурс]. URL: <https://krasnoyarsk.tpprf.ru/ru/region/economy/> (дата обращения 21.05.2018).

8. Люди своего дела: Артем [Электронный ресурс]. URL: <http://newslab.ru/article/727753> (дата обращения 21.05.2018).

9. Зубков, А. Третья промышленная революция. Аддитивные технологии 3D - печати в наукоемких отраслях промышленности / Зубков А. // Технологии в электронной промышленности, 2015. Т. 7. № 83. – С. 73 - 78.

10. Биологи СФУ научились печатать кости [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sfu-kras.ru/staff/17381>

© Лялюцкая М. Ю., 2018

**Малекоци Э.**  
студент 4 курса ВолгГТУ,  
г. Волгоград, РФ

## **ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается сущность маркетинговых коммуникаций и проанализирован международный и отечественный потребительский рынок питьевой воды.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, рынок питьевой воды

Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательным для целевой аудитории. Предприятия различного рода деятельности постоянно продвигают свою деятельность к потребителям, пытаясь реализовать несколько целей: проинформировать перспективных потребителей о своем продукте, услугах, условиях продаж; убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, заставить покупателя действовать, т. е. купить то, что рынок предлагает в данный момент, а не откладывать покупку на будущее. Эти цели достигаются с помощью рекламы, оформления упаковок,

купонов, пресс - релизов и других коммуникационных и продвиженческих видов деятельности. Совокупность вышеупомянутых способов достижения целей называется управление продвижением или маркетинговыми коммуникациями. Управление продвижением имеет разнообразные средства достижения целей: рекламу, паблисити, стимулирование сбыта, рекламу в местах продажи, персональные продажи [1].

Вода – это одно из самых необходимых условий выживания человека. Сравнительный анализ состояния водных запасов 122 стран мира показал, что самая чистая вода в мире в Финляндии, за ней следует Канада, Новая Зеландия и Великобритания. Высокую оценку, получила по результатам исследования Россия – она занимает седьмое место в списке. Мировой объем производства бутилированной питьевой воды оценивается в 330 млрд. литров или \$170 млрд. в 2015 году. Ожидается, что к 2024 году производство бутилированной воды в мире вырастет до \$310 млрд. Ведущими мировыми производителями бутилированной (минеральная, питьевая и газированная) воды являются (рисунок 1) : «Nestle Waters» (бренды «Perrier, San Pellegrino, Acqua Panna, Vittel»), «Groupe Danone» («Evian, Volvic, Badoit»), «PepsiCo Inc» («Aquafina, SmartWater»), «The Coca Cola Company» («Bonaqua»). Кроме того, на рынке значительную роль играет несколько премиальных брендов: «Fiji Water» («The Wonderful Company»), «Voss» («Voss of Norway ASA») и ряд других.



Рисунок 1 – Ведущие мировые производители бутилированной воды [составлено автором].

Россия обладает всеми необходимыми предпосылками для того, чтобы войти в число ведущих мировых экспортеров бутилированной воды. Компания «Nielsen» провела анализ продаж безалкогольных напитков. За период сентябрь 2016 – август 2017 рынок безалкогольных напитков показал рост продаж на 2 % в натуральном и 7 % в денежном выражении. В структуре продаж рынка наибольшую долю занимает категория воды с долей 44 % в натуральном выражении. Далее следуют газированные напитки с долей 25 % и фруктовые соки (21 %).

Наибольший объем производства среди всех федеральных округов приходится на Центральный федеральный округ: в 1 кв. 2016 года там было произведено 328,1 млн. л питьевой воды, что составляет 26 % от совокупного объема. На втором месте с долей 20 % находится Северо - Кавказский федеральный округ, на третьем месте – Приволжский федеральный округ с долей 18 %.

Первоначально, рынок питьевой воды был представлен импортными марками, которые стоили слишком дорого для большинства населения. В течение последних нескольких лет ситуация кардинально изменилась. Отечественные марки питьевой воды набрали обороты, невысокая цена позволила бутылке воды стать неотъемлемой частью ежедневного рациона большинства жителей России.

На примере анализа маркетинговых коммуникаций наиболее продвинутых брендов воды можно увидеть и общие тенденции маркетинга нового тысячелетия. Марки пытаются подстраиваться под региональную специфику каждого рынка сбыта. Чтобы держаться достойными конкурентами в сфере продажи питьевой воды, производители уделяют огромное внимание особо привлекательному и творческому дизайну упаковок их продукта. Мировые тренды на здоровье и молодость являются на сегодняшний день доминирующими. А вода, как ничто другое, олицетворяет собой эти стремления потребителей. Как показывает анализ рынка питьевой воды, даже сегодня по показателю потребления питьевой воды на душу населения в РФ в несколько раз уступает развитым мировым странам. В ближайшем будущем следует ожидать не только сохранения высоких темпов роста объема продаж, но также и структурных изменений рынка.

#### **Список использованных источников**

1) Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник / Е. Н. Голубкова. – Москва : Юрайт, 2018. – 363 с.

2) Мировой и российский рынки бутилированной воды [Электронный ресурс] // Международный независимый институт аграрной политики: офиц. сайт. – 2017.

© Малекоци Э., 2018

**Вишневская Н.Г.**

канд. экон. наук, доцент БашГУ,  
г. Уфа, РФ

**Мухаметдинов Д.М.**

студент БашГУ  
г. Уфа, РФ

## **МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС**

**Аннотация:** Международные экономические отношения всегда будут ключом к процветанию государства и в последствии каждого гражданина. МРТ играет одну из главных ролей в системе мирового хозяйства. Ощутимую долю бюджета государство получает от международной торговли и быть конкурентоспособным на рынке – это один из самых важных критериев для успешного процветания государства. А конкурентоспособность на длительный промежуток времени невозможен без научно - технических инноваций.

**Ключевые слова:** Международное разделение труда, научно - технический прогресс, транснациональные корпорации

Международное разделение труда (МРТ) – явление, при котором каждая страна производит, то что ей выгодно производить, по сравнению с другими странами конкурентами и по сравнению с тем что производить (В Гренландии(Дания) глупо пытаться выращивать бананы). На МРТ влияют несколько факторов таких как географический (климат, полезные ископаемые, почва и т.д.) и научно - технический (научная база).

МРТ является образующим таких понятий как МСП (международная специализация производства) и МКП (международная кооперация производства). Иначе говоря, МСП и МКП образованы от МРТ.

Концепция возникновения МРТ проста – нет такой страны в мире, способной создавать все необходимые товары для удовлетворения потребностей населения. К тому же сотрудничество разных стран более выгодно, чем попытка произвести все блага в одном государстве (за некоторым исключением). Опять же напрашивается пример с бананами в Дании.

Из этого можно понять какие условия нужны для МРТ:

Движение капитала между странами – примером может служить ситуация, в которой, есть все условия для продуктивного производства требуются только вложения.

Интеграция – страны, которые сотрудничают между собой для более успешного производства, должны обмениваться опытом и технологиями, тем самым интегрируя их в своё производство.

Трудовые ресурсы – чтобы добывать какие - то ресурсы или как - то их перерабатывать всегда требуются технологии (научная база) и труд (деятельность). Пример с теми же бананами, чтобы их продать нужно сначала их вырастить (требуется деятельность). [4]

Развитие МРТ напрямую связано с уровнем общедоступностью транспорта и с уровнем общедоступностью информации (развитие навыков).

Основными этапами международного разделения труда можно считать:

1. Времена сформированного мирового рынка. Наблюдалась интенсивное развитие МРТ. Усиливался товарообмен между государствами. Середина XIX в. Связано с развитием морской и сухопутной торговли. Транспорт для человека был дорог и поэтому обмен кадрами был на низком уровне.

2. Мировой рынок → Мировое хозяйство. МРТ наблюдается не только в товарообмене, но и в обмене кадрами и в движении капитала.

Конец XIX – Начало XX в. Времена развития железнодорожного транспорта (вместе с тем снижение цены на транспорт (движение)) и распространения информации. Иначе говоря, больше людей могло позволить себе поехать за границу и больше знало о такой возможности.

3. Глобализация, всеобщая взаимозависимость стран, кооперация и специализация труда на мировом уровне. XX в. – нынешнее время.

На сегодняшний день найти информацию просто. Можно не выходя из дома освоить несколько профессий, благодаря интернету и знакомым людям, которые делятся со своими знаниями.

Существует две группы стран по уровню их развития: промышленно - развитые страны и развивающиеся страны. Страны, принадлежащие к первой группе, имеют на 75 % меньше население, но имеют 80 % ВВП и свыше 80 % промышленного производства стран, принадлежащих к группе развивающихся[1]. Естественно это связано с неэффективным использованием своих ресурсов, в свою очередь связанную с недостатком информации (Пример: Индонезия имеет большее население (267 млн) чем Германия (82.8 млн), Франция (67 млн), Великобритания (63 млн) вместе взятые, но уровень развитости страны весьма на низком уровне. Причина: Нет кадров, нет инфраструктуры).

Доля в производстве продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран равна лишь 16 % , поэтому они до сих пор преимущественно рассматриваются как поставщики сырья для промышленно развитым странам или как импортеры готовой продукции [2]. Говоря простым языком, неразвитым странам остаётся только добывать и продавать ресурсы более развитым, так как представители промышленно - развитых стран лучше знают, что с ресурсами делать.

Основными причинами такого положения стран в мировом хозяйстве была колониальная система, потому как страны, имеющие колонии, старались сделать из своих поставщиков сырья и определенных видов продовольствия.

Из - за того, что стоимость – это есть затраты средств производства + оплата труда + добавочная стоимость, каждый поступающий на рынок товар является участником формирования интернациональной стоимости, то есть мировых цен. Реализуя преимущества МРТ обмениваясь товарами и услугами показывает странам разность между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, в добавок к этому ещё и позволяет экономить ресурсы заменяя более затратную, производящуюся внутри страны, продукцию более дешевым импортным товаром. Зачем покупать в своей стране дорого, если можно импортировать дешево?

По сути, международное разделение труда является одной из самых главных причин организации мировой экономической системы между странами – мирового хозяйства. По причине того, что МРТ является функцией роста производительных сил и производственных отношений, оно позволило странам сотрудничать и повысило уровень интернационализации до общемировых. Потому как, чтобы занимать своё место на мировом рынке и получать с этого доход, нужно быть конкурентоспособными, и следить, интегрировать лучшие мировые технологии для более эффективного производства. Иначе товар или услуга будут неактуальны и его никто не купит.

НТП играет огромную роль на международном рынке. Возьмём к примеру автомобилестроение. Технологий и знаний век назад было очень мало и поэтому производство 1 машины занимало много времени и весьма расходом и из этого следовало цена на 1 машину была велика, и сама продукция обладала мало функциональностью. А сейчас на сегодняшнее автомобилестроение на изготовление 1 машины уходит 17 минут (как заверяет Toyota), собирают автомобили роботы поэтому исключается человеческий фактор (вероятность брака уменьшается), меньше затрат (если бы собирали люди, то им надо было бы платить зарплату), больше количества продукции (роботы могут работать 24 / 7, но вероятность износа оборудования увеличивается, поэтому такое явление не распространено). И в связи с развитием технологий и цена на автомобили снижается. Если

век назад автомобиль могли позволить себе лишь “аристократы”, сегодня у почти у каждой семьи 1 - 2 автомобиля.

Различия уровней социально - экономического развития и научно - технический прогресс вынуждают промышленно - развитые страны часто перестраивать свои системы. Все эти факторы являются причиной нарушения уровня уже сложившихся пропорций внешнеэкономического роста.

На сегодняшний день появляются новые игроки в этой партии – Транснациональные корпорации. Сейчас ТНК имеет ведущую роль в МРТ и является главной производительной силой. ТНК – определяющий фактор и в Международной специализации, и в международном кооперировании. Транснациональным корпорациям подконтрольны уже 40 % мирового промышленного производства. Для наглядности возьмём в пример корпорацию Berkshire Hathaway. Список принадлежащих компаний не уместится и в 3 страницы А4, работает в этой организации 380 тысяч человек, выручка за 2017 год составила 223.7 млрд. долларов США [3].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для развития экономики и в последствии улучшения качества жизни каждого гражданина страны, государство должно взаимодействовать с другими государствами и налаживать контакты между собой. И хотелось бы выразить надежду на то что инвестиции пойдут в науку. Потому как, правильные инвестиции всегда приносят прибыль.

### **Список использованной литературы**

1. Субъекты и их показатели в мировой экономике. [Электронный ресурс] - <https://30school.ru/referaty/ekonomika/sub-ekty-i-ikh-pokazateli-v-mirovoj-ekonomike.html>
2. Международное разделение труда. [Электронный ресурс] - <https://knigi.news/ekonomika/mejdunarodnoe-razdelenie-truda-27719.html>
3. “Что входит в состав и чем владеет компания Уоррена Баффетта “Berkshire Hathaway”.” [Электронный ресурс] - <https://warrenbuffett.ru/berkshire-hathaway-assets/>
4. Вишневская Н.Г. Рынок труда стран СНГ: сравнительный анализ конъюнктурных особенностей // Региональная экономика: теория и практика, 2015. № 37 (412). - С. 58 - 71  
© Вишневская Н.Г., Мухаметдинов Д.М., 2018

**Пестерев В.Н.**

Студент кафедры ЭМ, УГАТУ, Уфа.

**Бесчастнова Н. В.**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры ЭТ, УГАТУ, Уфа.

## **ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ В РОССИИ**

### **Аннотация**

Актуальность данной проблемы: заключается в том, что российский рынок розничных финансовых услуг можно оценить как достаточно развитый и обширный, но ввиду малой

финансовой грамотности населения, разнообразие платежных систем оказывается невостребованным в полном объеме

Целью работы: является обращение внимания на получение знаний финансовой грамотности среди населения и обращение внимания на широкий круг платежных систем

Основным методом является обеспечение простоты и доступности платежных систем, получение населением базовых представлений о их работе

Результат - способность населения соответствовать нынешним условиям, требующим от человека умения грамотно распоряжаться денежными средствами и разбираться в платежных системах, осознание их целей и предназначения.

Вывод: Проблема низкого уровня финансовой доступности в России - это в первую очередь проблема понимания работы финансовых услуг, которую может решить личная инициатива участников взаимодействия (поставщиков и потребителей).

Ключевые слова:

Экономика, Финансовая грамотность и доступность

Финансовая доступность - это состояние финансового рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг, которая характеризуется совокупностью следующих условий:

- наличие инфраструктуры предоставления финансовых услуг ( возможность получения услуг в отделениях финансовых организаций, посредством банкоматов, электронных и платежных терминалов, организации федеральной почтовой связи и возможность дистанционного / удаленного доступа к получению финансовых услуг посредством сети Интернет, с использованием мобильного телефона и иных устройств во всех населенных пунктах РФ);

- востребованность финансовых услуг (спрос со стороны населения и субъектов предпринимательства на доступные финансовые услуги);

- качество финансовых услуг (бесперебойное и безопасное предоставление финансовых услуг, ценовая доступность финансовых услуг для потребителей, доверие граждан к финансовым институтам, эффективная система защиты прав потребителей финансовых услуг);

- полезность финансовых услуг (финансовая грамотность населения, понимание потребителем сути оказываемых ему услуг, оценка потребителем степени положительного / отрицательного влияния оказываемых ему услуг на качество его жизни) [1].

Целями исследования были получение информации о том, как потребители пользуются всеми существующими на российском рынке финансовыми продуктами и услугами, а также оценка восприятия уровня финансовой доступности как поставщиками банковских, страховых и платежных решений, так и их текущими и потенциальными клиентами. Результаты были получены на основе всероссийского опроса текущих и потенциальных пользователей финансовых услуг и глубинных экспертных интервью с поставщиками финансовых услуг [2].

Если подводить краткие итоги исследования, то на первый взгляд российский рынок розничных финансовых услуг можно оценить как достаточно развитый. Доля пользователей различными банковскими, страховыми и платежными сервисами превышает

три четверти трудоспособного населения страны и составляет 77 % . Уровень удовлетворенности финансовой инфраструктурой варьирует от 64 % до 77 % , а доля тех, кто намеревается обратиться за наиболее популярными продуктами в ближайший год, достигает 20 - 30 % опрошенных. Но при более глубоком анализе обнаруживается множество скрытых и явных проблем, каждая из которых может стать не менее серьезным испытанием для игроков российского банковского или страхового сектора, чем различные макроэкономические процессы, изменения во внешнеэкономической среде или в законодательстве.

Но и в данном случае следует говорить скорее не о том, что потребители до сих пор не читают договор, заключаемый с кредитно - финансовой организацией при получении займа, и даже не о повторном кредитовании для погашения предыдущей задолженности или легкомысленном отношении к задержкам при внесении платежей. Речь идет о самом восприятии функции кредитного продукта.

Кредиты в России до сих пор служат не способом повысить качество жизни в текущий момент, а возможностью избежать различных проблем. Например, самые популярные мотивы оформления кредитной карты - "на всякий случай" (14 % ) и "на случай нехватки денег до зарплаты" (13 % ).

Кредит устойчиво занял в сознании россиян место страхового полиса, который может прийти на помощь в критической ситуации, даже если она предполагает резкое сокращение доходов. Маловероятно, что для решения этой проблемы достаточно внесения поправок в какой - либо законопроект. И в то же время она будет сказываться на рынке и дальше, повышая долю неиспользуемых кредитных карт, лежащих мертвым грузом в кошельках потребителей, выступая барьером для развития персонального страхования или рынка сберегательных продуктов, которые, кстати, чаще воспринимаются как способ накопить денежные средства на крупную покупку, нежели как способ получения дохода [3].

В то же время нельзя сказать, что наличие проблемы низкой финансовой доступности в России - это исключительно "заслуга" потребителей и того низкого уровня финансовой грамотности, о которой в профессиональном сообществе говорят не меньше, чем о проблемах потребительского кредитования. Исследование также показало, что поставщики зачастую неверно трактуют причины поведения и мотивы своих клиентов. Например, признавая проблему физического доступа к предлагаемым сервисам, поставщики финансовых услуг нередко упускают из виду тот факт, что с точки зрения потребителя она представляется относительно менее важной по сравнению с факторами, связанными с надежностью банка или страховой компании и в особенности с высокой сложностью имеющихся финансовых продуктов и услуг.

Поставщики нередко также переоценивают и значимость ассортимента для конечного потребителя. Как видно из результатов исследования, текущие и потенциальные пользователи финансовых услуг подчас не видят необходимости даже в тех продуктах или платежных сервисах, которые есть на рынке. При низком уровне мотивации к пониманию их назначения потребители нередко путают между собой даже наиболее популярные виды финансовых продуктов (обязательное и добровольное медицинское страхование, кредитные и дебетовые карты, срочные вклады и счета до востребования).

Если учесть, что большинство россиян, как правило, склонно считать, что разобраться в кредитных или страховых договорах крайне сложно, то можно предположить, что широкой продуктовой линейке потребители предпочтут один, но простой и понятный продукт.

Таким образом, я пришел к выводу, что проблема низкого уровня финансовой доступности в России - это в первую очередь проблема понимания. Причем не только в той области, где оно напрямую связано с уровнем финансовой грамотности текущих и потенциальных пользователей финансовых услуг, но и также в сфере коммуникации между потребителями и поставщиками. Законодательство или различные инициативы в этой области, безусловно, могут улучшить ситуацию на рынке финансовых услуг, но вряд ли стоит возлагать на государственные и общественные организации ответственность за повышение уровня взаимопонимания между финансовыми компаниями и их клиентами, скорее это задача самих участников взаимодействия - как поставщиков, так и потребителей.

### **Библиографический список**

1. Ермакова Н.Б. Финансовый менеджмент. Учебное пособие для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2014 г. — 621 с
2. Инструментарий финансового менеджмента на инновационно ориентированном предприятии / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова, Е. В. Евтушенко. – Уфа: БАГСУ, 2012. – 71 с.
3. Кричевский, М. Л. Финансовые риски: учеб. пособие / М. Л. Кричевский. – М.: КНОРУС, 2016. – 244 с.

© Пестерев В.Н., Бесчастнова Н. В. 2018

**Пименова И.С.**

Студент 2 - ого курса магистратуры СГЭУ

г. Самара, РФ

Научный руководитель: Лукьяненко Л.Ф.

Канд. эк. наук, доц. СГЭУ

г. Самара, РФ

## **ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Проблема выбора допускаемых НК РФ способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово - хозяйственной деятельности налогоплательщика делает тему статьи актуальной.

Целью данной статьи является рассмотрение роли учетной политики организации в налоговом планировании и прогнозировании.

Для достижения данной цели в статье рассмотрены задачи и этапы формирования учетной политики, оценка её эффективности с учетом фактора времени с помощью дисконтирования.

### **Ключевые слова**

Учетная политика, налогообложение, эффективность, разработка учетной политики, дисконтирование.

Одним из важнейших этапов финансового планирования на предприятии является учетная политика как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета.

Главная задача учетной политики предприятия - раскрыть те способы учета, которые существенно влияют на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями отчетности.

Эффективная учетная политика - это закрепленная внутренними нормативными актами совокупность принципов, приемов и правил ведения учета, которая должна соответствовать стратегии развития предприятия и способствовать получению максимального эффекта от функционирования системы учета в рамках действующего законодательства.

Формирование учетной политики – разноплановый ответственный процесс, в результате которого строится порядок функционирования учетной системы предприятия. При формировании учетной политики необходимо учитывать множество нюансов предприятия: специфику деятельности, масштабы, количество и виды основных средств и имущества, объем оборотного капитала. Фонд оплаты труда и квалификация работников учетных подразделений также находятся во взаимосвязи с некоторыми аспектами учетной политики, так как нельзя допустить, чтобы затраты на организацию учета превысили его эффективность. Так, например, чем больше разницы между бухгалтерским и налоговым учетом, тем более высокая квалификация бухгалтера требуется для ведения учета.

Рассмотрим основные этапы разработки эффективной учетной политики:

1 - й этап - проектный:

- анализируется деятельность предприятия и его структура;
- определяются долгосрочные и краткосрочные цели деятельности организации;
- изучается текущего состояния учета и внутреннего контроля;
- происходит выделение целей учетной политики;

2 - й этап - текущий:

- совершенствование и шлифовка имеющейся учетной политики;
- определяется круг аспектов для отражения в учетной политике;
- разрабатывается новая учетная политика;
- разработка внутренних нормативных актов;

3 - й этап - контрольный:

- преодолеваются проблемы, связанные с внедрением новой учетной политики;
- проводится обучение, пишутся разъяснения, даются консультации персоналу;
- отстаиваются новые методы учета при взаимодействии с налоговыми службами;
- своевременно вносятся текущие изменения в корпоративные нормативные документы.

При оценке эффективности учетной политики необходимо в первую очередь понимать, что на общую сумму налога на прибыль за срок жизни организации повлиять невозможно, мы можем лишь управлять суммой налогооблагаемой базы во времени. Таким образом,

основной критерий оценки эффективности учетной политики для всей организации в целом – поддержание оборотных средств на максимально возможном уровне в каждый момент времени.

Чтобы оценить эффективность используемой учетной политики, необходимо сравнить расходы на налог на прибыль для используемого варианта учета и альтернативного.

Поскольку учетная политика позволяет влиять лишь на размер налога во времени, при оценке её эффективности необходимо учесть фактор изменения стоимости денег во времени. Для этого используется коэффициент дисконтирования.

Дисконтирование денежных потоков – это приведение потоков к единому моменту времени, часто используют для приведения к стоимости текущего момента стоимости платежей будущих периодов. Это делает возможным оценить бизнес в целом или экономическую эффективность инвестиций. Дисконтирования денежных потоков основано на том факте, что объем денег, которым располагает предприятие сегодня, в реальном выражении стоит больше, чем равный объем, который поступит на предприятие в будущем.

Коэффициент дисконтирования – это показатель, который применяется для проведения процедуры дисконтирования (приведения будущей цены денег к их сегодняшней стоимости) [3]. Этот коэффициент демонстрирует, на какую величину уменьшится денежная сумма с учетом фактора времени и размера используемой ставки дисконта. Формула коэффициента дисконтирования:

$$K=(1+R)^{-n}, (1)$$

Где R – ставка дисконтирования;

n – количество периодов.

Ставка дисконтирования учитывает источник финансирования инвестиций и ставку доходности по каждому источнику. Состоит эта ставка из двух элементов: безрисковой нормы доходности и премии за риск. В качестве безрисковой нормы доходности можно использовать:

- действующий уровень рентабельности;
- ставку дивиденда по привилегированным акциям;
- ставку рефинансирования Центробанка.

Таким образом, применение допустимых законодательством методов уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль позволит организации существенно экономить на налоге в первые три года применения второго варианта учетной политики. В четвертом году применения экономия будет незначительной. В последующие годы возникнет превышение налога при втором варианте над первым, однако экономия в первые годы покрывает суммы этого превышения.

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

1. Пименов Н.А. Налоговое планирование. - М.: Юрайт, 2016.
2. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) – Официальный сайт ФНС РФ.
3. Муратов И.М. Экономическое обоснование дипломных проектов, посвященных разработке программного продукта ИС– Учебное пособие. – Самара: СамГТУ, 2005. – 46 с.

© Пименова И.С., 2018

## **ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РИСКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены цели создания и деятельности международных банков, их предназначенность и необходимость. Отмечены востребованность учета факторов и условий реализации рисков, характерных для разных стран и соответственно для лучшей ориентации методического и инструментального обеспечения риск - менеджмента международных банков. Описаны природно - климатические, ресурсные, демографически - социальные, предпринимательские и административные факторы и условия формирования рисков международных банков в разных странах.

### **Ключевые слова**

Международные банки, банковские риски, факторы и условия формирования рисков, национальные особенности.

Технический прогресс, конкурентная среда и неустойчивые потребительские предпочтения проявляются в сфере деятельности кредитных организаций в форме многочисленных и разнообразных банковских рисков. Их число и разнообразие зависит от многих условий и часто выходит за рамки тех наборов, которые с высокой долей примитивности и низкой долей профессиональной компетентности разрабатывают и настойчиво рекомендуют банковскому риск - менеджменту как международные, зарубежные, так и национальные органы банковского надзора и регулирования. В состав этих условий можно включить национальные природные условия, ресурсное обеспечение, предпринимательские сферы и инфраструктуру, социокультурные факторы, а соответственно размеры, специализацию, видовой состав и конкуренцию кредитных организаций, а также приоритеты, ограничения и запрещения внутренней банковской политики.

В международных экономических, а также и политических отношениях особое место занимают и особую роль играют международные банки. Они призваны дополнять международные договоренности, стабилизируют и укрепляют связи между странами, обеспечивают экономическую интеграцию, развивая промышленность, инфраструктуру, а также образование и культуру государств, входящих в сферу их деятельности. При этом и сам набор, и иерархия, и проявления, и последствия банковских рисков международных банков имеют особую специфику, отличаясь от стандартных банковских рисков, тем более от рисков стандартного набора, разработанного органами банковского надзора и регулирования. Созданные как международные организационные структуры, такие банки вынуждены обязательно учитывать, выявлять, анализировать, оценивать факторы рисков, формируемых при работе с национальным предпринимательством, правительственными

учреждениями, общественными организациями, представителями населения. Так, климат, природные условия, однородность или мозаичность ландшафта, цикличность или внезапность, а также масштабы стихийных бедствий определяют специализацию предпринимательства, развитость и разнообразие инфраструктуры, занятость населения, источники и направления бюджетных расходов, образуя при этом комплекс общих рисков, которые в свою очередь в большинстве случаев входят в число факторов и условий формирования и реализации кредитного, депозитного, инвестиционного, а также странового и в значительной степени модельного банковских рисков.

Ресурсное обеспечение страны и её регионов является определяющим фактором специализации национальных экономик, экспортных и импортных торговых связей страны, занятости и уровня жизни местного населения, эмигрантской привлекательности. Склонность к сбережениям или инвестиционная активность населения, направления и компетенции образования, деятельность общественных организаций, доходы и расходы бюджетов, но в первую очередь специализация и иерархия направлений предпринимательства напрямую зависят от ресурсного обеспечения страны или региона. Уровень кредитоспособности и цели кредитования, объемы и сроки кредитования, виды и ликвидность залогов и залогов, то есть цели, методы и инструменты управления кредитными банковскими рисками международных банков во многом определяются ресурсным обеспечением стран, проекты которых кредитуют эти банки. От ресурсного обеспечения зависят также объемы, направления и интенсивность движения денежных потоков, а, следовательно, и востребованность в пассивных операциях банков, в ориентированных на клиентов приоритетах депозитной внутренней банковской политики, в оптимизированных параметрах пассивных банковских продуктов.

Среди факторов рисков международных банков важное место занимают факторы демографические, такие как численность и состав населения, возрастные и половые характеристики, занятия и уровень занятости, наличие и род занятий эмигрантов, темпы прироста населения. Эти, а также национальный менталитет, исторические традиции, вероисповедание, понятие морали, честности и иные социокультурные факторы оказывают влияние на все основные приоритеты, ограничения и запрещения внутренней банковской политики. Связанные с демографическими и социокультурными факторами склонности к потреблению или к сбережениям определяют параметры как пассивных, так и активных банковских продуктов и влияют на риски, в них формируемые. Наиболее ярко это проявляется в деятельности исламских банков.

На общие, рыночные, а также и специализированные банковские риски и риски банковской инициализации формирующее влияние оказывают факторы, зависящие как от природных, ресурсных, так и от демографических и социокультурных характеристик страны и региона. К последним можно отнести базовую специализацию национального бизнеса (торговля, строительство, добыча как возобновляемых, так и невозобновляемых природных ресурсов, сельское хозяйство, машиностроение и иное) и его международную кооперацию, а также техническую, юридическую, финансовую компетентность предпринимателей, умение их определять как выгоды, так и проблемы.

Международные банки должны учитывать и уметь управлять рисками, предопределенными наличием, в том числе историческим, или отсутствием ресурсных, территориальных, социальных или религиозных споров и конфликтов и между

государствами, и внутри стран между отдельными регионами. В крайнем проявлении эти чистые риски могут выходить на уровень шоков, когда начинаются военные действия, сопровождаемые уничтожением предпринимательских, государственных, социальных объектов, гибелью населения.

Значительное число факторов страновых рисков международных банков связаны со структурами власти страны, где реализует банк свои проекты. Политический менталитет, технологии, приоритеты нередко оказывают негативное влияние на деятельность государственных лидеров и органов власти. К факторам таких вариантов страновых рисков можно отнести:

- неустойчивость, частая смена власти и её политических приоритетов делают проблемным применение в защите от потерь по кредитным рискам государственных гарантий;

- готовность национальных властей разной специализации и уровня следовать советам иностранных консультантов [1], а иногда и жестким требованиям международных правовых структур, не всегда лояльных к отдельным странам;

- наличие во власти и бизнесе некомпетентных, не знающих особенностей национальной экономики и внутреннего права, вплоть до уголовного, но при этом амбициозных иностранных специалистов, советников, консультантов;

- неграмотность и некомпетентность в вопросах, которыми они должны управлять, чиновников, поднаторевших только в сфере политических интриг, менеджмента и борьбы за власть;

- влияние, его сила и направленность на деятельность властей религиозных деятелей, общественных лидеров, глав кланов, сотрудничество или конкуренция и конфронтация между ними также делают проблемными государственные гарантии;

- специфика уголовного и гражданского права, их запреты, ограничения и запрещения (легальное производство и потребление «лёгких» наркотиков, запреты потребления спиртных напитков, частные коммерческие тюрьмы и военные организации);

- присутствие во власти и бизнесе как в статусе консультантов, советников, а бывает и в качестве гуру, наставников, учителей, так и в ранге реальных чиновников и руководителей фирм пророков, ясновидящих, потомственных и дипломированных соответствующими академиями ведьм, колдунов, «матушек», «господ», блаженных и прочих темных личностей. В Индии и Японии, например, большую роль и в предпринимательстве, и в быту, и в политике играют заключения астрологов. Из той же Индии на Петербургский экономический форум весной 2018 года был приглашен некий провидец в соответствующем его специальности одеянии и с регалиями;

- ликвидность государственных гарантий во многом зависит от лояльности местных властей по отношению к решениям международных и иностранных организаций и готовности следовать советам и консультациям иностранных специалистов, даже если эти решения, советы, консультации и наставления не только не соответствуют национальным интересам, но и нарушают национальное законодательство, в том числе и уголовное;

- координированность и вороватость местных чиновников, в карманы которых перетекают не только средства национальных программ и проектов, но нередко и значительная часть ресурсов иностранных государственных и предпринимательских кредитов;

- наличие во власти, в образовании, в политике, в предпринимательстве, в общественном движении личностей, открыто или тайно действующих против своей страны, её истории, традиций, бытового уклада, понятий этики, морали, нравственности, её религии, культуры, искусства. Под их влиянием уничтожается местная промышленность,

сельскохозяйственные отрасли, разоружается армия, переписывается история страны, в том числе и в части её роли в международных событиях, сокращается число необходимых населению и бизнесу кредитных организаций. Перестраиваются на отказ от национальных достижений в ориентированности на иностранные правила образование [2], антинационализируются и дебилизируются современное изобразительное искусство (включая инсталляции), авангардные фильмы и театральные постановки, телевизионные шоу и конкурсы, теряются государственные земли и ресурсы;

– технологии политического успеха и карьерного роста с учетом национальных и исторических особенностей бывает что не требуют от чиновников элементарной грамотности и профессиональной компетентности и решения, которые ими принимаются без совета со специалистами, носят чисто административный, антинациональный и коррупционный характер;

– демократичность, декларированная или реальная, общенародность власти или централизованность, часто жесткая, что проявляется в роли государственных лидеров в жизни и развитии страны, её промышленности, сельском хозяйстве, науке, образовании, искусстве, культуре, социальной сфере, в международных связях;

– сферы и уровень «административного навеса», подменяющего реально эффективную деятельность профессионалов составлением многочисленных и разнообразных планов, отчетов и оценивающего результаты работы по далеким от действительности показателям, рейтингам, стандартам, компетенциям. Такая ситуация очень благоприятна для формирования рисков международных банков, связанных с созданием фиктивных, виртуальных фирм и проектов.

Факторы и условия разных стран могут значительно различаться в их влиянии как на стандартные, так и на специфические риски международных банков.

#### **Список использованной литературы**

1. А. Привалов. О «цифре» и реальности. // Эксперт, № 20, 14 - 20 мая 2018 г.
2. А.А. Бодров. Российский педагог – последняя надежда. // Русский дом, № 10, 2017 г.

© Русанов Ю.Ю., 2018 г.

**Савельева Е. А.**

студент 4 курса ФГБОУ ВО «БГУ»

г. Улан - Удэ, РФ

**Нагаслаева И.О.**

канд.экон.наук, доцент ФГБОУ ВО «БГУ»

г. Улан - Удэ, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ МОББИНГ - ПРОЦЕССОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОШКОЛЬНОГО И ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается актуальная на настоящий момент проблема моббинга в организациях, в частности, особенности его проявлений в образовательных учреждениях

дошкольного и школьного образования. Представлены результаты исследования в области направления моббинга, наиболее распространенных моббинг - действий.

**Ключевые слова:**

моббинг, направление моббинга, моббинг - действия.

Профессиональная деятельность занимает определяющую позицию в жизни практически каждого человека, поскольку она оказывает влияние на уровень социального благополучия, статус и положение в обществе. Самореализация и развитие человека также во многом зависят от трудовой деятельности. Среди факторов успешности профессиональной деятельности особое место занимает психологический климат в коллективе и взаимоотношения с коллегами (руководством) и именно в данной сфере у большинства возникают проблемы, что делает актуальным исследование такого явления, как психологический террор на рабочем месте или другими словами «моббинг».

Моббинг (от англ. mob – грубить, нападать толпой) – форма психологического насилия в виде травли сотрудника в коллективе с целью его последующего увольнения. Оно проявляется в виде разного рода притеснений работника, происходящих на протяжении длительного времени (негативные высказывания, необоснованная критика, социальная изоляция, распространение о работнике заведомо ложной информации и т.п.) [1].

Выделяют два вида моббинга: 1) вертикальный – «боссинг» (от англ. boss – хозяин, шеф), когда психологический террор в отношении работника исходит от руководства; 2) горизонтальный – когда психологический террор исходит от коллег. Отмечается, что «боссинг» обычно сопровождается созданием группировок, подключением к психологическому давлению на работника других членов организации [1, 89 с.].

На основании анализа данных о зарубежных исследованиях данного явления, можно сформулировать следующие тезисы касаясь моббинга:

- средняя продолжительность моббинга в различных формах его проявлений составляет от одного до пяти лет;
- около 20–40 % сотрудников, так или иначе, подвергаются психологическому террору на рабочем месте;
- в большинстве случаев моральное преследование исходит от сотрудников одного функционального уровня.

«Кроме того, в настоящий момент не было выявлено связи между сферой профессиональной деятельности и проявлениями морального преследования. То есть нельзя однозначно говорить, что та или иная сфера деятельности, ввиду своих функциональных особенностей, в большей мере подвержена риску возникновения психологического террора. Однако, согласно данным исследований Ханца Леймана, в производстве, торговле, сельском и лесном хозяйстве, здравоохранении процент возникновения моббинга невелик. Зато в сфере образования уровень возникновения данного явления гораздо выше»[3, с. 58].

Возникновение в организации такого явления, как моббинг, может быть вызвано рядом причин. Так, к индивидуальным причинам следует отнести, прежде всего, поведение сотрудника, зависящее от типа характера и системы ценностей, принимаемой за образец. К общественным причинам относится стиль руководства, уровень требований к персоналу, плохая корпоративная структура, проблемы с коммуникациями на уровне «руководитель - подчиненный». Развитие науки и техники также создает ряд предпосылок для

возникновения морального преследования: увеличение загруженности, индивидуализация рабочего пространства. К причинам производственного характера относятся «старение» организационной структуры, неблагоприятные условия труда, нерациональное распределение задач.

Для исследования особенностей моббинг - процессов в сфере образования было проведено анкетирование среди преподавателей образовательных учреждений дошкольного и школьного уровня. Выбор обусловлен высоким уровнем риска распространения случаев морального преследования в данной области профессиональной деятельности. Целью первого этапа опроса было определение возрастной категории сотрудников, чаще подвергающихся моральному преследованию, а также же его направленности. В качестве респондентов выступили 127 сотрудников школ и учреждений дошкольного образования Бичурского района, в возрасте от 25 до 65 лет, стаж работы в образовательных учреждениях района и республики от 1 года до 30 лет. Была произведена сегментация преподавателей на следующие возрастные группы:

- от 25 до 35 (37 человек);
- от 36 до 50 (60 человек);
- от 51 до 65 (30 человек).

Данные опроса представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Направление моббинга по возрастным категориям

Направление	Моббинг со стороны руководства	Моббинг со стороны коллег	Не подвергались моральному преследованию
Возрастная группа 25 - 30 лет			
Количество человек	11	18	8
% от общего количества в данной возрастной группе	29,7 %	48,6 %	21,6 %
% от общего количества опрошенных	8,7 %	14,2 %	6,3 %
Возрастная группа 36 - 50 лет			
Количество человек	12	13	35
% от общего количества человек в данной возрастной группе	20 %	26,6 %	68,3 %
% от общего количества опрошенных	9,4 %	10,2 %	27,6 %

Возрастная группа 51 - 65 лет			
Количество человек	5	17	18
% от общего количества в данной возрастной группе	16,7 %	56,7 %	26,7 %
% от общего количества опрошенных	3,9 %	13,4 %	6,3 %
Итого по всем возрастным группам			
Количество человек	28	48	51
% от общего количества опрошенных	22,0 %	37,8 %	40,2 %

Исходя из данных таблицы 1, можно сформулировать следующие выводы:

1. Большинство респондентов всех возрастных групп утверждают, что моральное преследование чаще исходит от коллег. Более всего моббинг - действиям со стороны коллег подвержены молодые специалисты (48,6 % в возрастной группе и 29,7 % от общего числа). Достаточно часто психологическому террору, исходящему от коллег по цеху, подвергаются специалисты более зрелого возраста (13,4 % от общего числа опрошенных).

2. Со стороны руководства моральному преследованию в большей мере подвергаются специалисты в возрасте от 36 - 50 (20 % в своей группе и 9,4 % от общего числа респондентов). Также данная возрастная группа представляет большинство среди сотрудников, не подвергавшихся психологическому террору на рабочем месте (68,3 % в своем сегменте и 27,6 % от общего числа).

Причинами нападок специалистов одного функционального уровня могут выступать личная вражда, соперничество за более высокие показатели и, соответственно, более высокую заработную плату (в данном случае стимулирующая часть заработной платы у учителей). Особенно ярко это выражено в возрастном сегменте 35 - 50 лет – состоявшиеся как личности и как специалисты преподаватели, знающие уровень своих возможностей и, соответственно, выдвигающие свои требования. Данный сегмент часто конфликтует между собой, как показывает опрос, но в то же время наблюдается давление со стороны руководства, поскольку это, обычно, люди одной возрастной группы. Осмелюсь предположить, что по этой причине возможно развитие и иного направления моббинга – от подчиненных в отношении руководства.

Давление на молодых специалистов со стороны более опытных может быть обусловлено так называемым «синдромом наставника», когда старшие считают, что молодые специалисты в силу отсутствия опыта не имеют право на собственные идеи, предложения, на более высокий уровень материального стимулирования соответственно. В то же время, молодые специалисты в сфере образования реже подвергаются давлению со стороны руководства. Это вызвано потребностью в молодых кадрах, особенно в сельских

образовательных заведениях. Руководство школ и дошкольных образовательных учреждений все же чаще поддерживают молодых специалистов и содействуют им.

Моральное преследование в отношении специалистов зрелого возраста возникает, зачастую, из - за необходимости омоложения кадрового состава и предоставления «дороги молодым». Однако, стоит отметить, что данные сотрудники не так часто подвергаются моббингу, сказывается уважение к возрасту и опыту.

В качестве основы исследования была использована классификация действий в рамках психологического террора, сформулированная Ханцом Лейманом. Известный психолог выделил 45 вариаций поведения, характерного для моббинга, которые разделил на пять блоков: коммуникативные нападения, посягательства на социальные отношения, посягательства на социальный авторитет, посягательства на качество профессиональной и жизненной ситуации и посягательства на здоровье»[3, с.61].

Ответы респондентов по данным структурным блокам представлены в Таблице 2. Отметим также, что из данной таблицы были исключены такие направления моббинг - действий, как посягательство на здоровье и социальные отношения, так как среди респондентов никто не отметил данные пункты. Также не была произведена сегментация по возрасту, поскольку ответы респондентов разных возрастных групп не имеют существенных различий.

Таблица 2. Результаты исследования моббинг - действий

Коммуникативные нападения	Количество	% от общего числа
Крик, громкая ругань	72	94,7
Критика	52	68,4
Ограничение возможности высказаться со стороны коллег	68	90,8
Ограничение возможности высказаться со стороны руководства	71	93,4
Уход от контакта посредством презрительных взглядов или жестов	34	44,7
Устные угрозы	6	7,9
Посягательства на социальный авторитет	Количество	% от общего числа
Сплетни	55	72,4
Несправедливая оценка	70	92,1
Поручение работ, унижающих чувство собственного достоинства	45	59,2
Насмешки	24	31,6
Насмешки над личной жизнью	13	17,1
Посягательства на качество профессиональной и жизненной ситуации	Количество	% от общего числа

Постоянное поручение новых заданий	67	88,2
Поручение объекту заданий, выходящих за рамки его квалификации, чтобы опозорить его	41	53,9

Анализ данных показывает, что наиболее распространенными категориями моббинг - действий в сфере дошкольного и школьного образования являются крик и громкая ругань (94,7 %), ограничение возможности высказывать свое мнение, как со стороны руководства, так и исходящее от коллег (93,4 % и 90,8 % соответственно).

Распространены такие направления, как несправедливая оценка, постоянное поручение новых заданий (92,1 % и 88,2 % соответственно), а также разговоры «за спиной» или, иными словами, сплетни (72,4 %).

Полностью отсутствует такой блок моббинг - действий, как посягательства здоровье и социальные отношения, что, по нашему мнению, является следствием того, что специалисты в данной сфере это, преимущественно, женщины. По этой же причине минимальный процент респондентов отметил такие категории, как устные угрозы (7,9 %) и насмешки над личной жизнью (17,1 %).

Все респонденты отметили ухудшение психического и физического состояния после осуществления по отношению к ним моббинг - действий. Участники нашего исследования, проанализировав свое состояние, выявили следующие симптомы (заболевания), которые проявились у них вследствие моббинг - действий (Таблица 3).

Таблица 3. Симптомы (заболевания), проявившиеся в результате моббинг - действий

Симптомы (заболевания)	Количество респондентов, отметивших данный симптом	
	чел.	%
Повышенное давление	25	32,9
Головная боль	68	89,4
Сомнения и неуверенность в себе	40	52,6
Изменения сердечного ритма	34	44,7
Беспокойство	59	77,6
Отчаяние	11	14,5
Постоянная усталость	18	23,6
Бессонница	21	27,6
Пониженное чувство собственного достоинства	48	63,2
Раздражительность, агрессивность	26	34,2
Апатия	39	51,3
Депрессия	15	19,7
Боли в области сердца	17	22,4

Моббинг - действия в организации оказывают негативное влияние на здоровье. Самые распространенные психические последствия, которые указывают педагогические работники: головная боль (89,4 % ), беспокойство (77,6 % ), пониженное чувство собственного достоинства (63,2 % ), сомнения и неуверенность в себе (52,6 % ), апатия (51,3 % ). Кроме того, респонденты отметили, что состояние, в котором они находятся в результате психологического давления, оказывает значительное влияние на мотивацию к трудовой деятельности и взаимоотношения в семье.

Исходя из результатов исследования, можно сделать вывод, что моббинг – явление, неприемлемое для любой организации, а в особенности для образовательных учреждений. Важно не просто бороться с его проявлениями, а принимать меры по профилактике возникновения морального преследования, во всех его формах. Прежде всего, необходимо создать в организации условия, в которых будет минимизировано проявление факторов, стимулирующих моббинг. Это может быть создание благоприятной среды для профессиональной деятельности, предоставление сотрудникам возможности высказывать свое мнение, снижение уровня загруженности, демократизация организационной структуры.

В заключение уместно будет процитировать лозунг, прозвучавший на конференции «Работа и отношения: о дискриминации, моббинге, боссинге и гражданской смелости» (2009 г., Прага): «Общество, которое допускает моббинг, ставит под сомнение основные постулаты демократии» [2, с. 31].

### **Список использованной литературы**

1. Колодей К. Моббинг. Психотеррор на рабочем месте и методы его преодоления / Харьков: Гуманитарный Центр, 2007. – 368 с.
2. Курсова О.А. Защита от моббинга в трудовых отношениях: проблемы правового регулирования // Вестник Омской юридической академии. 2014. №3 (24) С.28 - 31.
3. Нижегородова Л.А, Кудинов В.В. Моббинг в системе образования. Влияние моббинга на сферу профессиональной деятельности и психофизическое состояние педагога // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. 2011. №4 (9). С.58 - 63.  
© Савельева Е.А., Нагаслаева И.О., 2018

**Свищева В.А.**, к.э.н., доцент

Кафедра финансов, кредита и налогообложения  
ПИУ имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС  
г. Саратов, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы реализации региональной налоговой политики в современных условиях. Особое внимание уделено переходу на

кадастровую стоимость налогообложения имущества и обеспечению эффективности налоговых льгот.

### **Ключевые слова**

Налог, налоговая льгота, налоговая политика, региональные налоги, региональное управление, налоговые расходы.

В соответствии с Конституцией РФ и действующим федеральным законодательством, устанавливающими систему российского федерализма, органы государственной власти субъектов РФ наделены рядом полномочий в налоговой сфере. Сегодня весьма актуальным остается проблема определения степени налоговой самостоятельности регионов и их возможности влияния на налоговый потенциал и формирование налоговых доходов региональных бюджетов. Вопрос о том, насколько установленные полномочия позволяют российским регионам проводить эффективную региональную налоговую политику, остается весьма дискуссионным. В тоже время регионы России на основании специальных статей НК РФ имеют возможность определять отдельные элементы налогообложения по региональным налогам, а также по таким федеральным налогам, как налог на прибыль организаций (в отношении региональной налоговой ставки), налог на доходы физических лиц (в части имущественных вычетов) и упрощенная и патентная системы налогообложения (в части определения видов деятельности, налоговых ставок и возможности налоговых каникул). Таким образом, у региональных органов власти есть отдельные рычаги воздействия на систему налогообложения на территории конкретного субъекта РФ и формирование налогового климата через проведение региональной налоговой политики.

Следует отметить, что Правительство РФ и Минфин РФ оказывают значительное влияние на управленческие решения в субъектах РФ через определение наиболее значимых задач реализации общегосударственной налоговой политики. [1] В настоящее время это:

- инвентаризация и оценка эффективности налоговых льгот, установленных субъектами РФ;
- переход на кадастровую стоимость налогообложения земли и имущества организаций и физических лиц;
- создание максимально благоприятных налоговых условий для организации и развития малого бизнеса.

По данным Минфина РФ региональные бюджеты недополучают значительные суммы бюджетных доходов в связи с применением налоговых льгот. Данные за 2015 год представлены в таблице 1. [2]

Таблица 1

Объем налоговых льгот по региональным налогам в 2015 году.

Региональные налоги		Сумма налога	Сумма льгот	Доля льгот в общем объеме льгот	Отношение льгот к налогу
<i>Итого</i>		<i>852,4</i>	<i>446,0</i>	<b>100 %</b>	<b>52 %</b>
Налог на	Всего	712,4	433,7		61 %

Имущество организаций	Федеральные льготы	-	277,6	64 %	39 %
	Региональные льготы	-	156,1	36 %	22 %
Транспортный налог	Всего	140,0	12,3		9 %
	Федеральные льготы	-	1,8	15 %	1 %
	Региональные льготы	-	10,5	85 %	8 %

Региональная налоговая политика должна обеспечивать базовую задачу не повышения уровня налоговой нагрузки на добросовестных налогоплательщиков. Особенно это важно учитывать при налогообложении имущества по кадастровой стоимости, что относится к прямой компетенции субъектов РФ. Значительные изменения связаны с оптимизацией льготы по налогу на имущество организаций в части движимого имущества, установленной на федеральном уровне. С 1 января 2018 года ее применение на территории субъекта РФ возможно только по решению региона (так называемое «правило 2 - х ключей»).

Сокращение теневого сектора экономики также является общей проблемой федерального центра и российских регионов. По оценкам Минфина РФ объем теневой заработной платы, с которой не уплачиваются страховые взносы и НДС/Л достигает 10 трлн. руб. Однако решение этой проблемы во многом связано с развитием общей системы налогового администрирования и налоговых сервисов, что является полномочием ФНС России. Так важными механизмами легализации теневого оборота стало введение электронных счетов-фактур по НДС, электронная маркировка отдельных видов товаров и обязанность субъектов малого бизнеса применять контрольно - кассовую технику начиная с 01 июля 2018 года.

Исследуя правовые документы Саратовской области в сфере реализации налоговой политики на 2018 - 2020 годы можно выделить следующие приоритетные направления.[3]

Во - первых, создание региональной правовой базы для оценки эффективности налоговых льгот, предоставляемых законодательством Саратовской области и правовыми актами органов местного самоуправления. Налоговые льготы должны соответствовать следующим критериям эффективности: востребованность льготы, содействие предоставления льготы достижению целей Государственных программ Саратовской области, низкие издержки по администрированию и налоговому контролю, невозможность замены льготы целевой субсидией из регионального бюджета.

Во - вторых, отказ от налоговых льгот по налогу на имущество организаций и введение до 2021 года моратория на установление льгот в отношении движимого имущества. Данная мера направлена на обеспечение сбалансирования регионального бюджета. В целом объем льгот должен снизиться с 1575,6 млн. руб. в 2016 году до 602,5 млн. руб. в 2018 году.

В - третьих, установление преференций по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций для налогоплательщиков, получивших статус резидентов территорий

опережающего социально - экономического развития. Данная мера связана с политикой развития моногородов. В Саратовской области это Петровск.

В - четвертых, переход с 2018 года на исчисление налога на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов.

В тоже время в Саратовской области не нашли своего окончательного решения такие вопросы, как оптимальное налогообложение по кадастровой стоимости объектов торговой и офисной недвижимости, в том числе определение объективной налоговой базы по таким объектам и установление оптимальной стоимости патента для мигрантов с учетом региональных особенностей рынка труда.

### **Список используемой литературы:**

1. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно - тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов. - [Электронный ресурс]. - Дата обращения 14.06.2018 г. - // СПС Консультант - Плюс

2. Мониторинг налоговых льгот по налогам, зачисляемым в региональные бюджеты. - [Электронный ресурс]. - Дата обращения 14.06.2018 г. - <https://www.mifin.ru>

3. Основные направления бюджетной и налоговой политики Саратовской области. - [Электронный ресурс]. - Дата обращения 14.06.2018 г. - <https://http://saratov.ifinmon.ru>

© Свищева В.А., 2018

**Ситнянских А.А.**, Студент 2 курса магистратуры группы 561М.  
Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова, город Казань.

**Хамидуллина Ф.Р.**, к.э.н. доцент  
Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова, город Казань.

## **СИСТЕМА МОТИВАЦИИ НА БАЗЕ КРІ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СОТРУДНИКОВ**

### **Аннотация.**

Подкрепить интерес сотрудников к достижению результатов и решению поставленных задач можно только путем их дополнительной мотивации, выплачиваемой при достижении результатов. В настоящее время методику определения результатов и создания механизмов определения денежного вознаграждения называют системой мотивации на базе КРІ (сокращение от англ. Key Performance Indicator) – ключевого индикатора выполнения.

Ключевые показатели должны обладать следующими качествами:

1. измеримы в цифровом выражении;
2. ограниченное количество;
3. единство для всей компании;
4. прямая связь с важнейшими факторами успеха;
5. подконтрольность, то есть возможность влиять на факторы;
6. мотивирующий стимул для сотрудника.

Для того, что бы внедрения системы KPI как способа повышения производительности труда сотрудников было эффективным, необходимо выполнение некоторых условий:

1. Информация должна быть актуальной и из достоверных источников.
2. Все расчеты должны производиться автоматически.
3. Ключевые показатели должны быть определены в соответствии с обязанностями сотрудника и быть в его компетенции.
4. Цель должна быть достижимой, планы реальными.

**Актуальность.** Тема, посвященная управлению эффективностью бизнеса, на мой взгляд являются актуальной. Система KPI, как часть управления бизнесом служит, прежде всего, для оценки руководителям своих сотрудников, она позволяет проанализировать положение компании в целом и каждого отдельного работника в настоящий момент и понять, насколько сегодняшнее положение соответствует стратегическим целям компании.

**Целью данной статьи является** изучение системы мотивации на базе KPI как способ повышения производительности труда сотрудников.

**Методом исследования является** теоретическое познание исследований отечественных и зарубежных ученых, бизнесменов, специалистов в области менеджмента, управления персоналом, финансового анализа, предпринимательского дела.

**Итоговый результат.** В данной статье мы обосновали, что система мотивации на базе KPI является способом повышения производительности труда сотрудников.

**Ключевые слова.**

Мотивация

Системы мотивации

Стратегии компании

Достижения главных целей бизнеса

Эффективность развития бизнеса

Ключевые показатели

Результаты работы сотрудника

**5. Текст статьи**

В 2004 году Harvard Business Review опубликовала результаты своих исследований, которые были проведены с целью определить результативных сотрудников и поиска наилучших методов мотивации, в которых приняли участие сотрудники и руководители около сотни компаний. Выяснилось, что в среднестатистической компании около 5 % сотрудников обычно всегда работают хорошо, примерно столько же около (5 – 7 % ) сотрудников обычно всегда работают плохо, а для того, что бы работа остальных 88 % была эффективной, требуется правильная постановка задач и целей с обязательным контролем их исполнения.

Для того, что бы подкрепить интерес сотрудников к достижению результатов и решению поставленных задач необходимо их привязки к денежному вознаграждению, выплачиваемому при достижении результатов.

На данный момент методику определения результатов и создания механизмов определения денежного вознаграждения называют системой мотивации на базе KPI (сокращение от англ. Key Performance Indicator) – ключевые показатели эффективности.

KPI представляет собой систему, которая используется для достижения важнейших целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание покупателей, обязательный

профессиональный рост сотрудников, приумножение доходов и снижение затрат и издержек.

На протяжении нескольких лет, как показывает практика, в России в некоторых компаниях не предусмотрена выплата бонусов и премий сотрудникам, а выплачивается только фиксированный оклад. Руководство компаний считает, что деятельность некоторых сотрудников на финансовый результат никак не влияет, денег в компанию не приносит, и поэтому их премирование не оправдано. В этом они глубоко заблуждаются. Для экономического роста компании и роста профессионализма сотрудника премировать необходимо каждого за его результативность, качество выполненных задач и соблюдение сроков.

Нельзя оценивать каждого сотрудника с достижениями других, т.к. обычно это снижает самооценку и уверенность в своих силах. Целесообразнее сравнивать сотрудника с результатами его работы за прошлый период и премировать за его усилия, которые обеспечили успехом компании или отдела.

В зависимости от стратегии компании и в зависимости от цели внедрения системы KPI, на предприятии определяется структура системы KPI. С помощью подборки KPI, которые являются индикаторами соответствия уровня текущих показателей деятельности стратегическим целям компании, измерителями достижимости этих целей, компания получает хорошо сбалансированную картину кратко и среднесрочных целей, финансовых и нефинансовых показателей деятельности. Некорректно оценивать эффективность развития бизнеса, выраженную исключительно в деньгах.

Количественные и качественные ключевые показатели, позволяющие оценивать деятельность, строить среднесрочные и долгосрочные прогнозы, для каждой компании должен быть определен индивидуально, с учетом отраслевой специфики, положения на рынке, стратегических задач и тактики ведения бизнеса.

Ключевые показатели должны обладать следующими качествами:

1. измеримы в цифровом выражении;
2. ограниченное количество;
3. единство для всей компании;
4. прямая связь с важнейшими факторами успеха;
5. подконтрольность, то есть возможность влиять на факторы;
6. мотивирующий стимул для сотрудника.

Основным ресурсом, для достижения финансовых целей организации, являются сотрудники. В связи с этим любой руководитель компании задается вопросом повышения производительности труда сотрудников, чтобы каждый осознавал цель компании и свой непосредственный вклад в ее достижение, в общем чтобы любой сотрудник был замотивирован на эффективную работу.

Как раз для этого в организациях создаются и внедряются системы мотивации, в которых применяются как нематериальные, так и материальные методы стимулирования.

Система KPI превосходно подходит как способ повышения производительности труда. Эта система обеспечивает любого сотрудника пониманием цели компании и места в общей системе. Каждый сотрудник осознаёт, как его вклад связан с деятельностью отдела, и понимает, как важно качественно выполнить свои

обязанности. Каждый сотрудник сам определяет размер своей оплаты в зависимости от результатов работы, и сам контролирует, где и на каком этапе достижения цели находится.

Благодаря системе KPI руководитель оценивает измерение результатов, расчеты, и итоговый рейтинг, и позволяет каждому сотруднику видеть это.

Каждый сотрудник моментально имеет понятие каким образом происходит расчет оплаты труда и видит как выполненные им задачи связаны с общей целью компании, тем самым повышается его работоспособность.

Система KPI так же хороша, потому что она не только даёт мотивацию персоналу, но и для руководителя даёт оценку деятельности сотрудника. Благодаря системы ключевых показателей деятельности эта оценка персонала получается актуальной и объективной.

Однако для эффективного внедрения системы KPI как способа повышения производительности труда сотрудников нужно выполнить несколько условий:

1. Информация должна быть актуальной и из достоверных источников.
2. Все расчеты должны производиться автоматически.
3. Ключевые показатели должны быть определены в соответствии с обязанностями сотрудника и быть в его компетенции.
4. Цель должна быть достижимой, планы реальными.

Мировые практики убедительно доказывает, что после внедрения системы KPI увеличивается общая прибыль компании от 10 до 30 %, поскольку даёт ориентацию сотрудникам на результат, тем самым повышая мотивацию. Для того, что бы внедрить систему KPI, требуются особые знания и умения у руководителя компании, которые можно получить на корпоративном обучении. Система оплаты труда за результат, когда определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы, обеспечивает возможность избежать увольнений или сокращений заработной платы во времена мирового кризиса и повысить производительность труда.

### **Список использованной литературы**

1. Ветлужских Е.Н Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI / Альпина Диджитал, 2018. - 224
2. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Марр Б. - Бином: Лаборатория знаний, 2013. - 344 с.
3. Васильев, Ю. П. Инновационное управление развитием производства в США, или Как повысить производительность труда / Ю.П. Васильев. - М.: Экономика 2015. - 448 с
4. Гагаринский А.В. Развитие системы стимулирования результатов трудовой деятельности менеджеров промышленных предприятий на основе ключевых показателей эффективности // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». Самара: СамГУ, 2014. - 144
5. <http://litdoc.ru/>

© Ситнянских А А., Хамидуллина Ф.Р. 2018

**Скороход О.В.,**

Магистрант

Инженерно - экономического института

СибГУНТ им. Академика М.Ф. Решетнева

Г. Красноярск, Российская Федерация

**Чичева О.С.**

Магистрант

Инженерно - экономического института

СибГУНТ им. Академика М.Ф. Решетнева

Г. Красноярск, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные определения инновационной инфраструктуры, выявлены основные проблемы ее развития, а также основные проблемы региональной инновационной инфраструктуры, обозначены основные факторы, влияющие на региональную инновационную инфраструктуру.

### **Ключевые слова**

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная инфраструктура, региональная инновационная инфраструктура.

В современных условиях все большую актуальность приобретают вопросы эффективного формирования и функционирования инновационной системы экономики. Эффективность функционирования инновационной системы во многом определяется наличием развитой инновационной инфраструктуры.

Инфраструктура инновационной системы является важной ее частью, соединяя участников инновационной деятельности между собой и способствуя доведению результатов инновационного процесса до потребителей. Она представляет собой столь же важный компонент инновационной среды, как непосредственные разработчики и результаты их инновационной деятельности, так как именно организации инновационной инфраструктуры чаще всего обеспечивают трансфер технологий или коммерциализацию инноваций [3].

Одной из главных проблем, связанных с развитием региональной инновационной инфраструктуры, является отсутствие единой принятой терминологии.

На практике зачастую наблюдается путаница в терминах, касающихся инновационной деятельности, поскольку в российских источниках часто встречаются противоречивые и недостаточно обоснованные определения, хаотичные заимствования из западной литературы [5]. Встречаются различные понятия: «инновационная среда», «инфраструктура инновационной деятельности», «инновационная инфраструктура», хотя под этими понятиями обычно подразумевается одно и то же, с акцентом лишь на разные стадии инновационного процесса или на разные элементы инновационной инфраструктуры. Касается это не только самого понятия «инновационная

инфраструктура», но и определений формирующих ее элементов, что ведет к вольному их толкованию и, как следствие, неэффективному расходованию бюджетных средств, как следствие, это является одним из ограничений развития инновационной инфраструктуры региона.

Существует также проблема несовершенство нормативно - правовой базы формирования и функционирования инновационной инфраструктуры. В настоящее время нормативно - правовая база, регулирующая условия формирования и реализации инновационной политики регионов, не в полной мере отражает стоящие перед страной задачи в области модернизации экономики, обеспечения перехода экономики на инновационный путь развития [4].

Еще одной немаловажной проблемой являются дисбалансы в создании и функционировании организаций инновационной инфраструктуры. Данная проблема связана с неудовлетворительным качеством взаимодействия объектов инновационной инфраструктуры, что сказывается на уровне предоставляемых ими услуг.

Несовершенство инструментов оценки эффективности инновационной инфраструктуры. Сложившаяся система оценки объектов инновационной инфраструктуры направлена на анализ формальных показателей, не отражающих их реального влияния на экономику и не способствующих экономии в расходовании бюджетных средств. В связи с этим, становится практически невозможным согласование имеющейся отчетности объектов ИИ и макроэкономических моделей развития страны, на котором строится традиционная метрика оценки эффективности бюджетных расходов в мире.

Отсутствие налаженных связей между субъектами инновационной деятельности. Инновационные компании и инвесторы не понимают друг друга, зачастую инвесторы не знают, как работать с инновационными компаниями и проектами. Отсутствуют централизованная система работы с инвесторами и их привлечения.

Обозначим основные проблемы региональной инновационной инфраструктуры:

- слабое продвижение инновационной культуры в регионе;
- слабая инновационная активность в регионе;
- крупные, малые и средние предприятия, работающие в традиционных секторах, практически не вовлекаются в инновационную деятельность;
- поддержка со стороны субъектов инновационной инфраструктуры направлена на слишком широкий круг получателей, поэтому она слишком мала для каждой отдельно взятой компании - получателя и не отвечает комплексным потребностям технологических предпринимателей;
- субъекты региональной инновационной инфраструктуры не предоставляют высококачественных услуг для резидентов;
- недостаточно активна система помощи резидентам в продвижении их товаров и услуг. Необходима более комплексная система поддержки продаж, которая помогла бы резидентам в работе на различных рынках;
- резиденты субъектов региональной инновационной инфраструктуры пока не способны в должной мере обеспечивать возврат на вложения региона в их поддержку;
- субъекты региональной инновационной инфраструктуры оказывают недостаточную поддержку в области защиты интеллектуальной собственности и ее коммерциализации;

- субъекты региональной инновационной инфраструктуры не оказывают поддержки в определении технологических потребностей отраслей и анализе технологических тенденций, а также в удовлетворении технологических запросов промышленности.

- не проводится работа по развитию сотрудничества между резидентами или между резидентами и внешними компаниями.

- нет непрерывного и возрастающего притока качественных проектов / команд от вузов и институтов, и их системной работы по формированию такого притока.

- низкий уровень внешних связей. Практически отсутствует взаимодействие с субъектами других регионов и особенно на международном уровне.

В результате анализа инновационного потенциала Красноярского края и инновационной инфраструктуры Красноярского края [1,2], были выделены основные факторы, влияющие на развитие региональной инновационной инфраструктуры:

- экономическая структура региона;

- активная поддержка инновационной деятельности со стороны региональных и местных властей;

- глубокие горизонтальные и сетевые связи между участниками инновационной системы;

- прямые связи с ведущими научными учреждениями, вузами, инновационными центрами и фондами, высокий научно - исследовательский потенциал;

- наличие современной технологической базы;

- наличие современного центра автоматизированного проектирования и информационных технологий;

- наличие кадрового потенциала региона;

- наличие собственного пакета перспективных проектов;

- объем инвестиций в инновационные проекты;

- социально - демографические и миграционные процессы.

В заключение отметим, что выявленные проблемы развития инновационной инфраструктуры позволят ускорить создание высокоэффективных региональных и национальной инновационных систем, которые в свою очередь обеспечат переход экономики страны на инновационную модель развития.

### **Список литературы:**

1. Подпрограмма «Развитие и повышение глобальной конкурентоспособности научно - образовательного комплекса и инновационной системы Красноярского края» (в ред. Постановлений Правительства Красноярского края от 05.04.2016 N 157 - п, от 28.09.2016 N 478 - п) (дата обращения: 24.05.2018);

2. Проект Стратегии социально - экономического развития Красноярского края до 2030 года, проект от 23.06.2016;

3. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=123444&md=238783.104835886&dst=100009&fld=134#0> (дата обращения: 25.05.2018);

4. Назаров, М. А. Проблемы развития инновационной инфраструктуры в российской экономике / М. А. Назаров, Е. П. Фомин // Экономические науки. –2015. – № 125. – С. 38 - 43;

5. Инновации в России [Электронный ресурс]: Инновации в России, 2016: [Электронный ресурс] // URL: <http://innovation.gov.ru/ru> (дата обращения: 25.05.2018).

© Скороход О.В., Чичева О.С. 2018

**Тойменцева И.А., Ефремова Ю.А.**

Д.э.н., доцент

Профессор кафедры маркетинга, логистики и рекламы  
ФГБОУ ВО «СГЭУ»

Г. Самара, Российская Федерация  
Магистрант, 2 курс  
ФГБОУ ВО «СГЭУ»

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены вопросы стратегического планирования снабжения в логистической системе промышленного предприятия. Авторами проанализирована динамика поставок материальных ресурсов предприятия, определены проблемы ритмичности поставок и представлена расширенная классификация закупок для промышленных предприятий, которая наиболее полно соответствует поставленным целям логистики снабжения.

Ключевые слова: логистика, снабжение, логистическая система, стратегия, закупки.

Экономическая нестабильность, характерная для нашего времени, особенно касается промышленных предприятий, что сказывается на снижении кокурентоспособности выпускаемой продукции, гибкости реагирования логистической системы промышленного предприятия на изменения окружающей среды, поэтому руководство предприятий все больше внимания уделяет современным методам и способам ведения деятельности, основанным на принципах логистики.

При существующей системе управления предприятием невозможно изучить в полном объеме протекающие бизнес - процессы. К тому же отсутствует единая информационная система, позволяющая учитывать изменяющиеся потребности конечных покупателей. На предприятиях до сих пор отмечается нарушение сроков поставок, высокий процент брака, что приводит к снижению эффективности работы предприятия.

Для решения обозначенных проблем необходима четко сформулированная стратегия, которая позволит принимать правильные управленческие решения и разработать мероприятия маркетингового и логистического характера. Если производство продукции рассматривать как систему, преобразующую поступающее сырье и материалы в готовую продукцию, то «снабжение» является одним из главных в логистической системе

промышленного предприятия по повышению его конкурентоспособности, так как именно в нем сосредоточена наибольшая часть затрат. Следовательно улучшение результатов хозяйственной деятельности промышленного предприятия непосредственно связано с уменьшением затрат в сфере снабжения.

Актуальность темы не вызывает сомнения, т.к. промышленность имеет стратегическое значение для России. Анализируя рынок продукции предприятий энергетики, можно отметить увеличение спроса на продукцию этой отрасли. Подтверждением является "Энергетическая стратегия России на период до 2030 года".

В достижении стратегических целей предприятия огромную роль играет снабжение, так как необходимо постоянно улучшать качество выпускаемой продукции и обслуживание конечных потребителей. Поэтому к основным целям логистики можно отнести согласование входных и выходных потоков на предприятии, создание постоянно обновляемой базы поставщиков, минимизацию затрат в сфере снабжения, обеспечение высокого качества обслуживания потребителей.

Для достижения поставленных целей, которые носят стратегический характер, следует сказать о важности построения партнерских отношений со всеми участниками логистической системы промышленного предприятия. Хорошо управляемая цепь поставок разрабатывает стратегические и оперативные цели, сопоставляя действия ее участников на каждом уровне.

В настоящее время политика в области качества ООО «СамараПромТранс» предполагает разработку основных стратегий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятий на рынке промышленного оборудования. Одним из направлений стратегического развития является совершенствование снабженческой деятельности предприятия. Поэтому проанализируем динамику поставок материальных ресурсов исследуемого предприятия, результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика поставок материальных ресурсов поставщиками  
ООО «СамараПромТранс»

Год	Декада	Объем поставок за год, руб.		Удельный вес продукции		Доля продукции, зачтенная в выполнении плана по ритмичности	Коэффициент вариации
		План	Факт	План	Факт		
2016	Первая	2 614 674,28	2 615 768,30	0,55	0,54	0,54	0,69
	Вторая	92 688,88	92 690,00	0,02	0,02	0,02	
	Третья	2 051 689,78	2 100 710,50	0,43	0,44	0,43	
	Итого	4 759 052,94	4 809 168,80	1,00	1,00	0,99	
2017	Первая	2 948 367,45	2 950 123,50	0,49	0,49	0,49	0,48

Вторая	696 846,35	696 900,50	0,12	0,12	0,12
Третья	2 410 716,75	2 407 980,30	0,40	0,40	0,40
Итого	6 055 930,55	6 055 004,30	1,00	1,00	1,00

Коэффициент вариации рассчитывается по формуле:

$$K \text{ вар} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 / n}}{\bar{x}}, \quad (1)$$

где  $x_i$  - фактический объем поставки в  $i$ -м периоде,

$\bar{x}$  - плановый объем поставки,

$n$  - число периодов.

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что ритмичность поставок в ООО «СамараПромТранс» высокая (0,99 – в 2016 г., и 1,0 – в 2017 г.). Коэффициент вариации в ООО «СамараПромТранс» составил 0,69 в 2016 г. и 0,48 – в 2017 г., т.е. поставки по декадам не равномерны и отклонение от графика в среднем составляло 69 % в 2016 г. и 48 % – в 2017 г, что свидетельствует о неритмичности закупаемого сырья.

Именно использование логистики в области стратегического управления промышленным предприятием приводит к оптимизации как количественных так и качественных параметров протоковых процессов. Таким образом, для повышения конкурентных позиций на рынке продукции промышленного назначения, необходимо использование логистики для управления потоковыми процессами в цепи поставок. Поэтому необходимо принять на вооружение концепцию стратегического управления, которая является главной в деятельности ведущих компаний.

В научных исследованиях снабженческой деятельности предприятия представлено много способов классификации закупок. Авторская классификация закупок для промышленных предприятий наиболее полно соответствует поставленным целям логистики снабжения (рисунок 1).

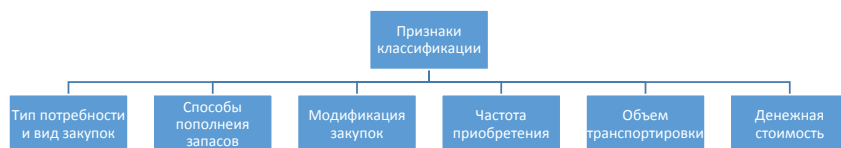


Рисунок 1. Признаки классификации закупок

1. *Тип потребности и вид закупок.* Закупки подразделяются на следующие виды: сырье, комплектующие, энергетические ресурсы, доп. услуги, товары для продажи. В зависимости от типа потребности их разделяют для использования внутри предприятия и для внешних клиентов.

2. *Способы пополнения запасов.* К ним относятся разовые закупки, повторные закупки, срочные заказы, которые могут привести к дисбалансу оборотных средств.

3. *Сложные закупки.* Это новые закупки, связанные с возникающими потребностями на производство новой продукции, или закупкой материальных ресурсов у поставщика - субститута.

4. *Частота приобретения.* В основном закупки осуществляются часто, т. е. многократно и поставщик предлагает большую скидку, но встречаются и одноразовые закупки.

5. *По объему транспортировки:* мелкие отправки и крупные партии продукции, перевезенные на большие расстояния наилучшими перевозчиками, выявленными в ходе проведения их рейтинга.

6. *По денежной стоимости.* Этот тип классификации основан на построении кривой Парето, или на анализе ABC. На основе построения кривой Парето выявляются наилучшие поставщики и их оптимальное количество, а ABC анализ способствует повышению эффективности управления сырьем и позволяет выбрать наиболее рентабельные позиции сырья, материалов и комплектующих.

Таким образом, представленная авторами расширенная классификация закупок будет способствовать рациональному выбору сырья, материалов и комплектующих согласно их типу, виду, объему транспортировки, частоте заказов и минимальной стоимости, что повысит точность и эффективность организации логистических процессов, протекающих на предприятии и позволит обеспечить наилучшую рационализацию и координацию снабженческой деятельности промышленного предприятия.

© Тойменцева И.А., 2018

**Токарева А.А.**  
г. Смоленск, РФ

## **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ**

В современном мире развитие новой экономики, цифровой экономики, которая опирается на знания, разработки, открытия и нововведения становится одной из доминирующих сфер. Упор на знания, как на один из основных ресурсов оказал сильное влияние на организационную структуру управления, что привело к развитию цифровой экономики, самообучающихся организаций, виртуальной среды. В связи с этим центральным вопросом повышения конкурентоспособности любой организации на всех жизненных циклах заключается в эффективном управлении персоналом, поиске новых путей управления человеческими ресурсами. Меняющейся экономике необходим новый инициативный сотрудник, который стремится к внедрению инноваций и повышению своей компетенции, работник, который берет на себя ответственность не только за личные достижения, но и за успех общего дела. Данные изменения в экономике и требованиям к сотрудникам как раз приходятся на смену поколений. Согласно «Теории поколений», разработанной в 90 - х годах XX века американскими историками и социологами Нейлом Хоувом и Вильямом Штраусом, работодатели уже столкнулись с представителями, так называемого, поколения Y. Данное поколение высоко мотивировано на получение новых

знаний, но у него и совершенно другие ценности, и взгляды на организацию работы в современной организации. И вот здесь появляется вопрос о поиске правильного, рационального и продуктивного способа управления человеческими ресурсами в изменившихся условиях.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, смена поколений, интеллектуализация персонала, развитие персонала, управление персоналом, человеческие ресурсы.

В современном мире подавляющее большинство организаций имеют схожую техническую оснащенность, а также аналогичные способы и методы организации производства и управления персоналом. Но в ближайшей перспективе именно от характеристик персонала, методов управления, используемого инструментария, будет зависеть конкурентоспособность. Поэтому адаптивная к современной цифровой экономике, мобильная и гибкая система управления новым поколением персонала является основным фактором конкурентоспособности. В этом и заключается актуальность данного исследования.

Инновационное управление персоналом в условиях цифровой экономики развивается высокими темпами и принимает одно из решающих значений, определяющее формирование системного подхода к управлению персоналом, который опирается на объединение двух систем: управления организацией управления персоналом. Сюда также входит целый комплекс факторов по развитию и влиянию на поведение персонала. Современная модель управления персоналом должна стремиться к развитию способностей работников, как интеллектуальных, так и предпринимательских. Это необходимо как для достижения личных целей сотрудников, так и общей цели организации и всего коллектива.

Здесь и появляется поколение У. Представители данного поколения высоко мотивированно на получение новых знаний. Получать новые навыки им позволяет горизонтальный рост, он же и прогнозируют развитие их профессиональной жизни. Так же плюсом к основному образованию представители поколения заинтересованы в прохождении дополнительных курсов и тренингов, правда, только краткосрочных, в этом особенность поколения. «Игреки» или поколение У характеризуются вовлеченностью в цифровые технологии, амбициозностью, легкой адаптивностью, нацеленностью на быстрое достижение результата, хорошо разбираются и интересуются современной техникой, у них есть огромное желание гордиться компанией в которой они работают.

Несмотря на то, что сейчас большинство специалистов обеспокоены тем, как же правильно адаптировать «игреков» на рабочем месте, это не является кардинальной проблемой в цифровой экономике и современных компаниях. Главное обеспечить интерес к выполняемой работе и быть достаточно эффективным мотиватором для представителей данного поколения.

Единая цель – вот чему должны быть подчинены функции по управлению персоналом. Данная цель заключается в следующем: развитие интеллектуального потенциала работника, так как именно это стоит рассматривать в качестве главного стратегического ресурса компании в условиях развития цифровой экономики. Именно интеллектуальное развитие персонала приводит к повышению компетентности, что является не отъемлимой частью достижения результата.

Учитывая экономические условия, складывающиеся на сегодняшний день, только развивающийся и многомерный подход к управлению персоналом, является чрезвычайно

актуальным. Цифровая экономика имеет высокую потребность в квалифицированных кадрах, особенно при развитии нового технологического уклада, наукоемкого производства, высокотехнологичного сектора промышленности. Так же стоит отметить, что необходимым элементом станут определенные системы и механизмы по оценки уровня компетенции персонала.

На сегодняшний день цифровая или инновационная экономика является основой развитых государств. Данная экономика основана на знаниях, технологиях, инновациях, восприятии новых разработок и готовности к практической реализации. Новые научные разработки выходят на первый план и становятся одной из основных движущих сил экономики. Наибольшую ценность имеют персональные качества работников, такие как уровень образования, обучаемость, профессионализм, компетентность, креативность, стремление к достижению результата и поставленной цели.

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

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под редакцией Б.З. Мильнера. - Научно - издательский центр ИНФРА - М, 2013.
2. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях: системный анализ и принятие решений / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Вуз. учебник : ИНФРА - М, 2013. – 394 с.
3. Исаева М. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува / М. Исаева // Знание. Понимание. Умение. — 2011. — № 3. — с. 295

© Токарева А.А., 2018

**Филимонова Е.В.,**

магистрант кафедры менеджмента и маркетинга  
Саратовский государственный университет, Саратов, Россия  
Научный руководитель: Пчелинцева И. Н.,  
доктор экономических наук, профессор кафедры экономической  
безопасности и управление инновациями  
Саратовский государственный технический университет имени  
Гагарина Ю. А., Саратов, Россия

### **СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **Аннотация**

На данный момент тенденции развития управления создают всё новые требования к менеджеру - профессиональному управляющему, имеющему в подчинении группу работников, занимающему данную должность на постоянной основе, имеющему определенные полномочия по принятию решений и использованию ресурсов, ответственному за конечный результат деятельности предприятия. Каждый менеджер выполняет весь комплекс базовых функций. В зависимости от уровня управления и сферы

деятельности, в которой участвует менеджер, он выполняет и специфические и интегральные функции. Ему необходимо иметь особые качества: компетентность, самостоятельность, предприимчивость, готовность к хозяйственному риску, правовое сознание, инициативность.

Менеджер, хоть сам и является наемным работником, но осуществляет управляющую деятельность непосредственно от лица владельца и в его интересах. От его действий и решений напрямую зависит успех организации. В связи с этим важно систематически проводить оценку деятельности менеджеров.

Оценка связана с реализацией прогноза профессиональной успешности менеджеров, их роста и дальнейшего творческого развития, это своего рода критерий и залог конкурентоспособности и устойчивости организации на рынке, показатель качества управления – важнейшего на сегодня фактора успеха в конкурентной борьбе. Современная, правильно построенная система оценки персонала – один из главных показателей уровня и качества кадровой работы компании.

Целью оценки деятельности менеджера является улучшение качества работы, которое достигается путём периодического и систематического оценивания, улучшение результативности работы персонала, повышение производительности, так как персональные оценки - стимул для оцениваемых. В современных условиях характер оценки деятельности менеджеров зависит от многих факторов: размера организации, сферы ее деятельности, организационной структуры и корпоративной культуры, размерам и характеру деятельности службы управления персоналом и другие. В настоящее время не существует общей для организаций разных видов деятельности одной сформированной системы оценки деятельности менеджеров, придерживаясь которой можно было бы однозначно прийти к успешному результату. Менеджер – это квалифицированный специалист, но всегда есть место «человеческому фактору».

Конечно же, структура системы оценки деятельности менеджеров для каждой организации будет немного видоизменяться в зависимости от факторов определенной организации (например: размера организации, сферы ее деятельности и т.д.). В данном случае нашей задачей являлось выявить общие составляющие системы оценки деятельности менеджеров в организации и составить план ее структуры.

Ключевые слова:

Менеджер, система оценки деятельности менеджеров, структура, подструктура, методы.

Оценка деятельности менеджеров в системе управления предприятием имеет большую значимость. Это связано с тем, что оценка сотрудников организации выступает основой при приеме сотрудника на работу, повышении и внутренних перемещений персонала, материального и морального стимулирования, улучшения структуры аппарата, контроля персонала и применения санкций. От эффективности оценки менеджеров зависит потенциал развития их профессионализма и достижение целей компании.

Система оценки менеджеров – это совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых нормативно - правовой, организационной и методической подсистем, направленных на оценку деятельности менеджеров разных уровней управления и специализации для повышения производительности их труда и достижения целей организации.

Система оценки деятельности менеджеров организации включает в себя различные подсистемы (рисунок 1).

Нормативно - правовая подсистема включает в себя нормы трудового законодательства, отраслевые стандарты и локальные положения организации к уровню профессионализма специалистов и оценки их деятельности. Нормативная основа оценки персонала представлена Трудовым кодексом РФ, отраслевыми регламентами и стандартами к квалификации и уровню знаний и навыков менеджеров, Положениями об оценке персонала в организации и другими документами организации.

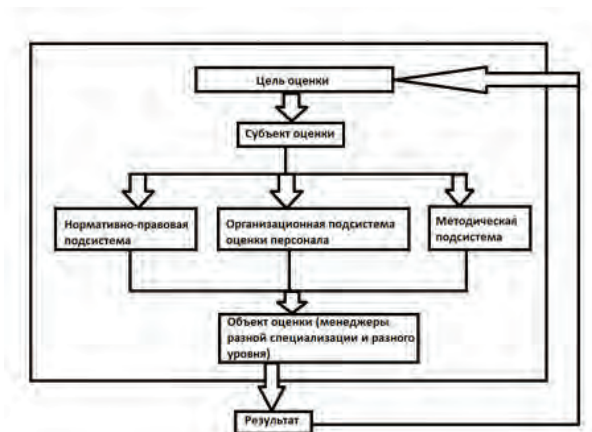


Рисунок 1. Система оценки деятельности менеджеров.

Организационная подсистема оценки представлена структурным подразделением или специалистом, в задачи которого входит оценка персонала. С позиции организационной структуры оценка персонала осуществляется отделом оценки персонала или специалистом по оценке, который имеет взаимосвязи с другими подразделениями организации.

Методическая подсистема включает методы оценки деятельности специалистов, каждый из которых представляется алгоритмом, расчетами и анализом комплекса показателей деятельности менеджеров разного уровня. Данная подсистема имеет особое значение.

В целях достижения максимальной объективности оценки необходимо проработать и выбрать правильные методы оценки, ввести их на постоянной основе и проводить регулярный мониторинг функционирования.

Методы оценки деятельности менеджеров – это показатели, отражающие качественные и количественные характеристики объекта, дающие возможность измерить степень соответствия требованиям, заявленным в организации.

Вообще оценка труда акцентирует свое внимание на таких элементах, как: количество, качество и интенсивность труда. Качество и количество зависят от специфики направления организации. Например, в цехе по изготовлению мебели качественные показатели будут рассчитываться как соотношение бракованной мебели к мебели, подходящей на продажу, а количественные характеристики будут отвечать за выполнение плана. Под интенсивностью труда, в данном случае понимается, затраченная сотрудником на выполнение задач и работ

энергия (физическая и психологическая) за принятую единицу времени. основополагающим показателем, характеризующим трудовой процесс является интенсивность труда. Интенсивность труда характеризует количество труда, затрачиваемого в единицу рабочего времени, и является важнейшей компонентой тяжести труда, определяющей суммарное воздействие всех факторов трудового процесса на работающих.

Методы оценки деятельности менеджеров могут быть классифицированы по следующим признакам:

- по целям и задачам исследования;
- по количеству наблюдаемых объектов исследования;
- по способу наблюдения

Со стороны иностранного менеджмента к нам пришли такие названия систем для анализа ключевых показателей: KPI (Key Performance Indicators) — ключевые показатели эффективности, MBO (Management by Objectives) — управление по целям, BSC (Balanced Scorecard) — сбалансированная система показателей. Если вникнуть в суть каждой из методик, все они направлены на:

- постановку целей, которых мы хотим достичь в процессе деятельности компании;
- определение ключевых показателей, которые позволят нам оценить достижение каждой цели;
- разработку мероприятий, направленных на успешное выполнение показателей;
- привязку системы мотивации персонала к выполнению ключевых показателей эффективности деятельности.

Для достижения объективности оценки эффективности труда, каждая организация заявляет «требования», которыми руководствуется при анализе результатов. Частые требования к оценке персонала, использующиеся в организациях любого типа:

- выбранные критерии оценки должны быть максимально просты и понятны, не только для человека, который оценивает, но и которого оценивают
- информация, которая используется для оценки, должна быть открытой и для достижения объективности оценки эффективности труда, каждая организация заявляет «требования», которыми руководствуется при анализе результатов.
- результат оценки тесно связан с системой поощрения, т.е. работник должен понимать, что это не пустая трата времени, что он извлекает из оценки индивидуальную выгоду.

Условно методы оценки деятельности менеджеров можно разделить на два типа:

- методы, которые оценивают групповую динамику;
- методы, которые оценивают личностные (компетентные) качества.

Помимо всего важной задачей каждого менеджера не зависимо от направления организации является уметь анализировать и понимать причины, по которым увольняются сотрудники, вести анализ увольнений для последующего предотвращения увольнений, ведь потеря сотрудника синонимична потере времени, средств, затраченных на его обучение и потере рабочей единицы. Многие ученые полагают, что расчет показателя стоит производить по основным подразделениям и связывать его с такими факторами, как стаж работы и причины для увольнения. Руководитель должен уметь удерживать ценных сильных сотрудников. В жизни часто встречаются примеры, когда амбициозный управленец не может понять, мотивировать и удержать сотрудников, в результате чего

проектная группа расформируется, сдвигаются сроки реализации поставленных задач (в лучшем случае, в худшем — проекты могут быть полностью закрыты из-за отсутствия и нежелания работать определенной категории специалистов).

Оценка деятельности менеджеров – это система целенаправленных действий по диагностике специалистов и выявлению степени соответствия их профессиональных и личностных характеристик и возможностей требованиям организации, подразделения и рабочего места.

В современных условиях характер оценки деятельности менеджеров зависит от многих факторов: размера организации, сферы ее деятельности, организационной структуры и корпоративной культуры, размерам и характеру деятельности службы управления персоналом и другие. В настоящее время не существует общей для организаций разных видов деятельности одной сформированной системы оценки деятельности менеджеров, придерживаясь которой можно было бы однозначно прийти к успешному результату. Менеджер – это квалифицированный специалист, но всегда есть место «человеческому фактору».

Конечно же, структура системы оценки деятельности менеджеров для каждой организации будет немного видоизменяться в зависимости от факторов определенной организации (например, размера организации, сферы ее деятельности и т.д.). В данном случае нашей задачей являлось выявить общие составляющие системы оценки деятельности менеджеров в организации и составить план ее структуры.

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

1. Лаптева А.М, Рьжкова А.О. Статья «Современные подходы к оценке персонала на предприятии» в сборнике трудов конференции «Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты». Ответственные редактора: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Академия управления" (Энгельс), 2016г. (Режим доступа: <http://academymanag.ru>)

2. Ткаченко Т.В. Научная статья «Совершенствование методов оценки персонала на предприятиях авиационной отрасли» в журнале «Транспортное дело России». Издательство: Редакция газеты "Морские вести России" (Москва), 2016г. (Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>)

3. Виниченко М.В. Развитие персонала организации: проблемы и пути решения. // Материалы Афанасьевских чтений. 2012. Т.1 №10. С.103 - 107.

4. Вудраф Ч. Центры развития и оценки / Чарльз Вудраф. Пер. с англ. –М.: НИППО, 2015. – 384с

5. Вучетич Е.В., Гофман Д., Ерофеев А.К., Лурье Е.В., Мальцева М.Ю., Михеев Ю., Полетаева Ю., Сергиенко С.К., Симоненко С.И., Сينيцына Ю., Умнов С., Хватинина Т., Шмелев А. Российский стандарт центра оценки // Организационная психология. 2013. Т.3. № 2. С. 8 - 32 [Электронный ресурс]. URL:<http://orgpsyjournal.hse.ru/> 2013 - 3 - 2 / 114628164.html (дата обращения 10.10.2016 г.).

6. Глущенко И.И., Каурова О.В. Задача оптимизации расходов на персонал организации как часть экономики труда. // Социальная политика и социология, том 14, № 5 (112), 2015. – С. 26 - 38

7. Егоршин А.П. Основы управления персоналом. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2008.

8. Егоршин А.П. Управление персоналом. — Н - Новгород, 2015

9. Зайцева Т.В. Управление персоналом: Учебник / Т.В. Зайцева, А.Т. Зуб. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 336 с. (Режим доступа: <http://znanium.com>)

10. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Ивановская Л.В.; Под ред. Кибанов А.Я., - 4 - е изд., доп. и перераб. - М.:НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 695 с. (Режим доступа: <http://znanium.com>)

© Филимонова Е.В., 2018г.

**Филичева М. С.**  
г.Брянск, РФ

## **СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ И КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ИНТЕРНЕТ ПРОСТРАНСТВЕ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены особенности формирование сбытовой, коммуникационной и ценовой политики в современных условиях с использованием информационных технологий в компаниях, которые строятся на принципе интеграции социальных сетей с Интернет - магазинами, что является одним из направлений развития цифровой экономики.

### **Ключевые слова:**

маркетинговая политика, предпринимательство, экономика, сбыт, социальные сети, Интернет - магазин

Среди направлений развития цифровой экономики следует особенно остановиться на развитии электронной торговли, так как на сегодняшний день главенствующее положение в нашей жизни занимает именно электронная торговля. В мире, где более 47 % населения используют сеть Интернет, виртуальная торговля достигает невероятных объемов.

Сбыт продукции – основная цель деятельности любого предприятия. Система сбыта товаров - ключевое звено маркетинга, определяющее комплекс мероприятий по созданию, производству и доведению товара до потребителя [3]. Именно этот этап позволяет сделать вывод о том, что потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия компании полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает продукцию или услуги. Несмотря на наличие иных видов электронных торговых площадок (B2G, B2B, G2B и т.п.), наиболее популярным и понятным для потребителя остается такой инструмент электронной торговли как Интернет - магазин.

Быстрое развитие и укрупнение торгового бизнеса в значительной степени повышает роль использования Интернет - технологий. В наше время торговля переходит в электронный формат. Среди тенденций в области информационной экономики на последней Конференции ООН по торговле и развитию отмечалось, что электронная торговля позитивно сказывается на мировом торговом обороте, конкурентоспособности и

производительности компаний. Ежегодный оборот электронной торговли по схеме «бизнес - покупатель» составляет \$1.3 трлн.

Следующая тенденция, на которую эксперты обратили внимание, заключается в том, что пока еще пользователи Интернета чаще используют сеть для общения в социальных сетях, чем для покупок, однако наметился обратный процесс: покупать в Интернет - магазинах больше, чем общаться в социальных сетях (немцы, британцы и американцы и др.). Следовательно, созданы условия для развития комбинированных услуг, которые использовали бы принципы общения и покупок на основе Интернет - технологий.

Все эти технологии взаимосвязаны между собой и пользуются спросом у пользователей Интернета, но не один из сервисов не представляет из себя комплексное решение. Таким образом, предлагается создать комплексный программный продукт, в котором особое внимание уделить интеграции социальных сетей с Интернет - магазинами.

Остановимся подробно на принципах реализации проекта, который будет представлять интеграцию социальных сетей с Интернет - магазином и позволит расширить перечень услуг на предприятии и удовлетворить запросы потребителей.

Особенностью социальной сети является предоставление интересных материалов от друзей. С момента, когда кто - то вошёл на сайт, он должен быть в состоянии видеть то, что делали его друзья, например, добавляли материалы, создавали темы или занимались другой деятельностью.

Главной отличительной чертой социальных сетей от Интернет - магазинов является возможность самовыражаться. Самовыражение - один из признаков социальных СМИ. Страницы профиля позволяют самовыражаться. Данная возможность реализуется за счет того, что позволяет пользователям оставлять комментарии их деятельности или, используя специальные приложения, выражать личностные предпочтения.

Рассмотрим подробнее особенности другого популярного Интернет - ресурса, который используется в создаваемом проекте, а именно Интернет - магазин. Типовой вариант Интернет - магазина состоит из следующих функциональных частей: каталог товаров, поисковая система, пользовательская корзина, регистрационная форма, форма отправки заказа.

Особенность реализации поиска в Интернете заключается в том, что здесь происходит выборка всех записей, которые удовлетворяют условиям запроса (данный механизм поиска называют поиском с избытком). Как правило, посетители не просматривают все страницы выборки, ограничиваясь двумя или тремя. Поэтому данный механизм поиска во многих случаях работает крайне медленно и неэффективно. Однако он позволяет осуществить выборку одинаковых товаров от разных поставщиков, сравнить их параметры между собой и выбрать оптимальный вариант.

Определив желаемую ответную реакцию, можно приступить к разработке эффективного обращения. Обращение должно привлечь внимание, удержать интерес, возбудить желание и побудить к совершению действия: модель «интерес—желание—действие». Определенную роль при этом может сыграть лозунг компании.

Многие компании для собственной идентификации используют фирменный знак - логотип. Разработка фирменного знака необходима для долгосрочного бизнеса, наглядного выделения на фоне аналогичных предприятий.

Стимулирование сбыта включает стимулирование потребителей товара и стимулирование торговли. В большинстве организаций продавец является важным звеном в реализации товара, поэтому он не должен быть обойден вниманием в рамках разработки коммуникационной политики. Цель стимулирования - превратить инертного и безразличного к товару продавца в энтузиаста [2].

Некоторые члены целевой аудитории могут обладать необходимой убежденностью, но так и не собраться совершить покупку. Возможно, им нужна дополнительная информация или они планируют совершить покупку позднее. Необходимо подвести этих потребителей к совершенно требуемому от них заключительному шагу. В типе, рассматриваемых организаций целесообразно применять общее стимулирование: броские рекламные объявления, афиши, распространение листовок, дающие право на покупку со скидкой, вручение подарков в случае приобретения определенного количества товара.

Реклама выполняет функции продвижения продукции и создания положительного образа компании для потребителей. Специфика работы компании и широкий охват территории указывают на то, что рекламу продукта лучше осуществлять посредством сети Интернет. Основное требование к этим мероприятиям - целевое направление рекламы при минимуме затрат.

Метод персональной продажи включает поиск потенциальных клиентов, выделение желающих и способных приобрести товары потребителей, использование практики презентации товара, совершения продажи и осуществления послепродажных мероприятий.

Компания, представляющая собой интеграцию социальных сетей с Интернет - магазином, должна привлекать продавцов на свой сайт и стимулировать их на активные действия посредством предоставления рекламных шаблонов, организацией обучающих веб - семинаров по привлечению покупателей и проведением массовых акций.

Интернет - магазин должен быть информативен, не содержать лишней или ненужной информации, но в то же время запоминаться. Иметь удобный способ представления товаров, который позволит покупателю с легкостью найти то, что его интересует, а также ненавязчиво заинтересовать сопутствующими товарами или услугами. Тогда клиент будет возвращаться к данному Интернет - магазину снова и снова, будет советовать его своим друзьям и близким, создавая дополнительную рекламу.

Особенность рассматриваемого продукта заключается в том, что он объединяет в себе функциональные особенности социальной сети и Интернет - магазина, то есть с помощью него каждый сможет общаться, быть в курсе последних событий, самовыражаться и заниматься предпринимательской деятельностью: предоставлять свои услуги и товары юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам. Поэтому целесообразно добавить возможности презентации товара, например, презентацию товара в видео - клипе, созданном с помощью шаблона.

В итоге появляется продукт, соответствующий требованиям времени, запросам Интернет - пользователей, общей политике внедрения Интернет - технологий в экономику, что в конечном итоге способствует торговому обороту.

Система сбыта в компаниях, рассматриваемого типа, предусматривает прямую непосредственную реализацию продукции конечному потребителю. Соответственно, компанию - производителя и потребителя связывает прямой канал сбыта, отличительной особенностью которого является возможность для компании - производителя контролировать путь прохождения продукции до конечного потребителя, а также условия её реализации. Коммерческую выгоду прямого канала сбыта усиливает возможность непосредственного изучения рынка своих товаров, поддержания тесных связей с потребителями, проведения исследований по повышению качества товаров, воздействия на скорость реализации. При этом реализуется принцип, который помогает найти покупателю нужный товар, а продавцу своего покупателя, взимая за это незначительный процент от стоимости совершаемой сделки.

Маркетинговые коммуникации являются ключевым фактором принятия стратегических решений. В наше время, чтобы обеспечить успешную продажу товара, компании необходимо сделать больше, чем просто следить за его отличным качеством, установить на него самую низкую цену или просто удачно разместить [6]. Компания должна продавать свои товары, сопровождая их оригинальными, информативными и привлекательными обращениями, которые убеждали бы в соответствии этих товаров потребностям и желаниям потребителей.

Предприятиям в настоящее время наиболее свойственны маркетинговые стратегии «выживания», а также стратегии снижения издержек и разработки специальных «антикризисных предложений» [5]. Реализация интегрального проекта социальных сетей и Интернет - магазина позволяет увеличить ассортимент услуг, а грамотная реализация сбытовой и коммуникационной политики расширяет возможности организации за счет рекламы простого, удобного интерфейса веб - сайта, посещение и регистрация которого абсолютно бесплатна, привлечет обычных граждан, а возможность с легкостью представлять свой товар и находить покупателей обязательно заинтересует продавцов.

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

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. 30.06.2014 г. № 26 (часть I) Ст. 3378
2. Актуальные проблемы экономики и управления: материалы ежегодной международной научной конференции, Москва, 15 - 17 апреля 2013 г., Киров: МЦНИП, 2013. – 198 с.
3. Зуб А.Т. Антикризисное управление. 2 - е изд., пер. и доп.: Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014. 343 с.
4. Гордейко С. «Тайный покупатель». Кризисная актуализация метода // Управление продажами. 2015. №2. С. 30 - 35
5. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. М. Юрайт, 2014. 406 с.
6. Павлова Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: Учебник для бизнес - школ. М.: Инфра - М, 2015. 384 с.

**Хапилин А.Ф.**

к.г. - м.н., доцент Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## **СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

### **Аннотация**

В статье раскрываются перспективные направления модернизации механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Поставленная цель – определить приоритеты совершенствования нормативно - правового обеспечения интеграционных процессов в сфере таможенного регулирования, выделить ключевые направления модернизации институциональной и информационно - технической составляющей интеграционных процессов.

### **Ключевые слова**

Внешеэкономическая деятельность; Евразийский экономический союз; таможенное регулирование; экономическая интеграция.

Доминантой современного периода развития мировой экономики является активизация региональных интеграционных процессов, основанная на углубленном развитии финансово - экономического и инвестиционного сотрудничества, научно - производственной кооперации, современных информационно - коммуникационных технологиях. Экономическая теория доказывает, а мировой опыт подтверждает, что реализация эффективной региональной интеграционной политики позволяет участникам интеграционного процесса успешнее отстаивать общие интересы перед очевидной экспансией развитых стран на мировых рынках, способствует росту товарообмена и регионального рынка, а в долгосрочной перспективе – благоприятным структурным сдвигам в экономике и росту благосостояния.

Формирование с 2015 г Евразийского экономического союза, ратификация Россией Киотской конвенции и последовательное внедрение в российское законодательство о государственном регулировании ВЭД принципов Всемирной торговой организации привели к значительной трансформации механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности на национальном уровне. Одним из наиболее принципиальных нововведений стало формирование комплекса мер по минимизации административных барьеров при перемещении товаров через таможенную границу и активизация взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и таможенных органов

Вместе с тем, до настоящего времени не решены вопросы отрыва уровня интеграции в сфере таможенного регулирования в рамках Евразийского экономического союза от фактического уровня и тенденций взаимного торгового - экономического сотрудничества государств - участников. Принципиально новой задачей в условиях наличия существенных различий участников Союза с точки зрения масштабов и структуры национальных экономик, уровня развития, способов и механизмов экономического регулирования является преодоление дивергенции национальных механизмов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности как базы для углубления интеграционных процессов.

Базовыми предпосылками для создания единого механизма таможенного регулирования ВЭД Евразийского экономического союза являются скоординированные структурные и институциональные преобразования, направленные на ускоренный рост совокупной эффективности таможенного регулирования, а именно:

1) решение задач автоматизации деятельности таможенных органов, предоставления государственных услуг в электронном виде, реализации технологий межведомственного электронного взаимодействия и информационного обмена с таможенными службами государств - членов ЕАЭС, органами государственной власти, участниками ВЭД и зарубежными таможенными службами;

2) уточнение компетенции наднациональных органов регулирования и трансформация российской четырехзвенной системы таможенных органов, учитывающей передачу компетенции в сфере таможенного регулирования ВЭД на наднациональный уровень и предусматривающих упрощение вертикали системы таможенных органов России; усиление функциональной специализации таможенных постов при проведении документального и фактического таможенного контроля;

3) систематизация и дальнейшая кодификация таможенного законодательства ЕАЭС; расширение наднационального регулирования таможенных правоотношений путем максимального включения в Таможенный кодекс ЕАЭС норм, содержащихся в национальном таможенном законодательстве стран, либо передача полномочий по их регулированию на уровень ЕЭК; присоединения (либо имплементация положений) к международным договорам, регламентирующим порядок и принципы таможенного регулирования ВЭД, функционирование международных транспортных и транзитных коридоров.

Для реализации долгосрочных эффектов интеграции ограничения риска поляризации экономического союза одной координации национальных механизмов таможенного регулирования недостаточно. Требуется более существенное и управляемое проникновение данных механизмов друг в друга, их более глубокая связь, координация структурных преобразований, единое стратегическое видение и понимание процессов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, а также активная внешнеэкономическая политика на основе более широких полномочий наднациональных органов.

© Хапилин А.Ф. 2018

**Харинская А.Ю.**  
студентка 4 курса БашГУ,  
г. Уфа, РФ

**Научный руководитель: Г.И. Япарова - Абдулхаликова**  
старший преподаватель БашГУ  
г. Уфа, РФ

## **ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РАЗВИТЫХ СТРАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация**

Актуальность темы статьи заключается в том, заключается в том, что земельно - имущественная сфера является ключевой в современной материальной жизни общества. Именно поэтому необходимы такие государственные мероприятия, которые бы способствовали развитию эффективных форм земельной собственности и хозяйствования на земле. Цель научной работы – это анализ опыта зарубежных стран в данной сфере и возможность его применения. В процессе проведения исследования были использованы такие методы, как теоретический и сравнительный анализы. Результатом исследования является сравнительная характеристика основных параметров использования земли. В выводе заключён главный способ совершенствования отношений землепользования – это закрепление прав собственников.

### **Ключевые слова:**

Государственное регулирование, земельные отношения за рубежом, характеристики сельскохозяйственных угодий, земельный налог, аренда земли.

При установлении государственной политики в любой стране одну из самых важных ролей играет изучение опыта в соответствующей сфере. Причём опыт необходимо изучать как предыдущих периодов, так и настоящего времени. Ещё одна немаловажная часть изучения опыта – это то, что помимо истории данного государства, стоит иметь в виду опыт зарубежных стран.

В Российской Федерации существует ряд проблем, с которыми сталкивается земельно - имущественная сфера. Основной задачей, на наш взгляд, является решение двух ключевых проблем:

1. Большой процент вовлечённых в арендные отношения земель 49,5 % [1, с. 73], которые неэффективно используются.

2. Тяжелое бремя налогов, которое ложится на плечи фермеров и арендаторов.

В данной статье будет рассмотрен опыт государственной политики земельных отношений за рубежом. Такой зарубежный опыт способствует улучшению действующего экономического положения в стране, а также поможет развитию реформ землепользования.

При рассмотрении зарубежного опыта, сразу стоит отталкиваться от стран с развитым экономическим положением. Это делается для того, чтобы максимально приблизить выводы действительных реалий, изучаемой страны на уровень, где реформы отношений землепользования продолжают формироваться.

Ни одно государство мира не может сохранять стабильность в пределах своих границ и поддерживать устойчивое социальное и экономическое развитие без чёткого государственного регулирования земельных отношений.

Необходимость такого регулирования возникает, в первую очередь благодаря тому, что в основе каждой экономической системы лежит определенная система отношений собственности, что соответствует определенному уровню развития производительных сил [2, с. 27].

В данной связи многие развитые страны имеют свою устойчивую сельскохозяйственную специфику, которая позволяет фермерам и арендаторам выгодно брать землю в аренду и эффективно ей пользоваться (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики сельскохозяйственных угодий за рубежом\*

Страны	Доля земель, вовлечённых в арендные отношения	Длительность и регулирование контрактов по аренде
Великобритания	38,4 %	Срок зависит от контракта: долгосрочные и краткосрочные договоры. Уровень оплаты определяется арбитражем.
Нидерланды	31,5 %	Срок аренды – минимум 6 лет для земли без построек, 12 лет – для всей фермы. Максимальный уровень арендной платы устанавливается законодательством.
Бельгия	66,2 %	Срок аренды – минимум 9 лет. Максимальный размер арендной платы устанавливается законодательством.
Франция	56,2 %	
Португалия	24,6 %	Срок аренды – минимум 10 лет для тех, кто применяет наёмный труд. Без наёмного труда – 7 лет. Уровень арендной платы устанавливается на основе государственных стандартов.
Норвегия	21 %	При заключении арендных договоров сроком более, чем на 10 лет требуется разрешение властей. Арендная плата определяется рынком.
Германия	42 %	Срок аренды зависит от контракта. Суд по с / х спорам может продлить срок договора до 12 лет (для отдельных участков земли) и 18 лет (для всего хозяйства в целом).
Италия	18,4 %	Минимальный срок аренды – 15 лет для низинных земель и 6 лет для горных. Арендная плата рассчитывается исходя из стандартов.
США	66,1 %	Срок зависит от контракта: преобладают долговременные. Ставки арендной платы определяются рынком.

Япония	13,1 %	Максимальный срок аренды – 20 лет. Арендная плата устанавливается исходя из стандартов.
Дания	13,1 %	Максимальный срок аренды – 30 лет, если речь идёт о хозяйстве у целом. Арендная плата определяется рынком.

\*Источник: [3, с. 2]

Из таблицы 1, мы видим, что одними из основных условий сельскохозяйственной аренды являются неизменность целевого назначения земельного участка и срок аренды. И если в Российской Федерации, казалось бы, оба этих пункта имеют также важное значение, то система планомерного регулирования и отслеживания целевого использования земель отсутствует.

Земельное налогообложение имеет важное значение для развития сельскохозяйственной сферы в Российской Федерации. В многих странах принимаются различные государственные программы и механизмы регулирования земельных отношений, основным рычагом которых является система налогообложения. Особенности налогообложения в развитых странах представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Система налогообложения земель  
в развитых странах\*

Страны	Налогообложение
Япония	В соответствии с Законом о земле налогом облагаются не только собственники земли, но и арендаторы. При этом величина налога напрямую зависит от урожая.
Швеция	Не существует отдельного земельного налога, который включается в налог на капитал. Небогатые землевладельцы, имеющие капитал до 400 тыс. крон, от налога полностью освобождаются, имеющие от 400 до 600 тыс. платят 2 % , данная ставка возрастает в зависимости от увеличения стоимости капитала.
Израиль	Земельный налог взимается только с дохода, полученного собственником земли, при продаже земельного участка. Если она продается для с / х производства, то ставка составляет 2,5 % , а если для коммерческих целей - 33 % .
США	В 48 штатах существует льготное налогообложение с / х угодий. Основная причина принятия законов о дифференцированном налогообложении заключается в том, чтобы сохранить земли для сельского и лесного хозяйства, предотвратить экспансию городов, также сохранить экологические, рекреационные и другие ресурсы для общественного блага.
Канада	Система налоговых льгот по отношению к фермеру выражается в серьезных налоговых послаблениях, особых методах оценки стоимости земли и строений. Согласно налоговому законодательству страны из налоговой базы исключается стоимость машин и оборудования, используемых для производства сельхозпродукции, предоставляются

скидки по налогам для фермеров с низким уровнем дохода. При оценке земли учитываются ее пригодность для ведения сельского хозяйства, рельеф, плодородие, наличие инфраструктуры. При этом балансовая стоимость земли берется по нижнему уровню, чтобы уменьшить налоговую нагрузку на фермера.
--

\*Источник: [4, с. 147]

Исходя из таблицы 2 мы видим, что налоговое законодательство в развитых странах стремится к облегчению налогового бремени с целью развития сельскохозяйственного фермерства.

В Российской Федерации действует как стабильное налогообложение, исходя из ставки в 6 % от полученных доходов, так и дифференцированное налогообложение, которое даёт возможности развития производства и внедрения передовых технологий. При выплате налогов по общепринятым стандартам с 2016 года выплачивают налог на доходы по ставке 20 %.

Сегодня в России существует трёхступенчатая налоговая база:

- 1) налог на землю;
- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) налог на имущество организаций.

На наш взгляд в ближайшее время необходимо решить один из главных проблемных вопросов, который уже долгое время не находит практического решения – это переход к единому налогу на недвижимость. В настоящий момент обсуждаются конкретные сроки введения этого налога на недвижимость и выбраны пилотные субъекты Российской Федерации, где будет опробован этот налог. А в настоящее время положение фермеров и арендаторов усугубляется ростом как налогов, так и цен на сопутствующие расходы.

Далее мы рассмотрим некоторые особенности аренды в развитых странах (таблица 3).

Таблица 3 – Особенности аренды  
в сельском хозяйстве у развитых стран\*

Параметры	Значение
Характер производства	Товарный
Предмет арендных отношений	Земля, техника, готовые фермы
Сроки аренды	Кратные продолжительности севооборота, с правом выкупа
Особенности заключения договора аренды	Заключается как в письменном виде, так и в устной форме
Форма арендной платы	Натуральная, денежная
Государственное регулирование арендных отношений	Значительное
Направления распространения аренды	Преобладает в крупных товарных хозяйствах

\*Источник [5, с. 38]

По данным из таблицы 3 сразу стоит отметить, что все эти особенности носят характер параметров. Как известно параметр – это обобщённое название свойства или процесса. Таким образом, именно процесс государственного управления земельными отношениями требует правильного и техничного разбора с целью улучшения своей значимости.

Действующая система земельных отношений в зарубежных странах привела их к развитому экономическому положению. Это произошло через установление основного условия сельскохозяйственной аренды – это неизменность целевого назначения земельного участка с последующим его техническим мониторингом. А также через налоговое законодательство, которое стремилось к облегчению налогового бремени фермеров и арендаторов, и позволило всё большему количеству предпринимателей, благоприятно использовать государственные ресурсы и получать хороший доход.

Делая вывод, можно сказать, что зарубежный опыт в целом показывает, что государство действительно играет активную роль в целевом эффективном правительственном регулировании через приоритетные политические направления в земельной сфере.

А также следует сказать, такой положительный опыт развитых зарубежных стран позволит улучшить ситуацию в сфере земельных отношений в Российской Федерации, которая на данный момент находится на этапе постоянного совершенствования.

#### **Список использованных источников и литературы:**

1. Воробьёв, С.В. Обзор зарубежного опыта регулирования имущественно - земельных отношений [Электронный ресурс] / С.В. Воробьёв // Интернет - журнал «Имущественные отношения в Российской Федерации». – 2004. – № 2 (29). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/obzor-zarubezhnogo-opyta-regulirovaniya-imuschestvenno-zemelnyh-otnosheniy> (дата обращения: 26.05.2018).
2. Григорьева, М.В. Земельное право: конспект лекций ЛЕКЦИИ // М.В. Григорьева, Е.Н Петрова, П.А. Политахин. – Красноярск, 2007. – 287 с.
3. Дугина, Т.А. Особенности развития земельных отношений за рубежом [Электронный ресурс] / Т.А. Дугина // Интернет - журнал «Концепт: научно - методический электронный журнал». – 2015. – № 13. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2015/85897.htm> (дата обращения: 26.05.2018).
4. Карсанов, Б.С. Особенности государственного регулирования земельных отношений в зарубежных странах [Электронный ресурс] / Б.С. Карсанов // Интернет - журнал «Мировая экономика и международные экономические отношения». – 2014. – № 5 (114). – Режим доступа: [http://ecs.ru/files/pdf/201405/201405\\_146.pdf](http://ecs.ru/files/pdf/201405/201405_146.pdf) (дата обращения: 26.05.2018).
5. Shulga, O.A. Patterns of development of relations of land ownership in the agrarian sector of the economy / O.A. Shulga // Baltic Journal. – 2017. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/patterns-of-development-of-relations-of-land-ownership-in-the-agrarian-sector-of-the-economy> (дата обращения: 26.05.2018).

© Харинская А.Ю., 2018

**Чернявская Е. В.**  
аспирант 4 курса  
государственного казенного  
образовательного учреждения  
высшего образования  
«Российская таможенная академия»  
г. Люберцы, Московской области

## **ПОДХОДЫ К КАТЕГОРИРОВАНИЮ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ**

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены вопросы применения риск - ориентированного подхода при осуществлении таможенного (государственного) контроля таможенными органами Российской Федерации, в отношении участников внешнеэкономической деятельности. Отражены основные критерии отнесения участников ВЭД к определенной категории риска. Рассмотрены направления взаимодействия различных федеральных органов исполнительной власти в целях упрощения государственного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** риск - ориентированный подход, отраслевое и автоматизированное категорирование участников ВЭД, уровень риска.*

Задача по формированию привлекательной среды для осуществления предпринимательской деятельности является одной из приоритетных задач, стоявших перед Российской Федерацией. По данным Всемирного банка (World Bank), опубликовавшего рейтинг стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса в 2017 году Россия находится на 40 месте.

Одним из направлений поддержки малого и среднего бизнеса является совершенствование контрольно - надзорной деятельности. С этой целью в РФ с 2016 года запущена программа реформирования контрольно - надзорной деятельности, целью которой является «снижение при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля административной нагрузки на организации и граждан, осуществляющих предпринимательскую и иные виды деятельности ...»[1]

Ключевым элементом реформы контрольно - надзорной деятельности является применение риск - ориентированного подхода при организации государственного контроля (надзора). Суть данного подхода состоит в том, что интенсивность проведения мероприятия по контролю зависит от отнесения деятельности индивидуального предпринимателя либо юридического лица к определенной категории риска или определенному классу опасности [2].

Переход от всеобъемлющего контроля (надзора) к дифференцированному планированию проверок позволит увеличить охват потенциальных нарушителей обязательных требований, и одновременно снизит нагрузку на юридические лица и индивидуальных предпринимателей, которые не представляют реальной угрозы [3].

В рамках реформы контроль - надзорной деятельности ФТС России реализуется субъектно - ориентированная модель системы управления рисками на основе отраслевого и

автоматизированного категорирования участников ВЭД, которая предусматривает распределение участников ВЭД по уровням риска нарушения таможенного законодательства с соответствующим дифференцированным применением к ним мер таможенного контроля.

Подходы к категорированию в рамках субъектно - ориентированной модели систем управления рисками представлена в таблице № 1.

Таблица № 1

Подходы к категорированию  
в рамках субъектно - ориентированной модели систем управления рисками

«Отраслевой подход»	«Автоматический подход»
Применяется для определения уровня риска лиц, осуществляющих: <ul style="list-style-type: none"> <li>– производственную деятельность;</li> <li>– промышленную сборку автотранспортных средств;</li> <li>– импорт мясной продукции;</li> <li>– импорт рыбной продукции;</li> <li>– экспорт продукции собственного производства.</li> </ul>	По результатам анализа деятельности всех организаций, осуществляющих импорт и экспорт товаров, осуществляется распределение по уровням риска нарушения таможенного законодательства (низкий, средний, высокий).

Так называемый «Зеленый сектор» – это отбор добросовестных участников ВЭД, которых можно контролировать выборочно [4]. Формируется он по двум принципам. Отраслевой (заявительный) принцип применяется к крупным промышленным предприятиям и предусматривает заявительный порядок обращения в таможенные органы организаций, в отношении которых определяется степень выборочности применения мер по минимизации рисков. Второй принцип - это субъектно - ориентированное категорирование импортеров [5]. При втором принципе деятельность компаний анализируются по определенным критериям, которые рассчитываются автоматически. По результатам определяются компании, в деятельности которых не выявлено рисков. Указанный субъектно - ориентированный подход при осуществлении таможенного контроля в настоящее время активно развивается во всем мире.

Критерии отбора условно разделены на две большие группы:

- общие показатели, характеризующие деятельность самого участника ВЭД (размер уставного капитала; период осуществления внешнеэкономической деятельности; наличие «офшорных» контрактов и непрямые поставки; задолженность по уплате таможенных платежей, процентов, пеней; информация из налоговых органов; статус уполномоченного экономического оператора и др.).

- критерии, характеризующие результаты таможенного контроля в отношении участника ВЭД (сопоставительный анализ основных индикаторов риска; динамика индекса таможенной стоимости и таможенных платежей; результативность применения СУР; выявленные правонарушения; наличие решений по классификации товаров; факты отзыва или отказа в выпуске ДТ и др.).

Для добросовестных импортеров на этапе таможенного декларирования устанавливается сниженная степень таможенного контроля за счет переноса его основной нагрузки на этап после выпуска товаров. Фактический контроль проводится в среднем в отношении 1 % от общего количества ввозимых ими товарных партий. В результате применения данной технологии для товаров, перемещаемых этой категорией компаний, количество таможенных досмотров уменьшилось в 5 - 10 раз, а срок выпуска снизился в 2,5 раза.

Согласно докладу руководителя ФТС России В.И.Булавина, по состоянию на 1 апреля 2018 года в перечень лиц, отнесенных к категории низкого уровня риска по отраслевому принципу, включено 399 организаций, на долю которых в I квартале 2018 года пришлось порядка 12 % деклараций на товары и таможенных платежей в отношении перемещаемых товаров.

Однако основное количество участников ВЭД низкого уровня риска определяется с использованием автоматизированного подхода.

В рамках работы по совершенствованию риск - категорирования участников ВЭД 1 января 2017 года вступил в силу приказ ФТС России от 01.12.2016 № 2256 «Об утверждении Порядка автоматизированного определения категории уровня риска участников внешнеэкономической деятельности» (с последующими изменениями и дополнениями) (далее – Порядок автоматизированного риск - категорирования), который определяет новый порядок проведения автоматизированной оценки деятельности участников ВЭД на основе 3 - х уровневое дифференцирования по категориям риска - низкий, средний и высокий, с соответствующим индивидуальным подходом к организации и применению мер таможенного контроля к каждой категории в отдельности.

Порядок автоматизированного риск - категорирования предусматривает проведение анализа деятельности участников ВЭД за два календарных года, предшествующих месяцу его проведения, и определяет 30 критериев, характеризующих участника ВЭД на основе различных аспектов его деятельности, в том числе: - наличие товарооборота с оффшорными зонами, изменения динамики основных показателей таможенного декларирования, результаты проведенного таможенного контроля, привлечение к административной ответственности, уровень соблюдения валютного законодательства, экспортная ориентированность, результаты категорирования ФНС России.

В ходе проведения риск - категорирования по всем участникам ВЭД производится последовательный расчет значений каждого из критериев и на основе полученных значений определяется итоговая оценка деятельности участника ВЭД. На основе полученной итоговой оценки деятельности участника ВЭД проводится определение его категории уровня риска – низкий, средний или высокий.

Основные преимущества «низкого уровня риска»:

- снижение применения форм таможенного контроля до выпуска товаров, например таможенного досмотра;
- применение в отношении технологии автоматической регистрации и автоматического выпуска товаров;
- возможность подачи декларации на товары любому таможенному органу, вне зависимости от места расположения товаров и участника ВЭД.

Противоположный подход к таможенному контролю применяется к «высокому уровню риска».

В результате проведенного риск - категорирования на II квартал 2018 года количество организаций «низкого уровня риска» составило 8 197, из которых 3 323 организации осуществляли импортные операции, 1 455 – экспортные операции, 3 419 – импортно - экспортные операции. В Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства включено 4 026 организаций, отнесенных к категории «низкого уровня риска»

К категории «высокого уровня риска» отнесено 10 439 участников ВЭД, к категории среднего уровня риска – 89 596 участников ВЭД [6].

Исходя из задач, возлагаемых на ФТС России, деятельность таможенных органов подразумевает взаимодействие с различными федеральными органами исполнительной власти при их решении. Так, наиболее ярким примером является взаимодействие ФТС России и ФНС России. Между двумя ведомствами налажено устойчивое взаимодействие, за продолжительное время сотрудничества выработаны подходы к совместному контролю, механизмы и инструменты реализации задач, а также базовые основы информационного обмена. Для оптимизации обмена информацией, имеющейся в распоряжении ФТС России и ФНС России, в настоящее время проводится работа по сближению информационных систем, что станет «одним из элементов механизма прослеживаемости движения товаров, или иными словами – сквозного контроля, от момента их ввоза на таможенную территорию ЕАЭС до момента их передачи потребителю, в которой ФТС России принимает самое активное участие.

Введение такого механизма прослеживаемости движения товаров позволит федеральным органам исполнительной власти всех государств – членов ЕАЭС проводить эффективный государственный контроль, в том числе, в вопросах администрирования таможенных и налоговых платежей» [7].

В рамках реформы государственного контроля и надзора и в том числе оптимизации передвижения товаров через границу в октябре 2018 года вступит в силу Федеральный закон от 24 апреля 2018 года №101 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части определения компетенции федеральных органов исполнительной власти по осуществлению различных видов государственного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации», в котором заложена норма о применении СУР на всей территории страны.

Данный закон предусматривает передачу полномочий по проведению ветеринарного, санитарно - карантинного и фитосанитарного контроля в пунктах пропуска через госграницу от Россельхознадзора подразделениям ФТС России. По оценкам разработчиком законопроекта, реализация положений законопроекта направлена на обеспечение возможности упрощения государственного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации при сохранении всех установленных законодательством Российской Федерации видов государственного контроля, а также на ускорение пропуска товаров и транспортных средств через государственную границу Российской Федерации [8]. Все это потребует проведения дополнительных организационно - технических мероприятий, направленных на налаживание взаимодействия между Россельхознадзором и ФТС России в части информационного обеспечения, разработки единых подходов к категорированию участников ВЭД, материально - технического оснащения пунктов пропуска через государственную границу РФ и др.

В настоящий момент перед федеральными органами исполнительной власти стоит задача по оптимизации взаимодействия в целях, с одной стороны, снижения рисков проникновения на территорию России нелегальной продукции, а с другой стороны, - увеличения скорости оформления товаров.

Таким образом, реализация риск - ориентированного подхода к таможенному контролю импорта продукции в РФ основано на разработанных отраслевых и автоматических критериях отбора объектов контроля и минимизации рисков, возникающих при перемещении данных категорий товаров через таможенную границу. Важным направлением развития данного подхода является совершенствование категорирования участников ВЭД по степени риска на основе взаимодействия ФТС России и Россельхознадзора, что предполагает информационный обмен данными с целью выработки единых критериев проведения таможенного и ветеринарного контроля.

### Список литературы

1. Паспорт приоритетной программы «Реформа контрольной и надзорной деятельности (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 21.12.2016 № 12) [Электронный ресурс]. – <http://government.ru/projects/selection/655/>
2. Постановление Правительства РФ от 17.08.2016 №806 «О применении риск - ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=291434&fld=134&dst=100000001,0&rnd=0.08811756784673674#09326957349303746>.
3. Паспорт приоритетного проекта «Внедрение риск - ориентированного подхода при осуществлении контрольно - надзорной деятельности» (утв. Протоколом заседания проектного комитета от 27.01.2017 № 5) [Электронный ресурс].<http://контрольнадзор.рф.programma>.
4. Ершов А.Д., Завьялова О.В. Система управления рисками в таможенном деле // Учебник СПб: РИО Саб филиал РТА, – 2013 – 401 с.
5. Костин А.А. // Управление рисками в таможенном деле: Учебное пособие. Белгород, 2013. – 276 с.
6. Доклад руководителя ФТС России В.И.Булавина 21.03.2018 «Концепция развития таможенной службы до 2020 года: основные направления, цели и задачи», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 22.05.2018).
7. ФТС России: эффективное взаимодействие с государственными органами, от 13.07.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 01.06.2018).
8. Информационно - аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// ПРОВЭД / category / 128 - customs.html](http://ПРОВЭД/category/128-customs.html) (дата обращения: 01.06.2018).

**Чичева О.С.**

Магистрант

Инженерно - экономического института

СибГУНТ им. Академика М.Ф. Решетнева

Г. Красноярск, Российская Федерация

**Скороход О.В.,**

Магистрант

Инженерно - экономического института

СибГУНТ им. Академика М.Ф. Решетнева

Г. Красноярск, Российская Федерация

## **МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТАРТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные определения: технологическая стратегия, оборонно - промышленный комплекс. Были выявлены особенности деятельности ОПК, которые помогли сформировать методику формирования технологической стратегии предприятий ОПК.

### **Ключевые слова**

Технологическая стратегия, оборонно - промышленный комплекс, инструменты формирования технологической стратегии.

Технологическая стратегия в составе общей стратегии предприятия имеет дело с соответствующими текущими и будущими технологическими проблемами. Это интегральная часть стратегии развития, воплощающая основные технико - технологические инновации. Она способствует более тесной интеграции стратегических целей и риска при установлении технологических приоритетов развития и рассматривается как динамический фактор управления ресурсами.

Технологическая стратегия всегда включает долгосрочные цели, иницирующие инновационные программы и проекты, направленные на достижение конкурентного преимущества [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что технологическая стратегия это основа динамики роста всего предприятия, поэтому технологическая стратегия требует постоянного совершенствования инструментов формирования технологической стратегии.

В данной работе будут рассматривать инструменты формирования технологической стратегии именно для предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК).

Если в рамках статистической модели, принятой в РФ, под ОПК понимать только совокупность промышленных предприятий и научных организаций, то его определение можно свести к следующему характеристическому виду: ОПК России - это совокупность предприятий и организаций, участвующих в выполнении текущего государственного оборонного заказа (ГОЗ) и / или в военно - техническом сотрудничестве (ВТС) с другими странами [2].

Можно выделить следующие особенности предприятий ОПК:

1. Уникальность производимой продукции, направленной на обеспечение стратегических интересов страны.
2. Высокая зависимость от госзаказа.
3. Необходимость постоянного совершенствования применяемых технологий и внедрения результатов инновационной деятельности в производство.
4. Высокий уровень наукоемкости производства.
5. Высокие требования к качеству производимой продукции и организации бизнес - процессов (качество, сроки, затраты) [3].

Исходя из особенностей предприятий ОПК, была разработана следующая методика формирования технологической стратегии, которая состоит из шести основных этапов:

1. Стратегический анализ внешней среды предприятия.
2. Оценка инновационного потенциала предприятий ОПК.
3. Определение целей и задач формирования технологической стратегии предприятия.
4. Определение целевых показателей эффективности технологической стратегии предприятия.
5. Разработка технологической стратегии предприятия.
  - 5.1. Выбор технологической стратегии.
  - 5.2. Определение размера и формы необходимых инвестиций.
  - 5.3. Расчет возможных рисков.
6. Реализация технологической стратегии.
  - 6.1. Сравнение целевых и фактических показателей эффективности формирования технологической стратегии
  - 6.2. Сравнение реального состояния параметров контроля с желаемым состоянием.
  - 6.3. Сопоставления желаемых и достигнутых целей и задач.
  - 6.4. Оценка результата сравнения и принятие решения о корректировке стратегии.

Для реализации предложенной методики формирования технологической стратегии на предприятии предлагаются следующие рекомендации по применению:

1. Сформировать рабочую группу для проведения анализа внутренней и внешней среды предприятия для постановки целей и задач.
2. Определение целевых показателей для оценки технологической стратегии на предприятии.
3. Сформировать систему обработки информации необходимой для расчета показателей эффективности технологической стратегии.
4. Сформировать экспертную комиссию по подготовке управленческих решений при необходимости.
5. Разработать стандарт «Технологическая стратегия», согласно которому будет производиться мероприятия технологической стратегии предприятия.
6. Обеспечить регулярный контроль и мониторинг реализации технологической стратегии и при несоответствии фактических показателей с целевыми, разработать своевременные мероприятия по устранению отклонений от заданных параметров.

## Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. / Под ред. Л.И. Евенко. — М.: Изд - во Экономика, 1989. 519 с.
2. Основы государственной политики в области развития оборонно - промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом Российской Федерации 1 марта 2010 г. № Пр - 528).
3. Чистов И.В. Предпосылки и направления развития государственно - частного партнерства в оборонно - промышленном комплексе России / И.В. Чистов // Национальные интересы приоритеты и безопасность. – 2012. – № 48.

© Чичева О.С., Скороход О.В. 2018

**Шестакова К. В.**

ст. преподаватель

Белорусский государственный университет

## СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

### Аннотация

В статье рассматривается влияние промышленных революций на парадигму промышленного производства. Исходя из изменения характера производительных сил определяются драйверы роста промышленного производства в контексте каждой промышленной революции. Делается вывод об ключевых факторах современной парадигмы промышленного производства.

### Ключевые слова

Промышленная революция, промышленное развитие, производственная структура, промышленное производство, факторы производства.

Современный характер промышленного производства является результатом реализации циклических волн инноваций, которые стали основой экономического роста и драйвером прогресса в промышленном секторе. Качественное преобразование характера промышленного производства, начавшееся в начале 18 столетия, нередко трактуется как непрерывный процесс трансформации производительных сил, однако можно выделить четыре пика кардинальных изменений в парадигме промышленного производства, получивших название промышленных революций (Рисунок 1).

*Первая промышленная революция* осуществилась в середине 18 века и была связана с появлением машин как средств труда и переходом к замещению ручного труда и труда животных машинами. Механизация (использование машин как средств труда) привела к росту производительности труда 2 - 5 раз. Стали образовываться промышленные города, развитие которых шло за счет создания и развития промышленных предприятий. Механизация позволила первым промышленным странам ускорить их развитие, что привело к растущему разрыву между индустриальными и неиндустриальными странами.



Рисунок 1. Содержание промышленных революций  
 Источник: разработка автора

**Вторая промышленная революция** в конце 19 века ознаменовалась переходом к массовому производству на основе внедрения конвейерного производства, высокой степени разделения и стандартизации труда, что способствовало увеличению объемов производства, более высокой степени координации между рабочей силой и машинами. В данный период наблюдался рост взаимозависимости отраслей промышленного сектора, созданием необходимой промышленной инфраструктуры, возникновением промышленных регионов (кластеров).

Базисом **третьей промышленной революции** во второй половине 20 столетия явилась автоматизация – способность машин не просто замещать человеческий труд, но и повторять задачи, операции, параметры которых определены и неизменны в процессе выполнения задач. Драйвером промышленного производства становится минимизация издержек на факторы производства, что приводит к появлению глобальных производственных сетей. Глобализация дала возможность предприятиям получать доступ к дешевым факторам производства, размещать части производственных мощностей в непосредственной близости к ним, при этом не разрывая внутрифирменных связей. Более того, дешевые трудовые ресурсы стали альтернативой механизации, поскольку являются более гибкими к изменению параметров и условий выполнения задач. Появление глобальных производственных сетей позволило интегрировать преимущества использования дешевых факторов производства на входе и возможность расширить рынки сбыта. Перенос производственных мощностей в регионы с дешевыми факторами производства стал

губительным для производственных комплексов индустриально развитых стран в следствии потерь производственных мощностей. Одновременно, участие в глобальных производственных сетях стало возможностью индустриального развития регионов - реципиентов. Многие развивающиеся страны, особенно Восточной Азии, благодаря интеграции в глобальные производственные сети стали догонять уровень экономического развития развитых стран.

В основе *четвертой промышленной революции* лежит роботизация с формированием поддерживающих ИТ структур и киберфизических систем (Интернет вещей, smart - технологии и т.п.), что дает большую гибкость с позиции размещения производственных мощностей, экономии от масштаба, кастомизации продукта. Роботизация как основа смены производственных сил принципиально отличается от автоматизации и механизации труда, т.к. машины приобретают свойства выполнять более сложные задачи, а также адаптироваться к изменению параметров выполнения задач, что делает их такими же гибкими, как и труд человека. Следствием роботизации становится отсутствие необходимости в снижении издержек труда, что было драйвером промышленного развития в рамках третьей промышленной революции. Труд человека начинает замещаться роботами с аналогичной стоимостью использования. Центральным элементов в развитии промышленного производства становятся цепочки добавленной стоимости, которые представляют собой циклический процесс сбора, трансформации ресурсов в промежуточные товары, а затем конечные продукты, распределения конечных продуктов на рынки сбыта. Промышленное развитие стран начинает определяться степенью участия в данных интеграционных объединениях, либо способностью формирования потенциала, для интеграции в них.

Таким образом, современная парадигма промышленного производства определяется следующими факторами:

- повышение актуальности и важности сетевых и интеграционных производственно - инновационных объединений на местном, региональном и международном уровне, в основу которых положены цепочки добавленной стоимости.
- более высокая скорость распространения знаний и инноваций, которые выступают движущей силой промышленного развития
- большая мобильность финансового и человеческого капитала, благодаря глобальному характеру цепочек добавленной стоимости.

### **Литература:**

1. The Fourth Industrial Revolution will bring a massive productivity boom [Electronic resource], - Mode of access: <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/fourth-industrial-revolution-massive-productivity-boom-good> (date of access: 25.05.2018)
2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. Foreign Aff. 2015. 12 Dec. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> (date of access: 15.01.2018)

© Шестакова К.В., 2018

## АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ БЮДЖЕТА Г. НОВОКУЗНЕЦКА

В работе представлены основные характеристики бюджета города Новокузнецка и проведен анализ достаточности бюджета города.

**Ключевые слова:** доходы бюджета, расходы бюджета, дефицит бюджета, достаточность бюджета.

Жители региона или города, являясь ключевой составляющей его ресурсного потенциала, в значительной степени определяют возможность и перспективы его стратегического развития, а значит формирование доходов и направления расходования бюджетных средств. В связи с этим ключевым элементом активизации деятельности органов местного самоуправления является учет основных жизненных ценностей населения.

Основные показатели бюджетной системы г. Новокузнецка, региона и страны в целом представлены на слайде. Бюджет г. Новокузнецка в 2017г. был запланирован с профицитом 0,5 млрд. руб. Доходы по плану составили 14,7 млрд. руб., расходы 14,2 млрд. руб.

Социально - экономические показатели г. Новокузнецка подготовлены с учетом прогноза социально - экономического развития города в 2017 - 2019гг. Уровень занятых в экономике постепенно увеличивается, в связи с этим происходит снижение безработицы и в 2017г. она составляет 1,3 % . Номинальная заработная плата и начисленные пенсии увеличиваются.

Среднегодовой оборот розничной торговли в 2017г. достиг 102 млрд. руб., Собственных товаров, работ и услуг произведено на 319 млрд. руб.. Платные услуги составили 21 млрд. руб., введено в эксплуатацию 236 тыс. кв. метров.

Наибольшую долю оборота организаций составляют добыча полезных ископаемых 32 % , и металлургия 30 % , производство, распределение электроэнергии, газа и воды составляет 5 % .

Основные показатели бюджета г. Новокузнецка за последние три года представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели бюджета г. Новокузнецка

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Темп роста 2016 / 2014 (%)
Доходы, всего	19024,21	16149,69	16711,54	87,84
Расходы, всего	19522,20	17306,50	17390,16	89,08
Дефицит	497,99	1 156, 81	678, 62	136,27

Существенную часть доходов города составляют межбюджетные трансферты, в 2016г. они составили 68 % . Высокая доля трансфертов в доходной части бюджета создает

дополнительные сложности в разработке стратегии любого рода. В условиях кризиса зависимость от трансфертов накладывает особые дополнительные ограничения на возможности бюджетного планирования.

Постоянная зависимость от межбюджетных трансфертов лишает самостоятельности, как регионы, так и органы местного самоуправления. Именно по этой причине необходимы новые институциональные формы, правила, которые бы позволили уменьшить диспропорции в бюджетах различных уровней и повысить самостоятельность региональных органов власти и органов местного самоуправления.

Одним из формальных правил формирования бюджетов являются налоговые и неналоговые поступления. Причем налоговые доходы в структуре доходов бюджетов любого уровня бюджетной системы имеют наибольшую значимость, однако в г. Новокузнецке налоговые доходы составляют 25 % от общей суммы доходов. На неналоговые доходы (использование имущества, штрафы, продажа имущества) приходится 7 % всех доходов.

Таким образом, существует объективная необходимость увеличения доходной части бюджета и в том числе за счет перераспределения налоговых поступлений.

Наибольшая часть расходов г. Новокузнецка приходится на социальную сферу 75 % это образование, культура, здравоохранение, социальная политика, физическая культура и т.д., на отрасли экономики отводится 19 %.

В мировой практике используются три основные модели реализации налоговых полномочий между бюджетами различных уровней.

Первая модель – разграничение полномочий по взиманию налога и закрепление их за определенным уровнем власти. В России данная модель реализуется в разделении налогов на федеральные, региональные и местные. Кроме того, существуют специальные налоговые режимы, которые не закреплены Налоговым кодексом РФ ни за одним уровнем власти и регулируются на разных уровнях. При этом в ст. 12 Налогового кодекса РФ сказано, что специальные налоговые режимы могут предусматривать только федеральные налоги. Данную модель усложняет передача полномочий по установлению величины региональной ставки налога на прибыль организации, который является федеральным налогом и не должен предполагать наличие каких-либо налоговых полномочий, кроме федеральных.

Видно, что в России существует сложный механизм распределения налоговых полномочий между различными уровнями бюджетной системы. Кроме того, система межбюджетных отношений характеризуется значительной централизацией налогово-бюджетных полномочий на федеральном уровне. Объем фискальных полномочий субъектов РФ достаточно узок и не предполагает права введения собственных налогов, не предусмотренных федеральным законодательством, или повышения налоговых ставок сверх предусмотренных федеральным законодательством пределов.

Вторая модель, используемая в мировой практике при распределении налоговых доходов, это совместное использование базы налогообложения. Эта модель применяется в России в отношении налога на прибыль организаций, сумма которого в соответствии с Налоговым кодексом РФ по ставке в размере 2 % зачисляется в федеральный бюджет, а по ставке 18 % зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Третьей моделью является нормативное разделение между бюджетами разных уровней доходов от конкретных видов налогов, взимаемых по единым ставкам на всей территории страны. В основе определения конкретных пропорций межбюджетного распределения налогов могут лежать различные критерии: численность населения, географическое положение того или иного региона, состояние его промышленного потенциала и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод об использовании в России различных моделей разделения и реализации налоговых полномочий при одновременном отсутствии единства при распределении различных налогов внутри этих моделей.

Упростить существующий механизм распределения налогов между бюджетами можно за счет уменьшения количества используемых моделей и передачи налоговых полномочий. Для этого необходимо отказаться от использования модели совместного использования базы налогообложения.

На наш взгляд, следовало бы закрепить полномочия по установлению налоговых ставок и льгот по региональным и местным налогам за региональными властями и органами местного самоуправления в «чистом» виде, без участия федерального уровня, при этом обязав регионы и муниципалитеты обеспечить экономическое обоснование величин устанавливаемых налоговых ставок.

В заключение можно сказать, что предложенная методика роста доходной части бюджета позволит увеличить доходную часть бюджета в два раза почти во всех исследуемых муниципальных образованиях. Увеличение нормативов отчислений в бюджеты городских округов по федеральным налогам поможет муниципальным образованиям быть практически самообеспеченным, так как увеличение нормативов позволяет повысить уровень доходов без учета помощи до совокупных доходов. Методика оценки местного бюджета позволит при составлении доходной и расходной частей бюджета более точно определять сумму доходов, зачисляемых в будущем в бюджет и более рационально оценить его расходную часть.

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

1. Шипунова В.В. Институциональные основы функционирования бюджетной системы (на примере Российской Федерации) // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: Монография / авт. – сост.: Журавлева. – М.: МИЭП, 2014. – С.49 - 77

2. Шипунова В.В. К вопросу об оптимизации налоговых доходов муниципальных образований // Траектория реформирования российской экономики: материалы Международного экономического симпозиума посвященного 50 - летию экономического факультета ТГУ. - Томск, 2014 – С.513 - 517

© Шипунова В.В., 2018

**Щетаева А.А.**

Национальный исследовательский  
Саратовский государственный университет имени Н.Г.Чернышевского

## **ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Ключевые слова:**

Организационная культура, эффективность.

Организационная культура способна оказывать влияние на эффективность деятельности персонала фирмы, а следовательно знание особенностей организационной культуры предприятия позволяет оценить степень этого влияния на персонал, и как следствие, на уровень стабильности организации, её конкурентоспособности и способность достигать запланированных результатов.

Проблема влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала фирмы является предметом исследования многих российских и зарубежных ученых. В России данную проблему исследовали: Стеклова, О.Е., Черных, Е.А., Козлов, В.В., Кошарная, Г. Б., Тихомирова О.Г., Виханский, О.С., Наумов, А.И., Причина, О.С., Бугаков, В.М., Грошев, И.В., Карташова, Л.В., Карякин, А.М., Кривоносов, И. А., и др.

Существенный вклад в изучение влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала внесли: Акофф, Р., Армстронг, М., Маслоу, А., Мескон, М.Х., Парсонс, Т., Чоудхари, С. Шейн, Э.Х. и др.

Несмотря на наличие довольно значительного количества научных исследований и практических разработок, связанных с проблемами влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала, вряд ли можно говорить о том, что данная проблема полностью исследована.

В настоящей работе мы будем использовать понятие "организационная культура", наполняя его следующим смыслом:

Организационная культура - это социальное явление, которое возникает на любом предприятии и является системой доминирующих моральных норм и ценностей, принятых образцов поведения и укоренившихся ритуалов, традиций, которые разделяются членами организации и направляют деятельность персонала фирмы и организации (предприятия) в целом.

Влияние организационной культуры - это процесс ее воздействия на деятельность персонала фирмы и организации в целом, приводящий к изменениям в эффективности их деятельности.

Носителями организационной культуры являются сотрудники организации. Однако, устоявшаяся с течением времени культура в организациях как бы отделяется от людей и становится частью этой организации, оказывающей активное влияние на членов организации, изменяющей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основу.

При рассмотрении влияния корпоративной культуры на процессы в организации, внимание фиксируется на связи между организационной культурой и эффективностью работы организации. Для того, чтобы оказывать влияние на процесс работы персонала фирмы, культура должна быть сильной. То есть она должна выказывать одобрение или неодобрение работнику, действия которого соответствуют или не соответствуют культуре, а среди членов организации должна существовать единая система ценностей, принимаемая всеми. Только в этом случае будет наблюдаться связь между организационной культурой и ростом эффективности выполнения работы. Существуют доказательства, подтверждающие эту точку зрения. В известной книге Т. Питерса и Т. Уотермана (1986) «В поисках эффективного управления» также показано, что в успешных организациях есть общие культурные постоянные такие, как степень вовлеченности сотрудников в процесс управления или предпочтения каким - либо действиям. В этой книге авторы изучают и анализируют историю и культуру ряда крупнейших компаний США. Они пытаются найти культурные различия между ними и выяснить, какой культуре отдать предпочтения. [2, с 40]

Существует еще одна теория - Теория В. Сате.

Он выделил семь процессов, с помощью которых культура влияет на эффективность деятельности персонала фирмы:

- кооперация между индивидами и частями организации (в одних организациях групповая работа является высшей ценностью, в других — внутренняя конкуренция.);
- принятие решений (осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений);
- контроль (стимулировании действий в направлении достижения поставленных целей);
- коммуникации (отождествление себя с организацией и наличие эмоциональной связи с ней);
- посвященность организации;
- восприятие организационной среды;
- оправдание своего поведения (культура помогает людям в организации действовать осмысленно, обеспечивая оправдание их поведению. В компаниях, где ценится риск, человек идет на него, зная, что в случае неудачи он не будет наказан и что из неудачи будут извлечены уроки на будущее). [1, с 304 ]

Каждая теория имеет свои особенности, но в них так же присутствуют и общие черты. Эффективность деятельности организации, какой бы могущественной силой не была культура, зависит еще от множества факторов, но без сильной корпоративной культуры, персоналу и организации в целом будет труднее адаптироваться к внешней среде, контролировать принятие решений, выстраивать коммуникации и в конечном итоге достигать поставленных целей

В рамках этой темы был проведен опрос. В исследовании приняло участие 10 человек - сотрудников администрации компании "Чаинка" (ООО "ЧАИНКА"). Результаты показаны в Таблице 1.

Таблица 1. Результаты опроса «Влияние организационной культуры на эффективность деятельности персонала компании «Чаинка»»

Вопрос	Да	Нет
Организационная культура - основа стабильности. Достичь ее - высший пилотаж для руководителя.	70 %	30 %
Формирование организационной культуры - это постоянный труд руководителя. Главное - понимать, что необходимо сформировать и как этого добиться.	85 %	15 %
Влияет ли на вашу работоспособность внешний и внутренний дизайн и оформление помещения?	90 %	10 %
Считаете ли Вы, что носителем и идеологом компании являются основатели компании?	75 %	25 %
Должна ли в компании существовать критериальная база поощрения?	100 %	0 %

Из опроса можно сделать вывод, что большинство сотрудников считает организационную культуру основой стабильности, а формирование культуры - это постоянный труд руководителя. Внутренний и внешний дизайн помещения влияет на работоспособность 90 % опрошенных. Абсолютно все сотрудники считают, что в компании должна существовать критериальная база поощрений, которая на данный момент находится в процессе изменения в рассматриваемой компании.

#### **Список использованных источников**

1. Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник. 5 - е изд. М.: ИНФРА – М, 2013. С. 304.
2. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие. М.: Инфра - М, 2015. С. 40

© Щетаева А.А. 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

Агапова Е.Э. ЗНАЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	4
Базылева Н.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	5
Бейзель А.И. ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	10
Бейзель А.И. ПРОГРЕССИВНАЯ СТАВКА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	14
Блинова В.А. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	16
Бохан К.О. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН - КАСС В РОССИИ	20
Вернер А.А. ПОСТРОЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРОФИЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ МЭО	23
Высоких Д. Д. ПУТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	26
Гасанов А.Г. ЗНАЧЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА	29
Година О.В., Выродова А.А. РАЗВИТИЕ СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	32
Гумерова С. СУЩНОСТЬ КОНТРОЛЛИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	35
Джелялов Л.Ф. О ПОДГОТОВКЕ К КУРОРТНОМУ СЕЗОНУ 2018 ГОДА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	39

Вишневская Н.Г., Емелева А.Ю. ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА	41
Ермакова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ОТКРЫТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ОМСКЕ	44
Ерошенко И.А. ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК АТРИБУТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	47
Шепелин Г. И., Ищенко В.В. БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ В ЛОГИСТИКЕ	48
Кадыкочева А.А., Хубиева Д.К. УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	50
Кафадар Р.М. ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО СОГЛАСИЯ НА ТЕРРИТОРИИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО РАЙОНА	54
Кафадар Р.М. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	56
Корчемный П.В., Субботин А.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РФ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОК КОХОНЕНА	57
Корчемный П.В., Субботин А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РФ ПРИ ПОМОЩИ СОК КОХОНЕНА	59
Корчемный П.В., Субботин А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РФ ПРИ ПОМОЩИ СОК КОХОНЕНА	61
Котенко К.И., Дашков Л.П. СПЕЦИФИКА ФРАНШИЗЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА THE SPECIFICS OF THE FRANCHISE FOR A SMALL BUSINESS IN THE SPHERE OF PRODUCTION	63
Курылева К.С. УСЛОВИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ ПЕРСОНАЛА	66

Вишневская Н.Г., Латыпова К.Р. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	69
Лопастейская Л.Г., Бахтеева В.С. ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ И ЕГО РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	71
Лялюцкая М. Ю. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ	73
Малекоци Э. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ	79
Вишневская Н.Г., Мухаметдинов Д.М. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС	81
Пестерев В.Н., Бесчастнова Н. В. ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ В РОССИИ	84
Пименова И.С. ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	87
Русанов Ю.Ю. ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РИСКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ	90
Савельева Е. А., Нагаслаева И.О. ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ МОБИНГ - ПРОЦЕССОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОШКОЛЬНОГО И ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	93
Свищева В.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ	99
Ситнянских А.А., Хамидуллина Ф.Р. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ НА БАЗЕ КРИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СОТРУДНИКОВ	102
Скороход О.В., Чичева О.С. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА	106
Тойменцева И.А., Ефремова Ю.А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	109

Токарева А. А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ	112
Филимонова Е. В. СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	114
Филичева М. С. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ И КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ИНТЕРНЕТ ПРОСТРАНСТВЕ	119
Хапилин А. Ф. СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	123
Харинская А. Ю. ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РАЗВИТЫХ СТРАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	125
Чернявская Е. В. ПОДХОДЫ К КАТЕГОРИРОВАНИЮ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	130
Чичева О. С., Скороход О. В. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТАРТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	135
Шестакова К. В. СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ	137
Шипунова В. В. АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ БЮДЖЕТА Г. НОВОКУЗНЕЦКА	140
Щетаева А. А. ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	143

## 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 рассматриваемым проблематикам принять участие в Международных научно-практических конференциях и опубликовать результаты научных изысканий в сборниках по их итогам.

**Все участники конференций получают индивидуальные ДИПЛОМЫ формата А4, которые высылаются в печатном виде и размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>**

Организационный взнос составляет 90 руб. за стр. Минимальный объем статьи, принимаемой к публикации 3 стр.

Сборникам присваиваются библиотечные индексы УДК, ББК и ISBN. Сборники размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>

По итогам конференций издаются сборник, которые будут постатейно размещены в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Сборник (в электронном виде) и диплом (в электронном и печатном виде) предоставляется участникам бесплатно.

Публикация итогов осуществляется в течение 7 рабочих дней после проведения конференции.

График Международных научно-практических конференций, проводимых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

С уважением, Оргкомитет

<https://ami.im>

[conf@ami.im](mailto:conf@ami.im)

+7 967 7 883 883

+7 347 29 88 999

**Научное издание**

**ИННОВАЦИОННОЕ  
РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**

**Сборник статей  
по итогам**

**Международной научно-практической конференции  
17 июня 2018 г.**

**В авторской редакции**

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 19.06.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 8,95. Тираж 500.



**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

**<https://ami.im>**

**e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im)**

**+7 347 29 88 999**



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

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](mailto:info@ami.im)

Исх. N 29-12/17 | 20.12.2017

**РЕШЕНИЕ**

**о проведении  
17.06.2018 г.**

**Международной научно-практической конференции  
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**

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 Зия 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) Виневская 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
- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
- 27) Конопашкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

## 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](mailto:info@ami.im)

- 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) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 43) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 44) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
- 45) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
- 46) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
- 47) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

3. Для подготовки и проведения конференции утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 1) Киреева М.В.
- 2) Ганеева Г.М.
- 3) Носков О.Н.
- 4) Габдуллина К.Р.
- 5) Зырянова М.А.

4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам

5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.

6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте.

7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции, разместить электронные версии сертификатов на официальном сайте.

8. Осуществить почтовую рассылку сборников и дипломов в течение 7 рабочих дней.

Директор ООО «АМИ»

Пилипчук И.Н.





АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

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](mailto:info@ami.im)

Исх. N 96-06/18 | 19.06.2018

**ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ**

по итогам Международной научно-практической конференции

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**  
состоявшейся 17 июня 2018 г.

1. 17 июня 2018 г. в г. Стерлитамак состоялась Международная научно-практическая конференция «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК».

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 60 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 47 статей.

4. Участниками конференции стали 70 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана.

5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике

6. Сборники и дипломы размещены на официальном сайте и разосланы участникам конференции.

7. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.