

Научно-исследовательский центр «Аксиома»

**«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ»**

Российская Федерация, г. Липецк, 30 ноября 2017г.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
международной научно-практической конференции
№ XVI

Липецк
Издательство «РаДуши»
2017

УДК: 33.07
ББК: 65.050

Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. Сборник материалов XVI-й международной научно-практической конференции (г. Липецк, 30 ноября 2017г.). / Отв. ред. Е.М. Мосолова. - Липецк: «Ра-Души», 2017. - 88с.

Сборник содержит тексты научных докладов участников XVI-й международной научно-практической конференции «Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке», состоявшейся 30 ноября 2017 года в г.Липецке (Российская Федерация). Доклады сгруппированы по секциям в соответствии с классификацией научных направлений.

Редакционная коллегия сборника:

Беляев Е.В., кандидат исторических наук, доцент, Липецк

Кириянов И.В., кандидат экономических наук, доцент, Новокузнецк

Клинков Г.Т., главный ассистент, PhD, г. Пловдив, Болгария

Линков А.Й., главный ассистент, PhD, г. Пловдив, Болгария

Линченко А.А., кандидат философских наук, доцент, г. Липецк

Николаева Н.К., кандидат экономических наук, доцент, г. Калининград

Соколова С.А., кандидат экономических наук, доцент, г. Волгоград

Шорина Е.Н., кандидат исторических наук, г.Череповец

ISSN 2410-2148

УДК: 33.07
ББК: 65.050

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. Мировая экономика и международные экономические отношения

- Евстигнеев С.С. Возможности и перспективы экономического сотрудничества в рамках блока БРИКС 6
- Молоканов И.М. Роль стратегических альянсов в международном бизнесе 9

СЕКЦИЯ 2. Региональная и городская экономика

- Мацакян Н.В. Региональная и городская экономика: сравнительный аспект 12
- Никонов А.В. Организация муниципального финансового контроля и проблемы его развития 16

СЕКЦИЯ 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит

- Байкалова Н.А. Ликвидация незавершенного строительства: бухгалтерский учет и налогообложение 23
- Маширова С.П., Вайновская А.Н. Направления организации внутреннего контроля товаров в торговой организации 26

СЕКЦИЯ 4. Банковское и страховое дело

- Хетагуров Г.В. Развитие сети банкоматов с применением мобильных приложений 30

СЕКЦИЯ 5. Инвестиционная деятельность

Стрелков Ч-Ц.А. Инвестиционная деятельность	34
Бурова М.Д. Совершенствование инвестиционной деятельности малого предприятия	39

СЕКЦИЯ 6. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

Бададян Л.В. Анализ нормативно-правовых актов РФ в сфере транспортной деятельности	43
Федоров В.М. Внешнее управленческое консультирование в сфере совершенствования системы управления организационной культурой опорного университета	51
Пономаренко М.В. Оценка ключевых направлений развития предприятия при минимальной статистике и ограниченных ресурсах	59
Веретина А.А., Кондрашова Д.В., Филатова К.Д. Особенности учета аренды субъектами малого и среднего предпринимательства при упрощенной системе налогообложения	64

СЕКЦИЯ 7. Экономика труда и управление персоналом на предприятии. Менеджмент

Альшевский К.В. Развитие трудовых ресурсов в современной России	72
Чеботова Е.С., Шуракова О.И. Геймификация в системе мотивации и стимулирования персонала	77

Полосина Н.В. Проблемы определения
производительности труда на стрелочных заводах 81

СЕКЦИЯ 8. Маркетинг, рекламное дело и PR

Павлов Н.В., Серегина О.Л. Сегментирование
потребителей путем кластеризации результатов
применения метода Кано на основе расстояний
фон Неймана 84

СЕКЦИЯ 1. Мировая экономика и международные экономические отношения

Возможности и перспективы экономического сотрудничества в рамках блока БРИКС

Евстигнеев С.С.,

студент,

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Москва, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные аспекты экономического сотрудничества в рамках БРИКС и перспективы его развития. Обоснована целесообразность расширения внешней деятельности развивающихся стран для повышения их экономического веса на мировой арене. Сделан вывод о том, что экономическое сотрудничество в рамках блока БРИКС способно принести большое количество выгод для всех его стран-участниц. Развитие новых финансовых институтов способно сделать функционирование мировой финансовой архитектуры более стабильным и прозрачным с учетом интересов всех стран мира.

Ключевые слова: БРИКС, Новый Банк развития, мировая экономика, мировая финансовая система, прямые иностранные инвестиции.

Обмен экономическими благами выступает главным двигателем экономического и даже политического роста большинства современных стран, в особенности развивающихся. Именно поэтому страны-участницы объединения БРИКС крайне заинтересованы в наращивании объемов многосторонних или двусторонних торгово-экономических отношений, так как именно они могут решить их актуальные проблемы в социально-экономической сфере хозяйствования, такие как повышение количества рабочих мест, поддержание стабильного экономического развития, повышение уровня жизни граждан.

На данный момент на первый план выступает концентрация на уже существующих договоренностях среди стран блока БРИКС, которые были приняты на саммите БРИКС в 2012 году в

городе Дели. В первую очередь, речь идет о взаимном расширении кредитных линий в национальных валютах. Это позволит снизить зависимость экономик данных стран от влияния доллара и европейского влияния соответственно. Более этого, данная мера станет толчком для повышения веса валют «пятерки» в мире, что станет отправной точкой для начала лоббирования интересов развивающихся стран в МВФ. Расширение кредитных линий подводит нас к перспективе начала расчета в национальных валютах между странами, что также снизит зависимость от волатильности котировок резервных валют [1, С.302].

Помимо этого, один из главных действующих многосторонних проектов БРИКС на данный момент - создание Банка развития. На данный момент главной целью новой организации является аккумуляция ресурсов для инвестиций в развитие инфраструктуры и в иные проекты, которые способствуют стабильному и существенному экономическому росту стран БРИКС. Капитал Банка развития формируется за счет взносов всех стран-участниц и распределяется в зависимости от нужд стран.

Сейчас главными инфраструктурными программами для стран блока БРИКС выступают следующие проекты:

- Создание транспортной сети (коридора Север-Юг), которая будет проходить через 30 стран Африки. Данная программа направлена на улучшение логистических связей в Африке и наращивание объемов торговли в ее рамках.

- Глобальное расширение и обустройство железнодорожного сообщения в Российской Федерации, которое соединяет воедино торговлю между Европой и Азией

- Повышение качества перевозок в рамках проекта «Шелковый путь» [2, С.104].

Кроме того, одной из главных идей остается создание резервного фонда стран группы БРИКС, который будет направлен на финансирование стран с дефицитом государственного бюджета и платежного баланса, либо краткосрочного ликвидного «голодания». Таким образом, большинство современных экспертов говорит о том, что разработка подобного финансового института является реакцией самых влиятельных развивающихся стран на непоколебимое доминирование таких глобальных институтов, как Международный валютный фонд, Группа Всемирного банка

и Банка международных расчетов, так как на данный момент такие организации являются главным источником продвижения интересов основных развитых стран.

Также важную роль в достижении стабильного экономического роста стран БРИКС играет создание взаимных фондов прямых инвестиций. Такая форма сотрудничества уже доказала свою высокую эффективность, например, в отношениях с Китаем. Совместно с китайскими властями был создан российско-китайский инвестиционный фонд, капитал которого превышает 2 млрд. долларов. Важно отметить, что, исходя из соглашения, 70% этих средств будет направлено на проекты в Российской Федерации и странах СНГ, а 30%-на китайские проекты [3, С.93].

Таким образом, экономическое сотрудничество в рамках БРИКС имеет перспективу принести выгоду всем участникам объединения в ближайшем будущем. Тесное сотрудничество способно повысить эффективность в таких сферах, как добыча полезных ископаемых, наукоемких производствах и нефтехимии. Более того, это приведет к расширению связей на международном рынке капитала и услуг, а также позволит более эффективно решать геополитические проблемы путем взаимовыгодного обмена информацией.

Список литературы

1. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты: сб. статей / Под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. - М.: РУДН, 2013. - 429 с.
2. Россия и БРИКС. Новые возможности для взаимных инвестиций: Монография / Б. А. Хейфец. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - 224 с.
3. Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики - взаимодействие в БРИКС / Отв. ред. С.П. Глинкина; колл. авторов. - М.: Институт экономики РАН, 2014. - 220 с.

Роль стратегических альянсов в международном бизнесе

Молоканов И.М.,

студент,

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Москва, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты сотрудничества фирм в рамках стратегических союзов и отрасли с наиболее высокой концентрацией упомянутой формы международной кооперации, а также приведены причины их широкой распространенности в данных сферах. Обоснована целесообразность вступления компаний в подобные соглашения, путем приведения примеров конкретных экономических выгод. Сделан вывод о том, что стратегические альянсы в современных реалиях являются неотъемлемой частью международного бизнес-сотрудничества.

Ключевые слова: стратегические альянсы, международный бизнес, межфирменное сотрудничество, международные экономические отношения.

В настоящее время многообразие видов международного бизнес-сотрудничества выходит за рамки традиционной торговли и инвестиций. Стратегические альянсы становятся все чаще встречающейся формой интернационализации различных операций, исследований и рынков. Если раньше фирмы выходили на зарубежные рынки путем осуществления традиционных мер по торговле и инвестициям, то сейчас они осуществляют инновационные международные стратегии с целью полной перестройки своей деятельности. Вместе с тем, ввиду увеличивающейся конкуренции, изменений в требованиях локального и международного законодательства, увеличения издержек, связанных с исследовательской деятельностью и необходимостью быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям, к фирмам приходит осознание важности поиска новых стратегий своего развития и невозможности отвечать всем требованиям в одиночку.

Выбор между стратегическим альянсом или любой другой формой межфирменного сотрудничества, например, слиянием,

зависит от целей, поставленных перед собой организациями, вступающими в альянс. В свою очередь, стратегические альянсы предлагают следующие экономические выгоды:

- разделение инвестиционных рисков, ведущее к сокращению издержек;
- доступ к ресурсам партнера, позволяющий создавать конкурентные преимущества за пределами фирмы;
- улучшение конкурентоспособности фирмы путем получения опыта и навыков партнёра;
- анализ новых рыночных возможностей.

Стратегические альянсы встречаются во многих отраслях экономики: химическая промышленность, электронное оборудование, услуги в сфере бизнеса, финансы, компьютерные технологии. Но отдельного внимания заслуживают такие отрасли, как технологии и коммуникации, фармацевтика, автомобильная промышленность, где концентрация стратегических альянсов наиболее высокая [1, С.14].

Индустрии технологий и коммуникаций присущи высокие риски, обусловленные быстро меняющимися и развивающимися трендами. Эти же причины стимулируют компании проводить дорогостоящие исследования. Вступление в стратегические альянсы позволяют компаниям разделять риски и издержки, тем самым увеличивая продуктивность.

Высокий интерес к стратегическим альянсам в фармацевтической отрасли можно объяснить стремлением компаний сокращать свои расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые возникают из необходимости проводить большое количество исследований в новых и неизвестных ранее областях. С другой стороны, знаний и опыта одной фирмы часто не хватает для выпуска продукта, отвечающего растущим ожиданиям потребителей.

В автомобильной промышленности можно выделить большое количество стратегических альянсов, ярким примером, например, может служить объединение Renault-Nissan. Среди стимулов для вступления в соглашение можно выделить большую власть над поставщиком, экономию масштаба, доступ на зарубежные рынки, проведение совместных научных исследований [2, С.39].

Принимая во внимание всю информацию, предоставленную выше, можно сделать вывод, что в настоящее время стратегические альянсы стали неотъемлемой частью межфирменных отношений, позволяющим компаниям оптимизировать свою деятельность. В отраслевой структуре альянсов наблюдается закономерность их наибольшей концентрации в высокотехнологичных отраслях, характеризующихся наибольшими затратами ресурсов на научно-исследовательские мероприятия и повышенными рисками.

Список литературы

1. The Role of Alliances in Corporate Strategy. The Boston Consulting Group Report. November 2005. - 14с.
2. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе / Труфкин А.С. - М.: МАКС Пресс, 2010. - 39с.

СЕКЦИЯ 2. Региональная и городская экономика

Региональная и городская экономика: сравнительный аспект

*Мацакян Н.В.,
студентка,
РЭУ им. Г.В Плеханова (ПФ),
г. Минеральные Воды, Ставропольский край, Россия*

Аннотация. В приведенной ниже статье дается кратко дается описание понятий «региональная экономика» и «городская экономика». Расписаны основные функции, объект исследования, методы исследования данных разделов экономической науки. Описаны требования, по которым деятельность региональной экономики будет наиболее эффективной. Прочитав данную статью, читатель сразу может увидеть разницу между региональной и городской экономикой.

Ключевые слова: региональная экономика, городская экономика,

Региональная экономика - это отрасль экономической науки, изучающая совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обуславливающих формирование и развитие производительных сил и социальных процессов в региональной системе страны и каждом регионе.

Объектом исследования региональной экономики являются территориальные аспекты социально-экономической системы страны, функционирование территориальных подсистем национальной экономики, их отдельных элементов и взаимодействия между ними, а также механизмы управления социально-экономическим развитием регионов.

Методы исследования региональной экономики. В региональной экономике как науке используются различные методы исследования: программно-целевой, балансовый, нормативный, методы социологических исследований и экономико-математического моделирования.

Программно-целевой метод можно охарактеризовать как метод постановки целей и задач социально-экономического раз-

вития региона, как метод реализации взаимоувязанных мероприятий по достижению этих целей и задач в намеченные сроки. При его использовании система целей и задач становится исходным пунктом регионального управления, каждой региональной проблеме соответствует программа ее решения. Таким образом, реализация этого метода происходит через разработку и выполнение целевых комплексных программ, концентрирующих всю совокупность мероприятий по решению конкретных проблем. Применение программно-целевого метода в управлении региональной экономикой является достаточно эффективным при соблюдении определенных требований:

- программные цели должны быть очень значимыми, предусматривать жизненно важные проблемы региона и страны;
- программных целей должно быть ограниченное количество в силу недостатка финансовых средств, следовательно, и число программ должно быть ограничено;
- необходим специальный методический инструментарий, механизм разработки и реализации целевых комплексных программ;
- должен быть упорядочен организационный процесс реализации целевых комплексных программ.

Балансовый метод является одним из традиционных и ведущих методов, используемых в деятельности региональных органов власти. Сущность его состоит в том, что при обосновании разделов, показателей региональных экономических документов (концепций, схем, прогнозов, планов, программ) используется такая совокупность приемов, которая позволяет увязать потребности с возможными ресурсами, обеспечить согласованность взаимозависимых показателей. И как бы ни были различны показатели, цель этих приемов одна - добиться равновесия, иными словами - баланса, между показателями. Этот метод является конкретной формой реализации принципа пропорциональности.

Использование балансового метода в системе регионального управления позволяет: выбрать наиболее рациональные соотношения между отраслями, определяющими хозяйственный профиль региона, и отраслями, дополняющими территориальный комплекс; разработать экономически обоснованные варианты размещения производства; оценить целесообразность размеще-

ния нового хозяйственного объекта на конкретной территории; определить его мощность и стоимость; определить потребность региона в ресурсах, товарах, рабочей силе; оценить степень удовлетворения региона в продукции за счет собственного производства и объема вывоза (ввоза) необходимой продукции. Практическое применение балансового метода в управлении региональной экономикой означает разработку системы балансов. Система региональных балансов и балансов расчетов незаменима при: анализе и определении необходимых пропорций регионального воспроизводственного процесса; выявлении диспропорций в развитии хозяйственного комплекса региона и принятии мер по их устранению и предупреждению; выявлении резервов дальнейшего развития производства и эффективном распределении ресурсов в целях обеспечения производства необходимого обществу товара; разработке и осуществлении рациональных внутриотраслевых, межотраслевых, региональных и межрегиональных связей.

Функции региональной экономики: производственная, распределительная, потребительская, функция обмена, ценообразования.

Экономика городского хозяйства как наука возникла весьма давно. Собственно, даже сама суть слова «экономика» трактуется как искусство или умение вести хозяйство. Учитывая, что древнейшие города появились еще в III тысячелетии до нашей эры (например, Дамаск и Бейрут), можно считать, что и городское хозяйство зародилось в тот же период, поскольку основная его функция - это обеспечение жизнедеятельности населения. Основу городского хозяйства формируют отрасли, обеспечивающие удовлетворение динамично меняющихся потребностей населения. Хозяйственно-экономическая система города включает целый ряд функциональных и обеспечивающих подсистем, ориентированных на достижение актуальных целей и решение поставленных задач. Среди них особое место занимает экономика городского хозяйства, которая представляет собой жизненно важную сферу обеспечения услугами населения городов. Экономика городского хозяйства - понятие более узкое, чем экономика города. Экономика города описывает поведение потребителей и фирм-производителей, формирование рыночного равновесия в

специфически пространственном контексте структуры городских территорий. В то же время экономика городского хозяйства объединяет более узкие «экономики» входящих в его состав отраслей: экономику градостроительства, жилищного и коммунального хозяйства, городского транспорта, отраслей социальной сферы и т.д.

Независимо от категории города, его экономика представляет собой определенное единство градообразующих и градообслуживающих предприятий. Градообразующие объекты являются первоосновой возникновения и развития города. Градообразующая база представляет собой совокупность отраслей, предприятий, учреждений и организаций, результаты деятельности которых в основном направлены на выполнение функций, выходящих за пределы данного города, а также функций по обеспечению занятости местного населения и производства товаров для населения, как этого города, так и вне его границ. Градообслуживающие объекты в основной своей части относятся к непроизводственной сфере. Составной частью непроизводственной сферы является городское хозяйство. Оно включает предприятия жилищного, коммунального и бытового обслуживания населения, городской и пригородный транспорт, учреждения здравоохранения и социального обеспечения, образования, культуры и искусства. Градообслуживающие объекты выполняют внутренние функции, связанные с производством продукции и услуг для удовлетворения потребностей населения. Город развивается в процессе взаимосвязей градообразующих и градообслуживающих отраслей, которые должны дополнять друг друга, так как конечные результаты их деятельности зависят друг от друга. Это обеспечивает устойчивое развитие города в экономическом и социальном отношении. По характеру разделения труда и участия в создании совокупного общественного и национального дохода отрасли разделяются на сферу материального производства и непроизводственную сферу.

Список литературы

1. Региональная экономика и управление. Коваленко Е.Г. Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2005. - 288 с.
2. Экономика городского хозяйства : учебное пособие / И.Н. Ильина. - М.: КНОРУС, 2016. - 246 с.

Организация муниципального финансового контроля и проблемы его развития

*Никонов А.В.,
магистрант,
АСА ДГТУ,
Ростов-на-Дону, Россия
shyrikon@bk.ru*

Аннотация. В статье рассматривается муниципальный финансовый контроль как составная часть финансовой деятельности муниципального образования, его организация и проблемы развития, на примере муниципального образования - город Ростов-на-Дону.

Ключевые слова: финансовый контроль, муниципальный финансовый контроль.

Муниципальный финансовый контроль представляет собой установленную законодательством РФ деятельность органов местного самоуправления по выявлению, предупреждению и пресечению ошибок и злоупотреблений в управлении муниципальными денежными и иными материальными ресурсами (капиталами), а также используемыми в хозяйственной деятельности и отчуждаемыми нематериальными объектами муниципальной собственности [1, С.58].

Цель муниципального финансового контроля - обеспечение соблюдения принципов законности, целесообразности и эффективности распорядительных и исполнительных действий по управлению, включая стадии планирования, формирования, распределения и использования, муниципальными финансовыми ресурсами, материальными ценностями и нематериальными объектами, их сохранности и приумножения для выполнения функций органов местного самоуправления.

Муниципальный финансовый контроль нацелен на решение задач:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей бюджетов муниципальных образований по объему, структуре и целевому и назна-

чению;

- определение эффективности и целесообразности расходов муниципальных средств и использования муниципальной собственности;

- оценка обоснованности доходных и расходных статей бюджетов муниципальных образований;

- финансовая экспертиза проектов нормативных правовых актов, предусматривающих расходы, покрываемые за счет средств бюджетов муниципальных образований или влияющих на формирование и исполнение бюджетов муниципальных образований;

- анализ выявленных отклонений от установленных показателей бюджетов муниципальных образований и подготовка предложений, направленных на их устранение, а также на совершенствование бюджетного процесса в целом;

- обеспечение поступления в доходную часть муниципального бюджета налоговых и неналоговых платежей;

- контроль правильности ведения бухгалтерского учета и отчетности;

- выявление резервов роста доходной базы бюджетов муниципальных образований и снижения их расходной части;

- контроль за формированием и распределением целевых бюджетных фондов;

- выявление финансовых злоупотреблений в сфере бюджетных и межбюджетных отношений;

- проведение профилактической работы с целью повышения финансовой дисциплины.

Основные функции муниципального финансового контроля:

- оперативная - проведение контрольных мероприятий с целью выявления нарушений бюджетного законодательства;

- информационная - формирования массива информации о выявленных нарушениях и его систематизация;

- регулятивная - внесение предложений, связанных с изменением содержания нормативно-правовых актов, касающихся финансовой сферы;

- превентивная - предупреждение возможных нарушений бюджетного законодательства путем предоставления разъяснений, касающихся проведения операций с бюджетными средства-

ми, а также путем проведения контрольных мероприятий в рамках предварительного контроля.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации муниципальный финансовый контроль нацелен на обеспечение соблюдения бюджетного законодательства, иных нормативных правовых актов, регламентирующих бюджетные правоотношения. В зависимости от субъектного состава он подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний муниципальный финансовый контроль является компетенцией финансовых органов муниципальных образований, внешний - контрольно-надзорных органов муниципальных образований.

Муниципальный финансовый контроль не может быть подменен другими видами финансового контроля, поскольку является составной частью единой системы финансового контроля, важнейшим способом обеспечения сохранности и эффективного использования финансовых ресурсов муниципальных образований. Муниципальный финансовый контроль призван согласовать прямо противоположные интересы субъектов финансового права, предупредить появление кризисных явлений [2, С.52].

Муниципальный финансовый контроль в городе Ростове-на-Дону регламентирован решением Ростовской-на-Дону городской Думы от 22.11.2007 №321 «О принятии Положения «О бюджетном процессе в городе Ростове-на-Дону» (далее - Положение). Положением определены органы местного самоуправления осуществляющие полномочия по контролю в сфере бюджетных правоотношений.



Рис.1. Схема муниципального финансового контроля в городе Ростове-на-Дону

Анализ схемы на рис.1 показал, что в городе Ростове-на-Дону муниципальный финансовый контроль реализуется на кон-

троль как органами исполнительной власти, так и контрольно-счетным органом, которые функционально не зависят друг от друга.

Статьей 16 Положения установлено, что внутренний муниципальный финансовый контроль осуществляется Муниципальным казначейством города Ростова-на-Дону в части следующих бюджетных полномочий:

- контроль за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения;

- контроль за полнотой и достоверностью отчетности о реализации государственных (муниципальных) программ, в том числе отчетности об исполнении государственных (муниципальных) заданий;

- предварительный и последующий контроль в сфере закупок в соответствии с муниципальными правовыми актами.

Статьей 19 Положения установлено, что органом внешнего муниципального финансового контроля является Контрольно-счетная палата города Ростова-на-Дону (далее - Контрольно-счетная палата). Контрольно-счетная палата осуществляет следующие бюджетные полномочия:

- по контролю за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, в ходе исполнения бюджета;

- по контролю за достоверностью, полнотой и соответствием нормативным требованиям составления и представления бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств, квартального и годового отчетов об исполнении бюджета;

- аудиту эффективности, направленному на определение экономности и результативности использования бюджетных средств;

- экспертизе проектов решений о бюджетах, иных нормативных правовых актов в области бюджетных правоотношений города Ростова-на-Дону, в том числе обоснованности показателей (параметров и характеристик) бюджетов;

- экспертизе муниципальных программ;

- анализу и мониторингу бюджетного процесса, в том числе подготовке предложений по устранению выявленных отклонений в бюджетном процессе и совершенствованию бюджетного законодательства Российской Федерации;

- подготовке предложений по совершенствованию осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

- другим вопросам, установленным Федеральным законом от 7 февраля 2011 года №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований», «Положением о Контрольно-счетной палате города Ростова-на-Дону», принятым решением городской Думы.

Статьей 22.1 Положения определены бюджетные полномочия главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, главного администратора (администратора) доходов бюджета, главного администратора (администратора) источников финансирования дефицита бюджета по осуществлению внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, направленного на:

- соблюдение установленных в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами, регулируемыми бюджетные правоотношения, внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета по расходам, включая расходы на закупку товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета этим главным распорядителем бюджетных средств и подведомственными ему распорядителями и получателями бюджетных средств;

- подготовку и организацию мер по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств, в том числе в сфере закупок.

Проблемы, возникающие при реализации полномочий органов внешнего муниципального финансового контроля:

1. Заключение соглашений по передаче КСО поселения полномочий КСО муниципального района. В соответствии с ч.11 ст.3 ФЗ №6 представительные органы поселений, входящих в состав

муниципального района, могут заключить с представительным органом муниципального района соглашения о передаче полномочий по осуществлению внешнего муниципального финансового контроля. Таким образом контрольно-счетный орган поселения может не создаваться. Однако это положение вводится неохотно - на 01.01.2017 из 20248 городских и сельских поселений, в которых отсутствует КСО, утвердили заключение только 6996. Получается, больше чем 67 процентов бюджетов поселений находятся вне поля зрения органов внешнего муниципального финансового контроля. Если учесть тот факт, что 57,3% созданных КСО не являются органами местного самоуправления - то можно предположить, что эта цифра значительно больше [3, С.21-22].

2. Исполнение возложенных на КСО полномочий. В соответствии с ч.2 ст.9 ФЗ №6 муниципальные контрольно-счётные органы наделены одиннадцатью полномочиями, которые в настоящее время ввиду объективных причин (малая численность, отсутствие соответствующего опыта и т.д.) не исполняются. Как правило, в городских и сельских поселениях КСО муниципальных районов по соглашениям реализуют лишь часть полномочий (текущий анализ и контроль исполнения бюджета, экспертиза и внешняя проверка бюджета). Для исполнения других полномочий в подавляющем большинстве КСО муниципальных районов возможности отсутствуют. Для того чтобы система органов внешнего муниципального финансового контроля поступательно совершенствовалась и развивалась необходимо осуществлять контроль за полнотой и качеством исполнения КСО своих полномочий. Как один из возможных вариантов использовать различные формы оценки деятельности, в том числе механизмы сертификации и рейтингования.

3. Согласованность действий органов контроля. Актуальным остается вопрос о едином планировании контрольных мероприятий на уровне муниципалитета, систематизации материалов проверок, применения единых стандартов, информационной открытости. Этот вопрос нуждается в нормативно правовом регулировании.

4. Поощрение сотрудников КСО. Сотрудники КСО наряду с правоохранительными и надзорными органами ведут работу по предотвращению и выявлению финансовых нарушений и престу-

плений. Тем самым они влияют на результативность и эффективность использования бюджетных средств. Эта работа связана с высокими морально-психологическими нагрузками. Но по субъективным причинам их труд не всегда оценивается по достоинству [3, С.23]. Поэтому можно сделать вывод о том, что в процесс поощрения сотрудников муниципальных КСО необходимо вовлекать не местную администрацию, а КСО субъекта РФ.

Список литературы

1. Мирошник С.В., Немыкина О.Е. Конституционно-правовые основы регулирования финансовых отношений: сравнительно-правовой анализ // Пробелы в российском законодательстве, 2014. - № 3.

2. Мирошник С.В. Страховой надзор в системе финансового контроля. // Пробелы в российском законодательстве, 2013. - № 6.

3. Дьяченко И.А. Проблемы развития системы государственного и муниципального финансового контроля // Вестник АКСОР, 2013. - №25.

СЕКЦИЯ 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит

Ликвидация незавершенного строительства: бухгалтерский учет и налогообложение

*Байкалова Н.А.,
канд. экон. наук, доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Новосибирск, Россия
E-mail: bravo_na@mail.ru*

Аннотация. В статье освещаются вопросы ликвидации объектов незавершенного строительства в организациях и включения их стоимости в состав расходов. Отражение данных операций рассматривается автором в бухгалтерском учете организации и при налогообложении.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, ликвидация, налогообложение, незавершенное строительство, строительные организации.

С ростом индекса предпринимательской уверенности в строительстве за июль - сентябрь 2017 года, который был обусловлен улучшением оценок текущего портфеля заказов строительных организаций, а также решениями, принятыми Постановлением Правительства от 25 октября 2017 г. № 1294 и направленными на повышение эффективности контрольно-надзорной деятельности при проведении государственного строительного надзора, отрасль продолжает стагнационный экономический дрейф. Многие организации, учитывая все сложности производства, ликвидируют или продают объекты незавершенного строительства. Таким образом, отражение данных хозяйственных операций в бухгалтерском учете и их налогообложение заслуживает особого внимания.

Расходы на строительство в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций и Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, отражаются на субсчете 08-3 «Строительство объек-

тов основных средств» счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Расходы, связанные со сносом объектов незавершенного строительства, выполненные подрядчиками, признаются прочими расходами периода в периоде их возникновения согласно требованиям Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.

В результате ликвидации объекта незавершенного строительства, полученные годные строительные материалы оцениваются на дату принятия к учету по текущей рыночной стоимости в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Такие поступления классифицируются как прочие доходы организации, на это указывают требования пункта 7 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. При этом рыночная стоимость подлежит подтверждению документально или экспертным путем (п. 23 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утв. приказом Минфина России от 29.07.98 № 34н).

В соответствии с Планом счетов бухгалтерский учет доходов и расходов, полученных при ликвидации незавершенного строительства, отражается на соответствующих субсчетах счета 91 «Прочие доходы и расходы».

При ликвидации объектов незавершенного строительства возникают проблемные ситуации в налогообложении. Согласно требованиям статьи 265 Налогового кодекса расходы на ликвидацию объектов незавершенного строительства и иного имущества, монтаж которого не завершен (расходы на демонтаж, разборку, вывоз разобранного имущества) включаются в состав внереализационных расходов.

Однако порядка отражения в налоговом учете стоимости объекта незавершенного строительства не установлено. Министерство финансов России в своих письмах от 20.01.2017 № 03-03-06/1/2486, от 23.11.2011 № 03-03-06/1/772 отмечает, что стоимость ликвидируемых объектов незавершенного строительства налоговую базу по налогу на прибыль не уменьшает. Однако в письме от 07.10.2016 № 03-03-06/1/58471, исходя из названных норм Налогового кодекса, указали, что «учитывая тот факт, что в

периоде ликвидации объекта незавершенного строительства капитальных затрат у организации не возникает, стоимость ликвидируемого объекта незавершенного строительства не учитывается при формировании налоговой базы». Постановление Федерального арбитражного суда (ФАС) Северо-Западного округа от 17.08.2011 при рассмотрении дела № А56-60650/2010 указывает, что в составе внереализационных расходов можно учесть только затраты на ликвидацию объекта незавершенного строительства.

Несмотря на это, арбитражные суды признают правомерным учет стоимости объекта незавершенного строительства при его ликвидации в составе внереализационных расходов (постановления АС Западно-Сибирского округа от 15.03.2016 № Ф04-284/2016, Уральского округа от 27.06.2016 № Ф09-4723/16). При этом указывают, что анализ положений п. 1 и п. 2 ст. 265 НК РФ указывает на не ограничивающий характер перечня внереализационных расходов, а также включаемых в состав данных расходов убытков.

Таким образом, правомерность признания стоимости ликвидируемого объекта незавершенного строительства в составе внереализационных расходов можно отстоять в суде, поскольку действующее законодательство не исключает указанную возможность.

Список литературы

1. Байкалова Н.А. Особенности учета и налогообложения основных средств // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Актуальные аспекты современной науки». - Липецк: РаДуши, 2016.

2. Крайнова И.М., Артыкова С.Н. Спорные вопросы учета основных средств для целей налогообложения прибыли // Сборник статей «Развитие современной науки: теоретические и практические аспекты»- Пермь: ИП Сигитов Т.М., 2016. - 81 с.

Направления организации внутреннего контроля товаров в торговой организации

*Маширова С.П.,
к.э.н, доцент, доцент кафедры учета, анализа и аудита,
Вайновская А.Н.,
магистрант 3 курса,
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет,
Белгород, Россия*

Аннотация. Исходя из того, что товары выступают в роли источника доходов и поступления денежных средств в качестве обеспечения по краткосрочным кредитам, и их стоимость учитывается при расчете платежеспособности торговых организаций, авторами были определены основные направления осуществления внутреннего контроля за операциями, связанными с наличием и перемещением товаров.

Ключевые слова: внутренний контроль, торговля, товары, оборотные активы.

На сегодняшний день российские хозяйствующие субъекты функционируют в сложной бизнес среде, их деятельность сопряжена с рисками, и необходимо предвидеть направления возникновения рисков, а также подготовиться к ним. Поэтому важной задачей управления является осуществление непрерывного всеобъемлющего контроля за деятельностью как всего хозяйствующего субъекта, так и отдельных подконтрольных показателей подразделений и бизнес процессов [2]. Товары представляют собой важную составляющую, обеспечивающую ритмичность торговой деятельности и относятся к ликвидным активам, а так как их удельный вес достаточно большой в структуре активов торговых организаций, то, следовательно, необходимо вести внутренний контроль за ними.

Товары в организациях торговли являются основой для получения доходов и денежных средств, поэтому важно правильно определить первоначальную стоимость товаров, которая зависит

от варианта отражения транспортно-заготовительных расходов, связанных с приобретением товаров:

- 1) включается непосредственно в стоимость товаров,
- 2) собирается на отдельном счете или субсчете обособлено, впоследствии включается в расходы путем распределения между проданными товарами и остатками товаров на складе,
- 3) списывается на расходы текущего периода в момент оплаты (для субъектов малого предпринимательства).

Выбранный вариант должен быть зафиксирован в учетной политике организации и применяться ко всем материально-производственным запасам. Порядок отражения и списания транспортно-заготовительных расходов оказывает влияние на финансовый результат, отражаемый в системе финансового учета и на правильность формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Поэтому необходимо осуществлять контроль за правильностью формирования первоначальной стоимости товаров.

Условия хранения товаров имеют значение с точки зрения поддержания требуемых качественных характеристик и сохранности. Мелким торговым организациям сложно и достаточно дорого обеспечить соответствующие условия хранения для каждой группы товаров, поэтому чаще всего между производителем и конечным потребителем имеется несколько уровней посредников: один или несколько представителей оптовой торговли, организация розничной торговли.

Кирпичёва М.А. выделяет 4 уровня товародвижения, учитывающих количество посредников в цепочке [З.С.43]. Каждый из участников цепочки получает доход, а стоимость товаров увеличивается. На первый взгляд, это является отрицательным моментом, так как приводит к увеличению стоимости товара. Но хранение товаров сопряжено с затратами и необходимо правильно рассчитать, что более выгодно розничному продавцу: приобрести товар с оптового склада (где складские расходы распределяются между большими объемами товаров) или же создавать необходимые условия хранения самостоятельно (это может быть сопряжено с приобретением специального оборудования, поддержания особых условий хранения и т.п.). Любые отклонения от требуе-

мых условий хранения могут приводить к порче и утрате товаров, как следствие отрицательно повлиять на финансовый результат.

Отклонение от оптимального уровня запасов также приводит к возникновению дополнительных затрат на хранение товаров или же на завышенную первоначальную стоимость, связанную со срочностью поставки. Следовательно, нужно провести расчет необходимого уровня товаров с учетом ассортиментного перечня и вести его ежедневный мониторинг.

Торговые организации для осуществления бесперебойной работы часто прибегают к использованию краткосрочных кредитов, чаще всего - это овердрафт или кредит на пополнение оборотных средств. Он предполагает выдачу небольших сумм денежных средств под проценты на короткий период и дает возможность торговым организациям быстро проводить расчеты с поставщиками. Оперативное проведение расчетов или же проведение предварительных оплат создает более благоприятные условия для покупателей, в данном случае - это торговые организации. В качестве обеспечения по таким кредитам могут выступать товары. В таких случаях необходимо вести мониторинг наличия товаров и поддерживать их объем на определенном уровне.

Цена на товары формируется торговой организацией самостоятельно, она зависит от множества факторов, но при этом необходимо учитывать положения статьи 40 Налогового Кодекса РФ, которая предполагает необходимость проведения контроля за ценообразованием в сделках между взаимозависимыми лицами, по товарообменным операциям и в случае отклонения цены более чем на 20% в краткосрочном периоде [1].

Основные направления организации внутреннего контроля за товарами, выделенные авторами, представлены на рисунке 1.

Организация внутреннего контроля за товарами по выделенным направлениям будет способствовать сокращению расходов, положительно влиять на финансовый результат и возможность беспрепятственно получать краткосрочные кредиты.



Рис. 1. Направления организации внутреннего контроля за товарами

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ Официальный сайт компании «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 26.08.2017).

2. Зимакова Л.А., Назаренко Д.В. Использование учетной информации для снижения рисков и контроля индикаторов // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. Сборник материалов III международной научно-практической конференции. / Под редакцией Е.В. Никулиной, 2015.

3. Кирпичёва М.А. Развитие оптовой и розничной торговли // Инновационная экономика и современный менеджмент, 2016. - № 1 (8). - С. 42-50.

СЕКЦИЯ 4. Банковское и страховое дело

Развитие сети банкоматов с применением мобильных приложений

Хетагуров Г.В.,

*к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «Северо-Кавказский
горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)»,
Владикавказ, Россия*

Аннотация. Данная статья посвящена функционированию сети банкоматов. Приводится анализ сети банкоматов в различных странах, а также рейтинг отечественных кредитных организаций по количеству банкоматов. Рассматривается развитие банкоматной сети как прогрессивной технологической инфраструктуры, в частности, внедрение мобильного приложения для снятия и оплаты товаров и услуг.

Ключевые слова: банкомат, платежная система, мобильное приложение, платежные карты.

В настоящее время техническая инфраструктура платежных систем развивается ускоренными темпами. Данная тенденция связана со стратегией кредитных организаций. В первую очередь это связано с пропорциональным увеличением эмиссией платежных карт, во вторую очередь - с развитием и внедрением платежных карт. Так, в частности, при использовании мобильного приложения можно будет снять денежные средства с банкомата, таким образом, в будущем количество платёжных карт будет уменьшаться.

Существуют современные банкоматы, которые дают возможность связаться с банковским работником и подписать документ. Так, американская компания Diebold, которая занимает второе место в мире по производству банкоматов, покупает занимающую третье место немецкую компанию Wincor Nixdorf за

\$1,8 млрд. Это позволит выйти в лидеры по производству банкоматов и обойти лидера NCR.

Кредитные организации, так же как и производители банкоматов стремятся увеличивать функционал банкоматов, например, способность, узнавать клиента по радужке глаза и помнить его предпочтения. В частности, модели Diebold работают без платежных карт, а NCR разрабатывает новую инфраструктуру, основанную на облачных технологиях, которая будет распознавать клиента по отпечаткам пальцев. Внести, получить и оплатить денежные средства можно с помощью мобильного приложения. Таким образом, снизится риск от мошенничества, когда используются считывающие устройства для кражи данных платежной карты (скимминг), из-за которого в 2015г. было украдено \$2 млрд.

JP Morgan Chase ввел ограничение для клиентов других банков: они могут снять, пользуясь его банкоматом, не более \$1000 в день, пишет WSJ. Банк модернизирует 18 000 банкоматов в США - они будут выдавать не только 20-долларовые купюры, как раньше, но также купюры по \$50 и \$100. Так, владельцы карт, эмитированных банками других стран, в том числе России и Украины, стали снимать за один раз \$20 000 и более, причем и со старых, и с новых банкоматов. Таких случаев немного, и нет свидетельств, что владельцы этих карт нарушали закон, но JP Morgan Chase решил не рисковать из-за этого. Сейчас почти все крупные банки США, включая Bank of America, Citi и Wells Fargo, модернизируют банкоматы, в том числе чтобы они могли работать с купюрами разного номинала.

Жизненный срок технического продукта на рынке становится короче. Если сейчас от его запуска до вывода с рынка проходит 7-10 лет, то скоро благодаря технологиям он сократится до 2-3 лет. По оценке Citi, инвестиции выросли с \$1,8 млрд в 2010 г. до \$19 млрд в 2015 г. и две трети этих денег идут в платежные технологии.

В Великобритании 70 000 банкоматов (данные процессинговой VocaLink), и расходы на их усовершенствование составят до 45 млн фунтов (\$65 млн). В 2016 г. в обращении появится новая пятифунтовая купюра с изображением Уинстона Черчилля, в

2017 г. - 10-фунтовая с изображением Джейн Остин. 20-фунтовая купюра обещана к 2020 г.

Таблица 1

Количество банкоматов в различных странах в 2016г*

Страна	Количество банкоматов на 1 000 жителей
Канада	222,27
Россия	184,7
Великобритания	129,76
Бразилия	129,25
Япония	127,5
Франция	108,05
Казахстан	72
Аргентина	59,45
Китай	55,03
Швеция	40,24
Индия	18,07

* Составлено автором по данным Всемирного банка <http://www.vseмирnyjbank.org/>

В приведенной таблице, которая характеризует количество банкоматов на 1000 жителей, лидирует Канада (222,27 банкоматов). Второе место занимает Россия с показателем 184,7 банкоматов на 1000 жителей. Мы наблюдаем постепенное насыщение рынка платежных банкоматов и, таким образом, необходимо переходить к развитию POS-терминалов по приему платежей за товары или услуги, а также развивать сеть по приему платежей с использованием платежных карт.

Таблица 2

Количество банкоматов кредитных организаций в РФ*

№	Кредитная организация	Количество банкоматов в 2012г.	Количество банкоматов в 2017г.
1	Сбербанк России	38 500 шт	86 000 шт
2	Банк ВТБ 24	6 000 шт	8 200 шт
3	Россельхозбанк	нет данных	4 500 шт
4	Росбанк	3 900 шт	4 000 шт
5	Газпромбанк	нет данных	3 500 шт

№	Кредитная организация	Количество банкоматов в 2012г.	Количество банкоматов в 2017г.
6	Альфа-Банк	2 600 шт	3 000 шт
7	Райффайзенбанк	2 000 шт	3 000 шт
8	Московский Индустриальный Банк	2 050 шт	2 000 шт
9	Банк Уралсиб	2 900 шт	1 500 шт
10	Банк ФК Открытие	нет данных	1 500 шт

* Составлено по данным <http://www.rbc.ru/>

Как видно из таблицы, лидером по количеству банкоматов в стране является Сбербанк России. Это связано с широкой сетью отделений и филиалов по стране. На втором и третьем месте Банк ВТБ 24 и Россельхозбанк соответственно. За 5 лет произошло небольшое увеличение банкоматов приведенных банков, а также кредитных организаций, представленных в таблице.

Однако основная проблема состоит в том, что население видит потребность в банкоматах только для снятия наличных денежных средств.

В нашей стране банкоматы являются одной из важнейших элементов системы самообслуживания банковских клиентов. Более того, их можно считать регуляторами оборота наличных и безналичных средств. Именно поэтому в настоящее время прослеживается тенденция к более глубокому распространению банкоматов и совершенствованию их функций с применением мобильных приложений, а также оснащенность функцией оплаты товаров и услуг. С развитием конкуренции среди кредитных организаций следует ожидать дальнейшее совершенствование функционала банкоматной сети, которая позволит снизить наличный оборот в экономике государства.

Список литературы

1. <http://www.vsemirnyjbank.org/> официальный сайт Всемирного банка
2. <http://www.rbc.ru/>

СЕКЦИЯ 5. Инвестиционная деятельность

Инвестиционная деятельность

Стрелков Ч.Ц.А.,

студент,

Бурятский государственный университет

Улан-Удэ, Россия

kovi777khl@yandex.ru

Аннотация. Статья раскрывает содержание понятия инвестиционной деятельности. Значительное внимание уделяется классификации целей. Дается подробный анализ объектов и субъектов инвестиционной деятельности, раскрывается ее значение.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи, поставщики, реальные активы, финансовые активы,

Инвестиционная деятельность - это вложение капитала в предприятие и осуществление практических действий для достижения поставленных целей.

В отличие от классического предпринимательства, цель инвестиционной деятельности - это получение не только прибыли, но и какого-либо другого полезного эффекта.

Классификация целей

Прежде всего, уточним, что любые цели могут быть направлены на достижение экономического эффекта (увеличение прибыли и так далее); на формирование и поднятие репутации компании, то есть на моменты, с экономикой никак не связанные.

Кроме того, приведем следующую классификацию целей инвестиционной деятельности предприятия (табл.1):

Таблица 1

Классификация целей инвестиционной деятельности
предприятия

№ п/п	Наименование цели	Характеристика
1	Основная цель	Увеличение прибыли и благосостояния предприятия и его собственников
2	Внешние цели	Формулируются, чтобы оценить результаты, которые будут получены от вложений
3	Внутренние цели	Ставятся для решения проблем внутри предприятия
4	Стратегические цели	Те, которые способствуют развитию предприятия
5	Цели сопутствующего характера	Направленные на достижение главной цели ИД
6	Цели реконструкционного характера	Направлены на замену либо ремонт производственных объектов, исчерпавших эксплуатационный срок
7	Цели второстепенного характера	Комплекс экономических и не связанных с экономикой целей

В инвестиционной деятельности каждой фирмы обязательно задействованы субъекты и объекты.

Субъекты инвестиционного процесса - его участники.

Это активный состав:

- инвесторы (занимаются вложением средств, определением их объема, целей и направления инвестирования);
- заказчики (организуют инвестиционную деятельность, не вмешиваясь в предпринимательскую деятельность других субъектов);
- подрядчики (выполняют практическую реализацию проектов, имея лицензию на осуществление вида своей деятельности);

- пользователи (непосредственно используют объекты - в их интересах и создаются проекты, часто ими являются сами инвесторы);

- поставщики (обеспечивают поставку материальных ресурсов для реализации проекта).

К субъектам также причисляются лица, осуществляющие страхование, кредитование и другие функции в инвестиционном процессе.

Объекты инвестиционного процесса - это направление вложений средств фирмы.

Объекты выполняют пассивную роль.

Они подразделяются на 2 вида:

- реальные активы;
- финансовые активы.

Реальные - материальные средства и нематериальные активы (например, объекты авторского права или промышленной собственности). Финансовые объединяют ценные бумаги, финансовые инструменты и т. д.

Одна из важнейших проблем в инвестиционной деятельности - организация ее финансирования. Формирование инвестиционных ресурсов является основным исходным условием осуществления инвестиционного процесса. Источники финансирования инвестиций - это денежные средства, которые могут быть использованы в качестве инвестиционных ресурсов. От подбора источников финансирования зависит: жизнеспособность инвестиционной деятельности, распределение конечных доходов от инвестиций, эффективность использования авансированного капитала, финансовая устойчивость предприятия, осуществляющего инвестиции. По способу привлечения по отношению к субъекту инвестиционной деятельности выделяют инвестиционные ресурсы, привлекаемые из: внутренних и внешних источников.

Инвестиционная деятельность способствует:

а) росту объема производства и прибыли за счет строительства новых цехов, участков, организации новых производств и т.п.;

б) снижению удельных затрат на производство продукции путем своевременной замены физически изношенного оборудования, обновления морально устаревших основных средств и др.

Формы и методы инвестиционной деятельности в меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия, чем производственная деятельность. Это определяется тем, что инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в тесной связи с финансовым рынком, который не подтвержден отраслевой сегментации, в то время как производственная деятельность осуществляется в рамках отраслевых товарных рынков и имеет четко выраженные отраслевые особенности.

Масштабы инвестиционной деятельности предприятия характеризуются неравномерностью в отдельные промежутки времени. Это определяется необходимостью предварительного накопления финансовых ресурсов для начала реализации проектов, использованием благоприятных внешних условий осуществления инвестиционной деятельности и др.

Прибыль и другие виды эффекта в процессе его инвестиционной деятельности формируется обычно с «лагом запаздывания». Временной лаг - это экономический параметр, показывающий отставание или опережение одного экономического явления по сравнению с другим связанным с ним явлением. Инвестиционный лаг представляет собой промежуток времени между началом инвестирования, вложения средств и моментом получения отдачи от них. Он характеризует период отвлечения капитала, вкладываемого в реализацию инвестиционного проекта, из активного производственного оборота.

Инвестиционная деятельность формирует самостоятельный вид денежных потоков предприятия, которые различаются в отдельные периоды по своей направленности. В рамках инвестиционного проекта формируется два потока: отрицательный денежный поток, включающий инвестиционные затраты и затраты по ликвидации активов, и положительный денежный поток - доходы по инвестиционному проекту и доходы от ликвидации активов.

Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые понятием «инвестиционный риск», под которым понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения доходов, прибыли, потеря капитала и т.п.) вследствие неопределенности условий инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Водянов А. Инвестиционная политика: каким методам госрегулирования отдать предпочтение? // Рос. экон. журн. - 2001. - № 11/12. - С. 3-10.
2. Дейнеко В.А. Привлечение иностранных инвестиций в экономику России: состояние и развитие процесса // Финансы. - 2000. - № 12. - С. 21-23.
3. Дорофеев Н. Инвестиционная карта ляжет через год // Рос. Федерация сегодня. - 2012. - № 24. - С. 22-23.
4. Дубенецкий Я.Н. Экономический рост и инвестиции: новые возможности и проблемы // Пробл. прогнозирования. - 2006. - № 5. - С.3-8
5. Инвестиции: Формы и методы их привлечения / Н.С. Гуськов, С.С. Гучериев, В.Е. Зенякин, и др. - М.: Алгоритм, 2001. - 383 с.

Совершенствование инвестиционной деятельности малого предприятия

Бурова М.Д.,

студентка,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет

«Московский Энергетический Институт»,

Москва, Россия

mariaburovadm@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению аспектов, влияющих на совершенствование инвестиционной деятельности малого предприятия в России. Рассмотрены условия привлечения инвестиционных средств, а также, преграды, требующие урегулирования в настоящее время. В связи с этим, для улучшения эффекта инвестиционного управления представлено ряд положительно направленных мер.

Ключевые слова: инвестиции, малый и средний бизнес, инвестиционная деятельность, предпринимательская деятельность, инвестор.

Низкая эффективность инвестиционного участия в РФ включает в себя несколько проблем, первой является внутренняя среда промышленных компаний, а также их взаимодействие во внешней среде.

Экономические нововведения в РФ имеют ряд минусов, которые отмечены в статье «Инвестиционная привлекательность России в современных условиях» Мухиной С.А., Прудниковой А.А. [4, С.55-59], одним из которых является - уменьшение контроля по инвестиционным процессам.

К недостатку инвестиций в разных сферах привел спад промышленности производства, отмечает в своей статье «Инвестиционная деятельность в России: проблемы и пути решения» Горбатов С.А.[3], далее были неэффективные долговременные проекты, осуществление которых было невозможно в обстановке

неустойчивости и рискованности из-за понижения контроля над управлением инвестиционных процессов.

Рождение нового предприятия недостижимо без вовлечения капитала со стороны.

Условия для привлечения инвестиций от инвестора или государства:

1. Успешно разработанный и одобренный финансовыми экспертами экономический план деятельности сроком от 5 до 10 лет. План должен содержать: порядок использования инвестиционных капиталов, на какую прибыль планирует выйти предприниматель, доказательство того, насколько рыночные показатели перспективны и реальны для выбранного экономического плана.

2. Показатель платёжеспособности и хорошей репутации, исходя из отзывов банков. Неперспективными для инвестора являются инвестиции в малые предприятия с плохой репутацией или очевидной неплатежеспособностью. Данные инвестиции имеют место быть только на нерентабельных условиях для самих предпринимателей.

3. Показатели бухгалтерской отчетности и позитивные отзывы в средствах массовой информации, которые указывают на стабильную выплату налогов, на способность компании своевременно реагировать на штрафы, взыскания и неустойки, если они возникают, постоянная выплата работникам заработной платы (для компаний уже существующих, но нуждающиеся в привлечении инвестиций для приумножения прибыли).

4. Положительные санкции от государства - отрицание действующей политической системой инвестиционной политики физических или юридических лиц не делает возможность привлечения капитала со стороны. Государство способно в тот или другой момент может приостановить развитие предприятия из-за экономических соображений, что может оказаться провалом для инвестора, вложившего собственные финансы.

Текущее развитие бизнеса по всему миру указало на преимущество использования инвестиционного капитала. Крутой скачок в развитии предприятия позволяют сделать инвестиции, предоставляя право обойти конкурента и повысить авторитет на рынке [1, С.9-13].

На данном этапе есть немало достижений в инвестиционной деятельности, но главными преградами представляются, помимо сектора теневой экономики и процессов инфляции, еще несколько конкретных причин, требующие урегулирования в настоящее время.

Основная проблема - чрезвычайно медлительные перемены и модификация предприятий. Данная проблема может быть результатом плохого усвоения инвестиций в связи с некачественным управлением.

Исследуя оргструктуру Российских компаний, выделим некоторые минусы: информационная неосвещённость компаний в инвестиционной деятельности; процедура принятий решений затруднились из-за перезагрузки руководства.

Нежелание инвесторов вкладывать свои деньги в не совсем реформированное малое предприятие объясняет данную проблему. Аргументами выступают - высокий риск, иногда невозможно точно спрогнозировать будущий риск [2,С.24-31].

Для улучшения эффекта инвестиционного управления на современных предприятиях РФ ниже представлено ряд мероприятий:

1. Концентрация всех свободных и отчасти свободных ресурсов в направлении выполнения инвестиционной финансовой задачи, а также задач, связанных с материально-сырьевой отраслью; эффективное использование всех привлекаемых ресурсов в качестве инвестиции, ведение детального отчета.

2. Акцент на усиление тесной связи с региональными властями, выводя на более выгодную ступень отношений с внешним окружением.

3. Взаимное согласие и координирование структуры подразделения предприятий в целях достижений совместных целей для осуществления инвестиционного проекта.

4. Формирование качественного и обоснованного прогноза, учет любых непредсказуемых изменений, в том числе внешнеполитических условий. Предвидение организационных моментов.

Сложные взаимоотношения зачастую складываются между акционером и государством, это влечет к уменьшению инвестиций от государственных органов. Данная проблема обозначает, что нужно прийти к взаимодействию акционеру и государству и

к равномерному распределению капитала между юридическим и физическим лицом.

Третьей проблемой является абстрагированность инвестора от своего вложения. Сразу за тем, как инвестор вкладывает свою долю в проект, права собственника нарушаются, он в праве лишь владеть объектом. Обычно намерения у инвестора и исполнителя различаются, у собственника обычно складывается мнение, что чем больше времени его доля вложена в объект, тем сильнее увеличивается риск. Решение проблемы кроется в том, чтобы у инвестора было восстановлено право на распоряжение объектом инвестиции и установлен контроль за тем, чтобы использование вложений было максимально эффективным.

Из выше перечисленного можно сделать вывод, что инвестиционную деятельность можно сравнить с течением Гольфстрим в экономике. Влияния инвестиционной деятельности на экономику не позволяют ей застыть, проявляются позитивные скачки,двигающие народную хозяйственную деятельность вперед. Несвоевременное решение проблем в процессах инвестиции может привести к тому, что пострадает экономика страны.

Список литературы

1. Абрамов А.П. Эффективность работы органов местного самоуправления - основа формирования инвестиционной привлекательности в муниципальном образовании // Вестник Томского государственного педагогического университета, 2012. № 12 (127). С. 9 - 13.

2. Аверин А.В., Рязанов А.А. Совершенствование механизмов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Московской агломерации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2015. - № 1-1. - С. 24-31.

3. Горбатов С.А. Инвестиционная деятельность в России: проблемы и пути решения // Портал научно-практических публикаций [Электронный ресурс]. URL: <http://portalnp.ru/2015/04/2567> (дата обращения: 24.10.2017)

4. Мухина С.А., Прудникова А.А. «Инвестиционная привлекательность России в современных условиях» // статья INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW // Издательство: Олимп (Иваново), 2016 . - С. 55-59.

СЕКЦИЯ 6. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

Анализ нормативно-правовых актов РФ в сфере транспортной деятельности

Бададян Л.В.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет

«РИНХ»,

Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация. Настоящая статья представляет собой анализ регулирования транспортной деятельности при помощи законодательной базы Российской Федерации. В данной статье рассматривается информация о существующих и действующих нормативно-правовых актах, при помощи которых осуществляется процесс непосредственного регулирования взаимоотношений между конкретным грузоперевозчиком и конкретным владельцем груза. Также в статье рассматривается законодательная база РФ в сфере регулирования транспортной деятельности и виды договоров, заключаемых между сторонами в различных ситуациях, характерных для данного вида деятельности.

Ключевые слова: транспорт, грузовладелец, грузоперевозчик, срок исковой давности, транспортные договора, транспортное законодательство.

Федеральная система транспорта трактуется как особая отрасль государственного сектора экономики. Транспорт определяется как сложная система, объединяющая в себе единый комплекс путей сообщений и других элементов инфраструктуры, систем управления, руководящих транспортом организаций и непосредственно самих транспортных средств [1, С.56].

С точки зрения правовых аспектов, федеральная транспортная система также представляет повышенный интерес. Для анализа и разрешения проблем регулирования правовых аспектов, касающихся транспортной деятельности, были затронуты все аспекты предпринимательского, гражданского и административно-го права.

Документом, регулирующим взаимоотношения сторон в сфере международного сотрудничества, является Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), принятое в январе 1995 года. Данный документ оговаривает необходимые правила, принципы и нормы ведения торговли между государствами. Его основное предназначение - это упрощение условий доступа стран к рынку услуг за счёт снижения и устранения препятствующих государственных мер. Международная торговля услугами, в отличие от торговли товарами, не регулируется на границе, а контролируется отдельными инструментами внутреннего законодательства государств.

Внутреннее законодательство страны обычно применяется при несущественных объёмах грузоперевозок.



Рис.1. Нормативные акты, применяемые для регулирования взаимоотношений грузовладельца и перевозчика [1, С.44].

Как видно из рис.1, система грузооборота внутри страны регламентируется многими государственными нормативно-правовыми документами. Условия же деятельности иностранных транспортных средств на российской территории регламентируются международными соглашениями и конвенциями, а на территории стран СНГ - двусторонними соглашениями [4, С.112]. Основной задачей транспортной деятельности является перемещение материальных объектов. Однако не любое такое перемещение попадает под определение «транспортировка». Например,

подъем техники бытового назначения, сплав древесины без судовой тяги и подобные случаи не попадают под категорию транспортировки. Вышеперечисленные виды работ относятся к другим видам перемещения.

Под правовой категорией, такой как «транспортировка» обязательно предполагается использование какого-либо транспортного средства. Таким образом, под перевозкой понимается такое перемещение грузов, багажа и пассажиров, которое осуществляется в соответствии с положениями гл. 40 ГК РФ, т. е. при обязательном наличии заверенного обеими сторонами договора о перевозке и соблюдением всех норм. Перевозка является одним из видов гражданско-правовых обязательств (или договоров), которые в научной литературе называют транспортными [2, С.108].

Одним из основополагающих правовых источников, формирующих направления развития законодательства в системе транспортного права, является Конституция РФ. При этом в Конституции есть нормы и принципы, имеющие непосредственное отношение к транспорту [3, С.121].

Так, статья 71 Конституции относит федеральный транспорт и пути сообщения к ведению Российской Федерации. Также немаловажным аспектом является то, что важнейшими источниками транспортного права являются и федеральные законы, где первым регулятором данного вида отношений стоит Гражданский кодекс РФ, выносящий в отдельную главу 40 нормы, регулирующие общие положения о перевозке грузов и пассажиров, условия составления и исполнения транспортных договоров, ответственность сторон за нарушения обязательств и т. д. [4, С.81].

Следующим основополагающим критерием является направленность транспортных договорных обязательств на возмездное перемещение грузов, пассажиров и багажа при использовании транспортных средств.

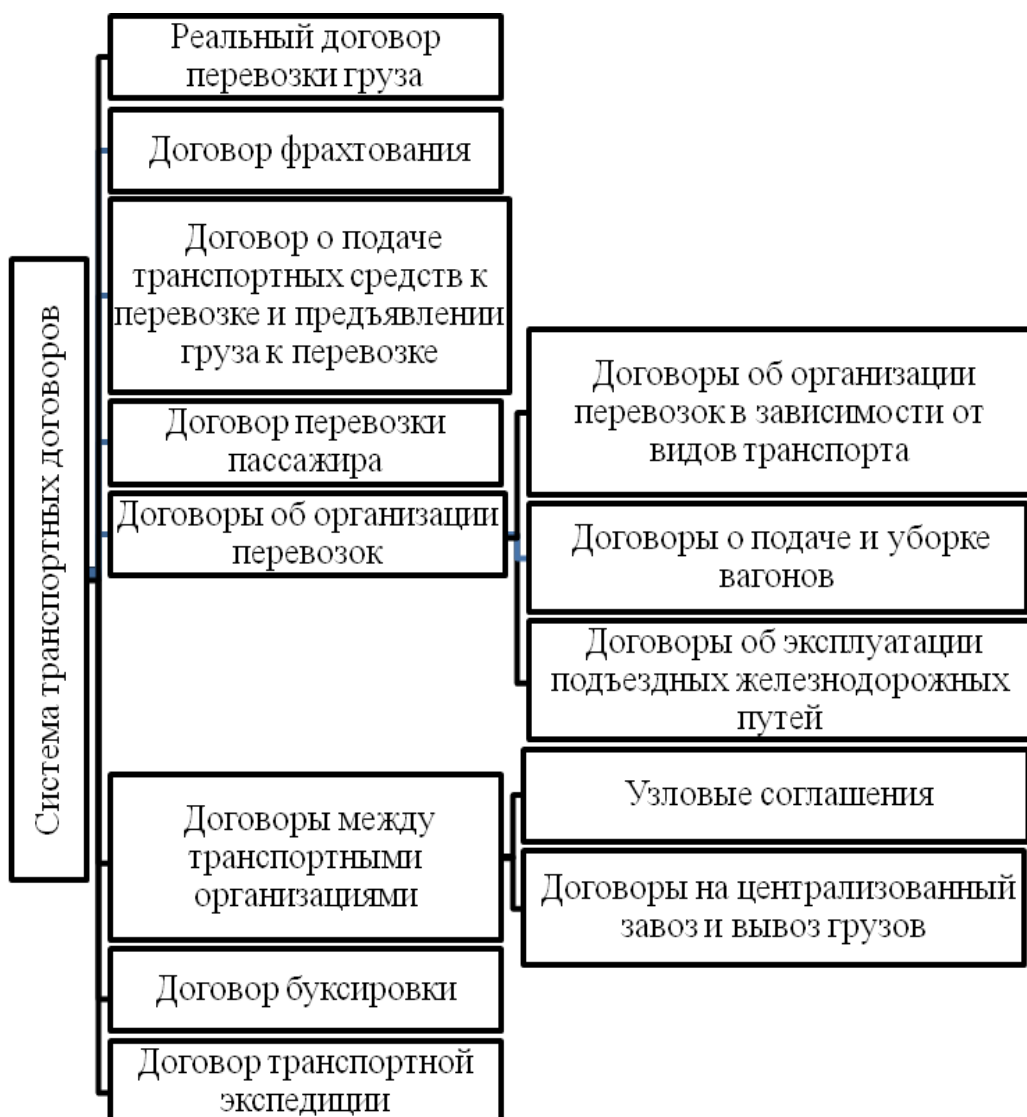


Рис. 2. Система транспортных договоров [3, С.24].

Особое место в системе источников транспортного права отводится транспортным уставам и кодексам, представленным в виде федеральных законов. Основываясь на гл. 40 Гражданского кодекса РФ, данные законы в деталях рассматривают взаимоотношения, которые возникают при перевозке грузов, пассажиров и багажа, т.е. при осуществлении транспортной деятельности. К этому перечню относятся: Воздушный кодекс Российской Федерации (1997 г.), Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации (2001 г.), Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации (1999 г.), Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации (2003 г.), Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта (2007 г.). Эти документы носят комплексный характер и охватывают

различные сферы публичных отношений, связанных с транспортировкой различными видами транспорта [5, С.64].

Немаловажную роль в нормативно-правовой основе транспортной сферы играет Министерство транспорта Российской Федерации - федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики в области транспорта (рис. 3).

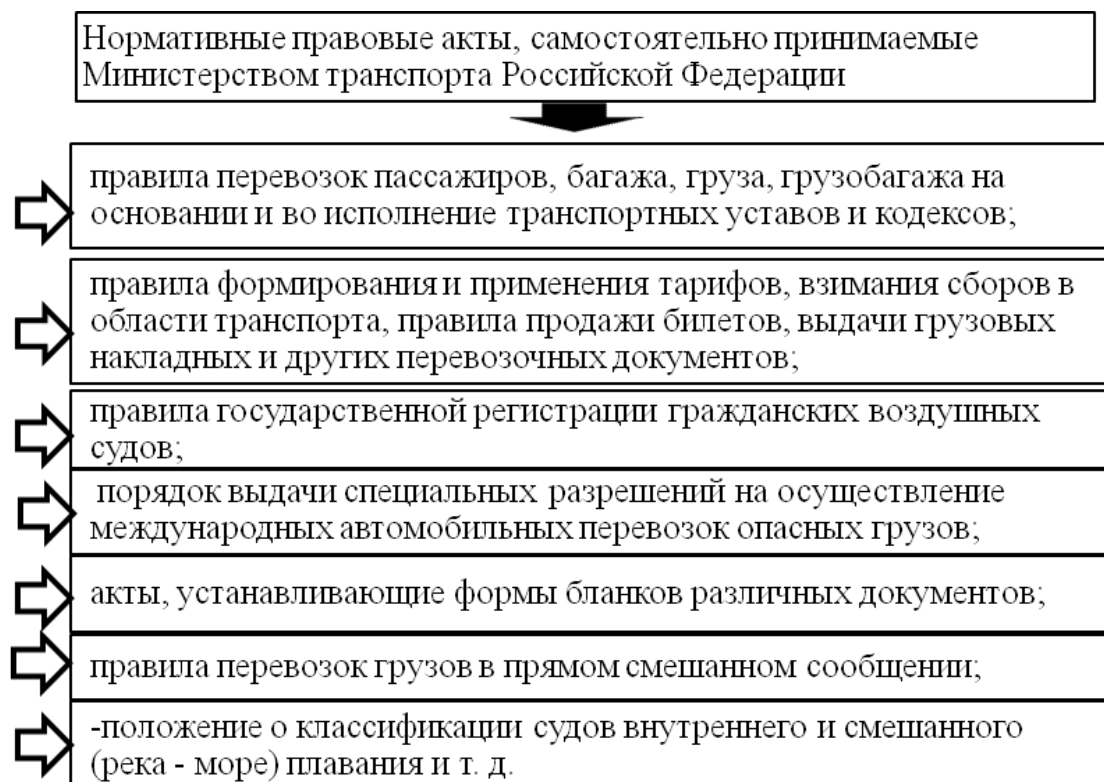


Рис.3. Нормативно-правовые акты, самостоятельно принимаемые министерством транспорта РФ [5, С.18]

В связи с тем, что ст. 71 Конституции РФ содержит упоминание лишь о транспортном сообщении, происходящем на государственном уровне, обслуживание транспортной сферы в регионах России и муниципальных образований относится непосредственно к компетенции регионального управленческого аппарата. Исходя из вышесказанного, в регулировании транспортной деятельности одну из главных ролей играют нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, и в первую очередь, законы субъектов РФ. Примером такого документа может служить Закон города Москвы от 11 июня 2008 г. N 22 «О такси в городе Моск-

ве», Закон Курской области от 29 декабря 2005 г. N 110-ЗКО «Об автомобильных дорогах общего пользования регионального значения Курской области», Закон Санкт-Петербурга от 22 апреля 2009 г. N 175-38 «О транспортном обслуживании водным транспортом Санкт-Петербурга» и т.д.

Законодательное регулирование в сфере транспортной деятельности Российской Федерации определяет простые и комплексные кодификационные акты (рис.4). Вопросы, касающиеся перевозок определённым видом транспорта, частных перевозок отражены в простых актах (например, в правилах перевозок грузов).

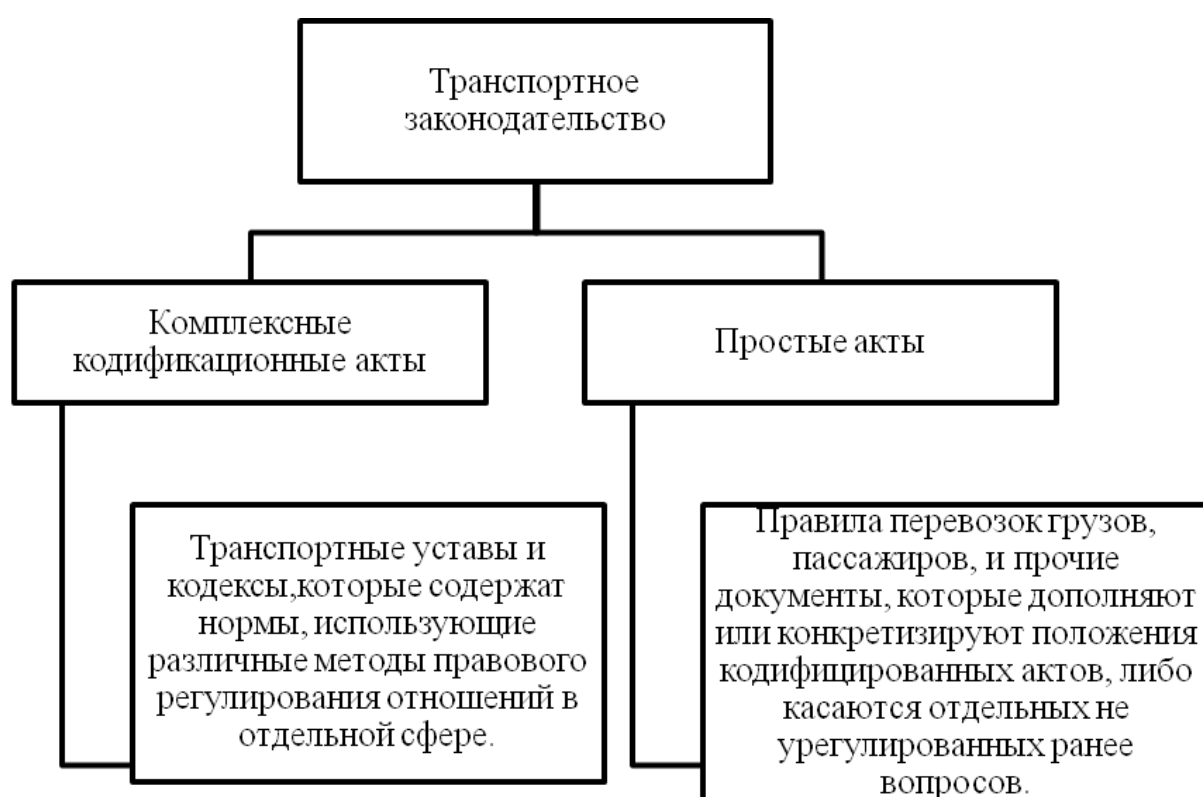


Рис.4. Структура транспортного законодательства
(составлено автором, 2017)

С учётом комплексности и общей сложности законодательной базы в транспортной сфере РФ, она не может быть отнесена к подсистеме гражданского законодательства. Транспортное законодательство представляет собой единую комплексную систему законодательных мер, включающую в себя нормативные правовые положения из различных отраслей законодательства, выделяясь, тем самым, в обособленную ветвь законодательства РФ [4, С.89].

При глубоком анализе транспортного законодательства, следует обратить особое внимание на проблемы в разрезе его совершенствования. При равенстве обеих сторон гражданско-правовых отношений не вызывает уверенности неизменное положение транспортных кодексов и уставов об ограничении ответственности транспортных организаций. По-прежнему остро стоит в транспортном законодательстве проблема имеющихся противоречий между ГК РФ и некоторыми нормами транспортных законов. Например, это касается обязанности получателя принять от перевозчика доставленный груз (что предусмотрено транспортными уставами и кодексами), а также ограниченных сроков предъявления претензии. Существенные разночтения имеются и в части регулирования ответственности экспедитора нормами Федерального закона о транспортно-экспедиционной деятельности и ст. 803 ГК РФ.

Некоторые положения и акты транспортного законодательства содержат неравные правовые условия в отношении сходных по своей природе правоотношений. В данную категорию можно отнести принципы, касающиеся оформления и условия транспортного договора, ответственность, находящуюся на грузоперевозчике, исчисления сроков подачи претензий и т. д. В связи с этим, в последнее время активно рассматривается вопрос, о создании единого Транспортного кодекса, который будет нивелировать все эти разночтения [1, С.44].

Таким образом, изучение данного вопроса позволяет более глубоко понять особенности специальных правовых норм и межотраслевых правовых связей в сфере регулирования транспортных отношений и, прежде всего, определить гражданско-правовые договорные отношения между субъектами транспортных отношений.

Список литературы

1. Аникин Б.А., Родкина Т. А. Логистика. Учебное пособие для бакалавров. - М.: Проспект, 2015.
2. Альбеков А.У. Логистика в управлении коммерческим товарооборотом вторичных материальных ресурсов. - СПб.: Изд-во Нева, 2014

3. Морозов С.Ю. Система транспортных организационных договоров. - М.: Норма, 2011.

4. Федько В.П. Логистика и управление бизнесом // Международная научная конференция, 2015.

5. Куренков П.В., Котляренко А.Ф. Внешнеторговые перевозки в смешанном сообщении. Экономика. Логистика. Управление. - Самара: СамГАПС, 2013.

Внешнее управленческое консультирование в сфере совершенствования системы управления организационной культурой опорного университета

Федоров В.М.,

аспирант,

Омский государственный педагогический университет,

Омск, Россия

viktor702460@mail.ru

Аннотация. В статье предлагается возможность использования управленческого консультирования как современного эффективного инструмента рационализации управления организационной культурой опорного университета. Использование услуг внешнего консультанта будет являться независимой профессиональной инстанцией, которая сможет нивелировать конфликтный потенциал реорганизуемых образовательных организаций, связанный с объединением локальных субкультур, и повысить результативность деятельности опорного университета за счет совершенствования системы управления культурой. Представленный в статье алгоритм процесса консультирования даёт возможность получить гармоничное микровзаимодействие и повысить действенность управления культурой опорного университета. Для оценки профессионального уровня специалиста по консультированию в области развития управления организационной культурой и возможности использования его услуг опорным университетом, автор предлагает систему критериев выбора внешнего консультанта для лонг-листинга, предусматривающую оценку его репутации, профессионализма, наличие отзывов, гибкой ценовой политики и выполнение комплекса морально-этических норм.

Ключевые слова: консультирование, культура, опорный университет, алгоритм, критерии.

В процессе реорганизации образовательных организаций высшего образования региона основной недостаток и упущение большей части руководителей исследуемых опорных университетов заключается в нежелании принимать во внимание влияние

организационной культуры на эффективность управления кадрами и развития организационного сознания, которое предопределяет поступки, действия и даже мировосприятие абсолютно всех сотрудников конкретного опорного вуза. А ведь именно свойства и параметры организационной культуры воздействуют на все без исключения процессы, происходящие в университете. По мнению автора, понимание особенностей организационной культуры позволяет повысить эффективность требуемых для опорного университета процессов и уменьшить вредное влияние отрицательных явлений как экзогенной, так и эндогенной среды.

Основными причинами, обуславливающими необходимость использования услуг внешних консультантов опорными университетами, являются следующие:

- консультанты по управлению имеют более независимые и непредвзятые взгляды, в отличие от руководителей и сотрудников объединяемых вузов, и потому имеют больше возможностей для эффективного решения проблем в условиях наличия различных групп давления (интересов) и неконгруэнтных локальных субкультур объединяемых университетов;

- использование услуг консультантов не обременяют университеты известными социально-трудовыми обязательствами;

- внешние консультанты обладают более обширной информацией в области развития управления организационной культурой, призваны объединить научные разработки и практическую область;

- внешние консультанты распространяют передовой опыт в сфере совершенствования управления организационной культурой, повышающий профессиональную квалификацию руководителей и специалистов;

- применение услуг внешних консультантов как особой профессиональной службы очень важно в условиях дефицита ресурсов, информации, времени, отведенного для реализации запланированного комплекса мероприятий по реализации программ развития опорных университетов, в т.ч. по совершенствованию управления организационной культурой.

По нашему мнению, именно непосредственное применение инструментов управленческого консультирования в опорном университете может стать необходимой внешней структурой, ко-

торая поможет руководителям подвергнуть анализу, исследовать и повысить уровень синергичности персонала, в том числе и за счет совершенствования системы управления организационной культурой.

Основополагающей и ключевой в управлении организационной культурой опорного университета является способность и умение видеть состояние намерений и задач деятельности образовательной организации в динамике. По этой причине достижение предполагает непрерывную подготовленность к переменам и реагирование на внутренние и внешние составляющие среды. Действенность и высокоэффективность консультирования в сфере управления организационной культурой опорного университета, в конечном итоге, сопряжена с продуктивным консалтинговым и организационно-психологическим влиянием на организационную культуру консультируемой образовательной организации. Услуги по управленческому консультированию в опорном университете имеют особый характер: 1) выполнение консультационных услуг происходит в условиях низкого уровня сплоченности объединяемых коллективов и наличия культурных расхождений; 2) консультанты имеют контакт с клиентом непосредственно, что формирует дополнительные требования и условия к их функционированию. По мнению автора, положительный результат консультационной поддержки во многом зависит от верной и правильной подготовки консультационного процесса. Однако, при этом последовательность построения консультационного процесса в значительной степени находится в зависимости, как от самого консультанта, так и от клиентской организации (опорного университета), где основным инструментом деятельности являются технологии, имеющие следующие черты: комплексность и системность; регулирование основных принципов разрешения проблем и создание самого решения; целостность цикла консультационных услуг; предельно широкое использование современных информационных технологий.

Выделим основополагающие особенности управленческого консультирования, связанного с управлением организационной культурой опорного университета.

Во-первых, консультанты предоставляют профессиональное содействие руководящим сотрудникам университета. Квалифи-

цированные консультанты умеют идентифицировать причины проблем; исследуют состояние на рынке образовательных услуг; функционируют как связующий элемент между теорией и практикой управления.

Во-вторых, консультанты являются советчиками и не имеют непосредственной власти и воли принимать решения о трансформациях и изменениях в образовательной организации; консультанты ответственны за качество и завершенность консультации.

И, в-третьих, работа консультанта направлена на анализ социокультурных аспектов деятельности опорного университета. Опираясь на итоги собственного анализа, консультант формулирует перечень рекомендаций, который необходим для выполнения клиентной организацией, не задумываясь о собственных интересах. Консультант обладает экономической, управленческой и эмоциональной независимостью, что, в свою очередь, предъявляет высокие запросы к качественной основе и действенности управленческого консультирования и инициирует его непосредственную направленность на интересы клиентной организации.

Управленческое консультирование в сфере развития управления организационной культурой опорного университета не является формализованным и типизированным действием, в значительной степени его процесс обуславливается типом консультирования, природой решаемых вопросов, образовавшейся ситуацией, степенью вовлечения консультантной организации, его персональными технологиями. Процедура управленческого консультирования включает в себя ряд стадий, содержащих в себе подготовку клиентной организации к консультированию, диагностику, выработку советов и рекомендаций, освоение нововведений [1, С.54].

Исследование имеющихся подходов и позиций, с помощью которых оценивается внешний консультант и формируется лонг-лист претендентов, позволило автору разработать и предложить для руководства опорного университета следующую систему критериев выбора внешнего консультанта (табл. 1).

Таблица 1

Основные критерии выбора внешнего консультанта

Критерии	Оцениваемые характеристики
1. Репутация консультанта	<ul style="list-style-type: none"> ▪ престиж и популярность в деловой сфере и среди консультантов ▪ наличие научно - исследовательских статей и книг
2. Профессионализм и компетентность	<ul style="list-style-type: none"> ▪ профессионализм и высококомпетентность консультанта в требуемой сфере ▪ наличие навыков в сфере применения специфических способов консультирования ▪ креативный аспект
3. Отзывы и рецензии	<ul style="list-style-type: none"> ▪ рецензии клиентов ▪ мнения и оценки клиентов о профессиональных чертах и особенностях консультанта
4. Свойства и особенности предложений	<ul style="list-style-type: none"> ▪ представление консультанта о направлениях и методах разрешения проблем ▪ представление консультанта о роли клиентской организации
5. Срочность работ и расходы на консалтинговое обслуживание	<ul style="list-style-type: none"> ▪ обеспеченность консультанта высокопрофессиональными трудовыми ресурсами ▪ объем вознаграждения
7. Выполнение морально - этических норм и профстандартов	<ul style="list-style-type: none"> ▪ участие в различных ассоциациях ▪ наличие свидетельств и удостоверений

Источник: разработано автором

Таким образом, если руководство опорного университета планирует выбирать консультанта среди нескольких кандидатур, предлагающих подобные предложения, целесообразно обратить внимание на следующие факторы и обстоятельства:

- возможные вариации разрешения проблем;
- осознание консультантом возможностей внедрения его собственных рекомендаций;
- опыт, компетентность и репутация консультанта;
- возможность предоставления технического предложения по проекту;
- гарантии соблюдения соглашения о неразглашении информации;

- гарантии успешного и эффективного завершения проекта.

Учитывая специфику деятельности опорного университета и для оптимизации затрат на консультационные услуги, автор предлагает как один из возможных и допустимых вариантов процессного консультирования в сфере управления культурой опорного университета следующий (см. рис.1). От подобных алгоритмов консультирования данный выделяется минимальным числом этапов - их всего три: экспресс - диагностика, принятие решения и внедрение.

По мнению автора, во многом положительный результат консультирования закладывается на стадии диагностики, где осуществляется самое важное и основное - постановка диагноза «заболевания» управления организационной культурой. Использовать экспресс-диагностику нелегко и по силам профессионалу, только лишь понимающему и смыслящему в сложнейшем социальном организме университета, разобравшемся в современных диагностических методиках. В основании диагностики - общенаучный анализ и исследования, базирующиеся на предварительных данных о клиентной организации [2].

Подготовительный характер информации подразумевает, что в течение всего процесса консультирования консультант будет добавочно извлекать сведения по всем аспектам работы опорного университета и вносить поправки в собственные действия. Компетентно выполненное исследование проблем и трудностей повышает качество результата на выходе консалтинговой процедуры.

Несмотря на присутствие локальных субкультурных различий объединяемых университетов в период реализации диагностических операций опорный университет и внешние консультанты должны выступать и взаимодействовать как одна единая группа, а, следовательно, между ними должны быть установлены прямые отношения и взаимосвязь. На наш взгляд, неотъемлемым условием совместной деятельности должны быть систематические и регулярные встречи [3].

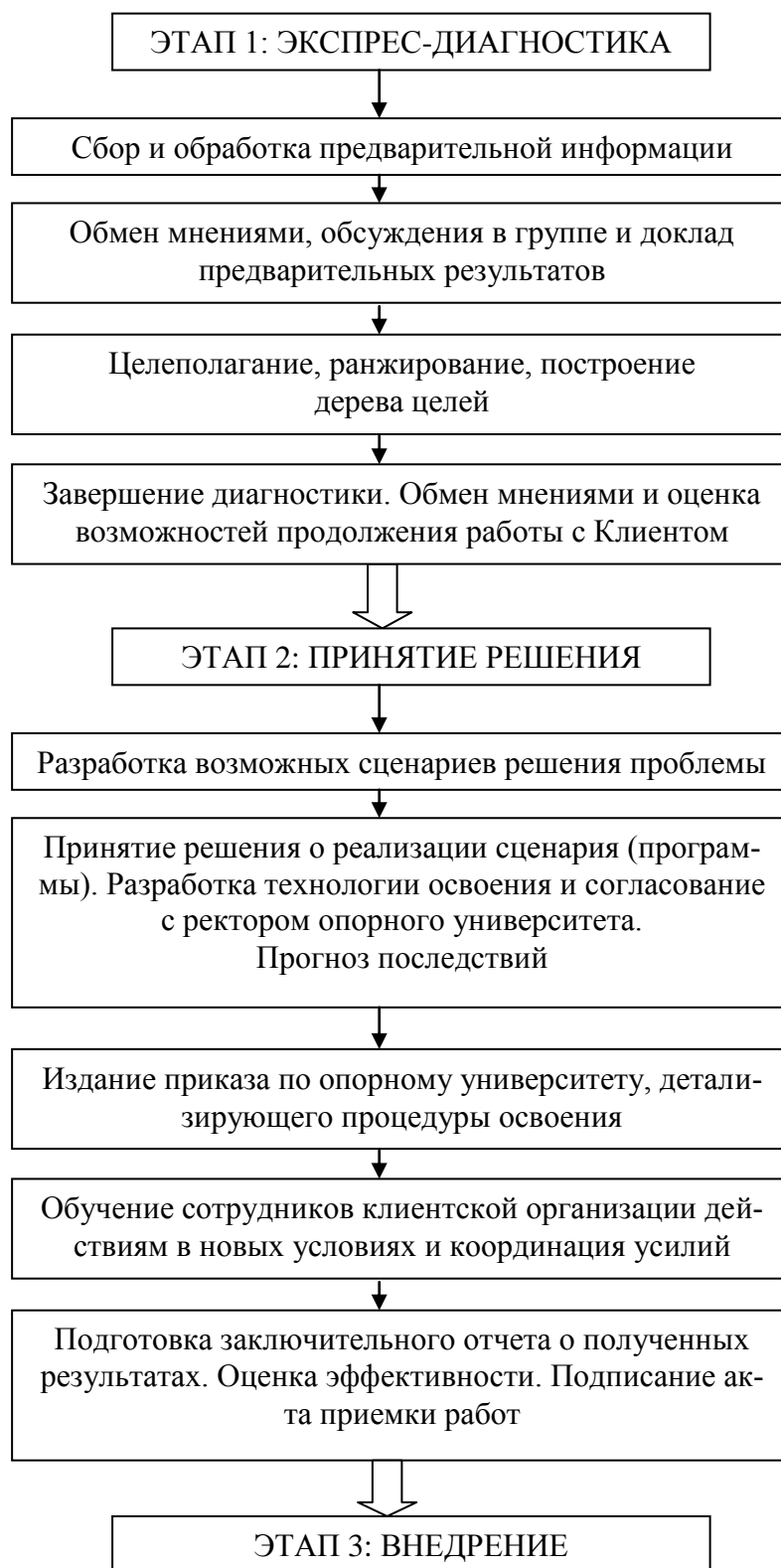


Рис.1. Блок-схема (алгоритм) процесса консультирования в сфере управления культурой опорного университета *(разработано автором)*

На стадии диагностики немаловажно установить отправное состояние системы управления организационной культурой опорного университета оптимально-рациональным образом, ис-

ключительно персональным для каждого, принимая во внимание конкретный уровень искажения общеустановленной информации, т.к. она находится в зависимости от степени организованности системы, возможности её к самоанализу и самооценке, фона взаимоотношений и ценностей университета и множества иных условий. Минимизировать информационные деформации и субъективность заключения необходимо, организуя его различными способами и применяя разнообразные источники получения сведений [4]. По завершению выполнения проекта консультирования в области совершенствования управления организационной культурой опорного университета следует подготовить комплексно-целостный отчет, основополагающей составляющей которого должны быть советы и рекомендации по разрешению проблем и достижению определенных целей.

Список литературы

1. Посадский А.П. Основы консалтинга: Учебное пособие. - М.: ГУ ВШЭ, 2006. - 240 с.
2. Управленческое консультирование / Под ред. М. Кубра. В 2 т. - М.: Интерэксперт, 2002. - Т.2. - 323 с.
3. Лузин А.Е. Вопросы теории и практики управленческого консультирования: Монография / А. Е. Лузин, О. К. Елмашев. - Ижевск, 2006. - 91 с.
4. Майстер Д. Консалтинговые услуги: учеб. - М.: АКЭУ, 2006 г. - 250 с.

Оценка ключевых направлений развития предприятия при минимальной статистике и ограниченных ресурсах

Пономаренко М.В.,

аспирант кафедры «Технологии грузовой и коммерческой работы,

станции и узлы»,

Самарский государственный университет путей сообщения

Самара, Россия

Аннотация. Поставлена и решена задача выбора ключевых направлений развития предприятия на примере ОАО «РЖД», построена двумерная графическая модель соотношения ограничения и критерия оптимальности, решена экстремальная задача по оценке значений вариабельности ключевых факторов развития при «замороженных» значениях коэффициентов влияния.

Ключевые слова: транспортные проблемы, холдинг «РЖД», ключевые направления развития предприятия, критерий оптимальности, коэффициенты влияния.

В условиях высокой динамики внешней среды, минимальной информации о текущем состоянии и ограниченных финансовых ресурсах неопределенности спроса продукции, проблема выбора основных направлений развития предприятия становится особенно важной. Кроме того следует отметить, что, как правило, модель предприятия выбирается довольно субъективно и основные факторы, характеризующие функционирование предприятие, также не определены.

На выше перечисленные неопределенности накладывается еще один фактор - при развитии предприятия энтропия как мера неопределенности по одним факторам растет, а по другим факторам уменьшается, т.е. по одним факторам увеличивается порядок, упорядоченность, организованность, а по другим - наоборот, ухудшается порядок и организованность. Переход предприятия по всем направлениям развития не происходит. Поэтому задача выбора направлений развития предприятия становится крайне значимой и ошибка может привести к катастрофическим последствиям.

Основные допущения:

1. В качестве модели функционирования предприятия выбирается четырехфакторная среднегеометрическая стоимостная модель

$$\gamma = \prod_{i=1}^4 x_i^{\alpha_i}$$

где γ - объем продукции,

x_1 - основные производственные фонды,

x_2 - стоимость рабочей силы (фонд оплаты труда плюс социальные отчисления),

x_3 - стоимость ресурсов,

x_4 - объем долговременных привлеченных финансовых средств;

α_i - коэффициент влияния ($i=1, 2, 3, 4$).

2. Статистика минимальна, т.е. значения факторов и объем продукции известны только в один момент времени (например, текущее значение).

3. Объем финансовых средств ограничен величиной ϕ .

4. В качестве критерия развития принимается:

- объем продукции предприятия;

- производительность рабочей силы.

Задача выбора ключевых направлений развития предприятия может быть решена в два этапа:

1) оценка значений влияния по одномоментным оценкам значений ключевых факторов;

2) с учетом «замороженных» значений коэффициентов влияния при заданном объеме финансовых средств производится оценка вариабельности основных ключевых факторов (направлений развития предприятия).

1. Одномоментная оценка значений коэффициентов влияния проводится как решение экстремальной задачи:

Критерий:
$$Y_1 = \sqrt{\sum_{i=1}^4 \alpha_i^2} \rightarrow \min$$

Ограничение:
$$\prod_{i=1}^4 x_i^{\alpha_i} = \phi, \quad \alpha_i (i = 1, 2, 3, 4).$$

На рисунке 1 представлена двумерная графическая интерпретация соотношения критерия и ограничения

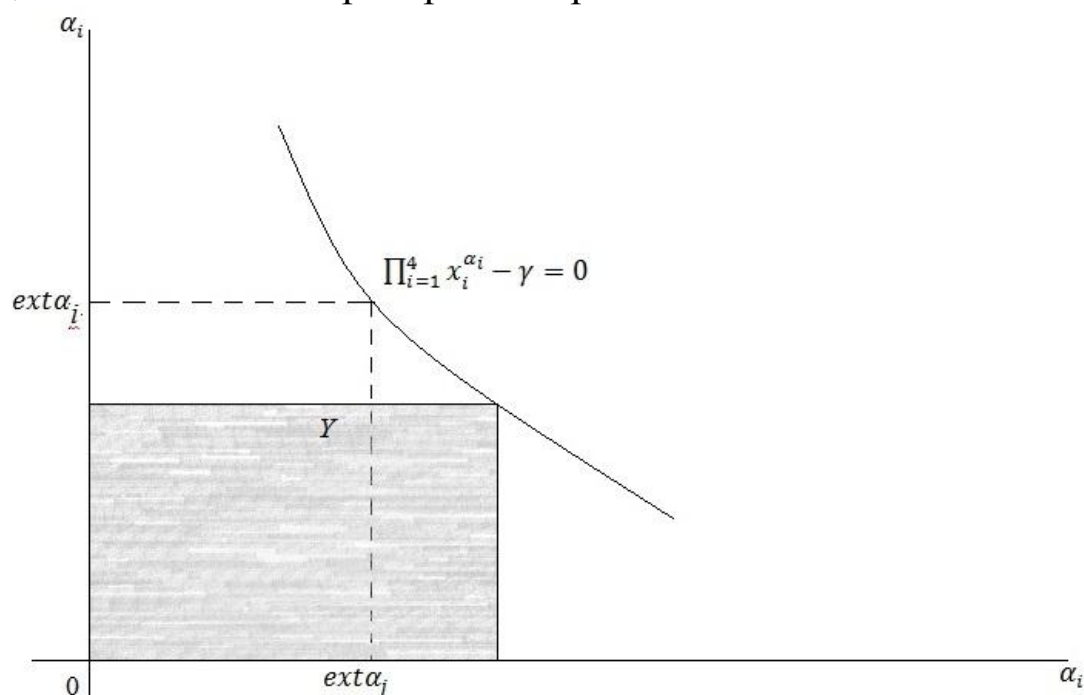


Рис.1. Двумерная графическая модель соотношения ограничения и критерия оптимальности

Учитывая, что
 $\arg \text{ext } x^\alpha = \arg \text{ext}(\alpha \ln x)$

ограничение экстремальной задачи можно записать в виде
 ограничение: $\sum_{i=1}^4 \alpha_i \ln x_i - lr.$

Решение экстремальной задачи по оценке значений коэффициентов влияния имеет вид [1]:

$$\text{ext} \alpha_i = \frac{\ln x_i}{\sum_{i=1}^4 \ln^2}, \quad (i = 1, 2, 3, 4). \quad (1)$$

2. Оценка ключевых направлений развития предприятия проводится как решение экстремальной задачи по оценке значений варибельности ключевых факторов развития при «замороженных» значениях коэффициентов влияния.

Критерий: $Y_2 = \sum_{i=1}^4 \alpha_i \ln (1 + \delta x_i) \rightarrow \max,$

Ограничение: $\sum_{i=1}^4 x_i \delta x_i - ,$

где δx_i - варибельность i -го фактора,

- вариация i-го фактора.

Решение экстремальной задачи имеет вид [1]:

$$ext\delta x_i = -1 + \frac{\alpha_i}{\sum_{j=1}^4 \alpha_j} \cdot \varphi^4, (i=1, 2, 3, 4). \quad (2)$$

Для иллюстрации предложенной методики оценки ключевых направлений развития рассмотрим отчет ОАО «РЖД» за 2016 г. [2]

Основные агрегированные показатели деятельности ОАО «РЖД» приведены в таблице 1 [2].

Таблица 1

Основные ключевые показатели деятельности ОАО «РЖД»,
млрд. руб.

Ключевые факторы	Периоды		Вариабельность, %
	2015 г.	2016 г.	
Основные производственные фонды	6514	6659	+2,2
Материальные ресурсы и энергия	1915	2095	+9,4
Финансы (заемные средства)	1183	1127	-4,7
Доход	1991	2133	+7,1
Рабочая сила	734	750	+2,2
Численность персонала, т. чел.	778	759	-2,4
Производительность рабочей силы, руб./руб.	2,71	2,34	+4,8
Себестоимость продукции, руб./руб.	0,96	0,98	+2,1

Рассчитанные значения оценок коэффициентов влияния (1) и вариабельности ключевых направлений развития ОАО «РЖД» (2) приведены в таблице 2 для $\varphi=29,8$ млрд. руб. [3].

Таблица 2

Значения коэффициентов влияния, варибельности и вариации
ключевых направлений развития ОАО «РЖД»

Ключевые факторы	Коэффициенты влияния	Варибельность развития, %	Вариация развития, млрд. руб.
Основные производственные фонды	0,2177	0,094	6,3
Рабочая сила	0,2895	1,120	8,4
Ресурсы	0,2506	0,344	7,2
Долговременные привлеченные финансовые средства	0,2727	0,701	7,9

Таким образом, основные инвестиционные ресурсы целесообразно включить в рабочую силу.

Предложенная методика позволяет:

1. При минимальной статистике произвести оценку значений коэффициентов влияния.
2. Рационально распределить ограниченные инвестиционные ресурсы между ключевыми факторами.

Список литературы

1. Копейкин С.В., Хайтбаев В.А. [и др.]. Транспортные проблемы в экономике, логистике и управлении. - Самара: СамГУПС, 2014. - 159 с.
2. Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2016 год.
3. «Гудок», 13.04.2017 г. №61 (26200).

Особенности учета аренды субъектами малого и среднего предпринимательства при упрощенной системе налогообложения

*Веретина А.А.,
Кондрашова Д.В.,
Филатова К.Д.,*

студенты,

*Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова,
Москва, Россия*

Аннотация. Авторами проведен анализ положений законодательства, которое регламентирует аренду и последующий выкуп муниципальных помещений субъектами малого бизнеса. Также анализ был проведен в вопросах налогообложения, в частности, применения упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов». Были выявлены как положительные, так и проблемные вопросы. О положительных аспектах целесообразно говорить в области налогообложения, в то время как негативные аспекты присущи вопросам: нецелесообразная цена на выкуп арендуемого объекта и ограничения в отношении приватизации имущества.

Ключевые слова: аренда, арендные операции, договор аренды, доход от аренды, расходы, переход права собственности, условия льготной приватизации.

Одним из ключевых вопросов, возникающих в процессе становления и развития бизнеса, является вопрос о его месторасположении. За некоторым исключением, малый бизнес для осуществления деятельности использует арендованные площади. В связи с этим, для предприятий малого бизнеса актуален вопрос правильного учета доходов и расходов, связанных с арендными операциями.

В переводе с латинского языка аренда означает «отдавать в наём». Контракт по аренде является широко используемым в хозяйственной деятельности. Сущность арендных операций заключается в том, что арендодатель передает арендатору на установленное договором время право эксплуатации имуществом, при-

надлежащим арендодателю. По договору аренды арендатору передается право использовать помещение, но ни в коем случае не предусматривается передача ему юридических прав на него. Цена, размер и сроки выплат платы, а также сама сумма устанавливаются за наем в контракте. Для вступления в силу такого договора, его должны подписать обе стороны - арендатор и арендодатель. Величина арендной платы может состоять из одного или нескольких показателей (рис. 1).

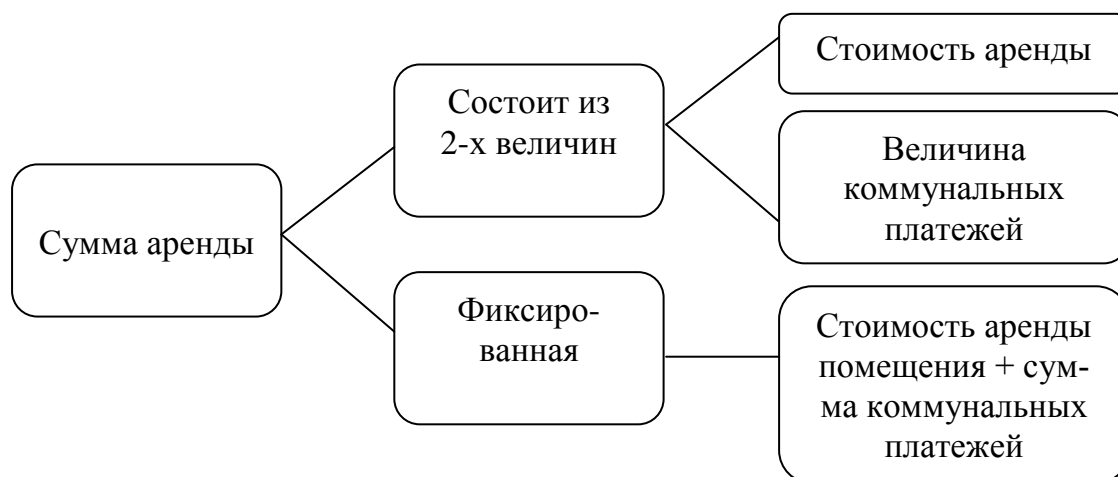


Рис. 1. Показатели величины арендной платы: составлено авторами на основании ст. 614 ГК РФ

В процессе исследования был проведен анализ положений законодательства, которые регламентируют аренду и последующий выкуп муниципальных помещений субъектами малого бизнеса, по итогам которого были выявлены положительные и проблемные вопросы [1, С.40].

Наиболее существенным положительным аспектом является получение льгот, а именно - льготной ставки аренды. Суть такой льготы состоит в следующем: региональные власти обеспечивают субъектов малого и среднего бизнеса возможностью заключать договоры аренды на льготных условиях сроком на пять лет с преимущественным правом выкупа такого имущества до 1 июля 2018 года.

Вышеперечисленными условиями могут воспользоваться представители малого бизнеса, которые работают в таких сферах, как: культура и спорт, здравоохранение, образование, социальное питание, торговля (сети социальных магазинов), бытовое обслуживание, ремесленная и производственная деятельность.

Льготные условия обеспечивают снижение финансовой нагрузки предпринимателей и устранение трудностей, касающихся аренды нежилых зданий или помещений. На рисунке 2 представлена динамика минимального размера льготной ставки аренды для субъектов малого бизнеса в Москве за 2010-2017 гг.

В целом, за исследуемый период наблюдается тенденция роста арендных ставок на помещения города для малого бизнеса. По данным диаграммы можно сделать вывод о том, что в период с 2014 по 2016 гг. минимальная ставка арендной платы за нежилые помещения оставалась в размере, установленном в 2013 г. - 3500 руб. за 1 кв.м. в год. Стоит отметить, что это почти в три раза ниже среднерыночной - 3,5 тысячи рублей за квадратный метр против 10-11 тысяч. При этом в 2017 году размер минимальной ставки увеличился на 28,5% или на 1 тыс. руб. за 1 кв.м. и составил 4500 руб. [2, С.27].



Рис.2. Динамика минимального размера льготной ставки аренды для субъектов малого бизнеса в Москве: составлено авторами на основании данных Департамента городского имущества города Москвы

Процедуру оформления льготной аренды можно разделить на несколько этапов, представленных на рисунке 3.

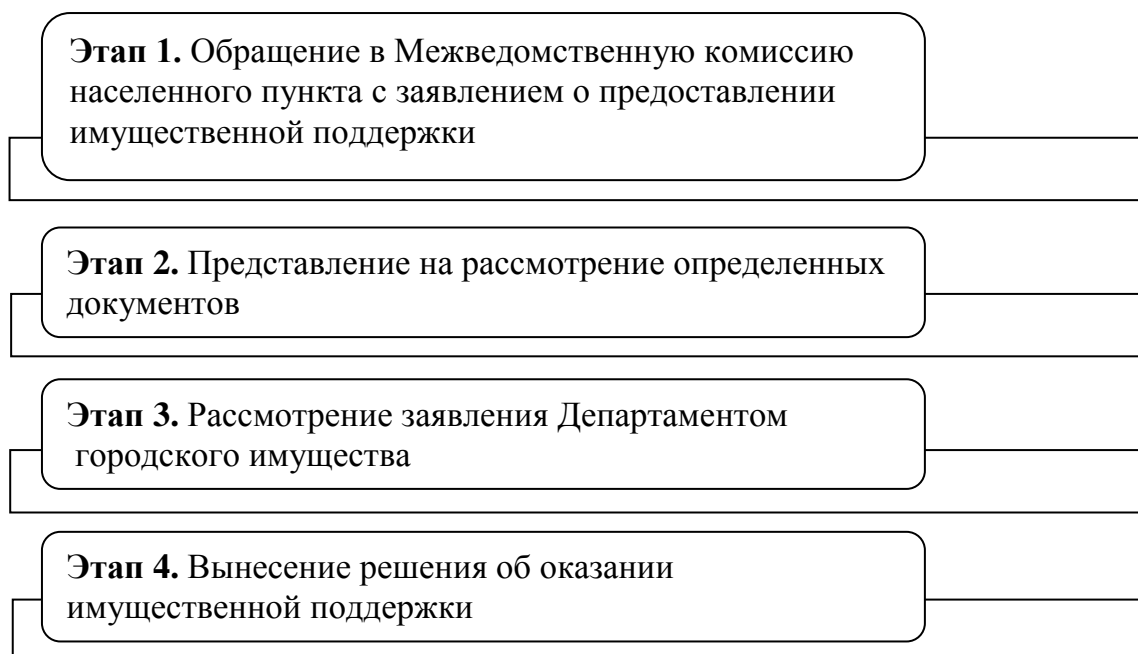


Рис.3. Процедура оформления льготной аренды, составлено авторами

В соответствии с Федеральным законом от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предприниматели имеют преимущественное право на приобретение арендуемого ими имущества по стоимости, равной его рыночной цене и определенной независимым оценщиком в порядке, установленном Федеральным законом от 29.07.98 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Субъекты малого и среднего бизнеса могут воспользоваться данным преимущественным правом выкупа арендуемого имущества при выполнении определенных критериев:

1) Во-первых, арендатор пользуется собственностью непрерывно сроком не менее чем два года с момента утверждения Федерального закона № 159-ФЗ.

2) Во-вторых, у арендаторов нет долгов по арендной плате на день заключения договора купли-продажи арендуемого имущества.

3)И, в-третьих, арендуемый объект не присутствует в Перечне имущества, которое предназначено для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого бизнеса.

Субъект Российской Федерации вправе самостоятельно устанавливать предельные значения площади арендуемых помещений и срок рассрочки оплаты арендуемого имущества. Оплата в свою очередь осуществляется либо единым платежом, либо в рассрочку [3, С.59].

Что же касается отрицательных аспектов, то к ним, главным образом, относятся определенные ограничения в отношении приватизации арендуемого у государства имущества. А именно, не все объекты, которые предприниматели арендуют по льготной ставке, могут подлежать льготной приватизации. Суть данного ограничения состоит в следующем. Существует Перечень имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого бизнеса, свободного от прав третьих лиц. Объекты, которые региональные власти внесли в такой Перечень, не подлежат отчуждению в собственность субъектов МСП, которые эти объекты арендуют (п.4.2 ст. 18 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

Другим, не менее важным, отрицательным аспектом является завышение цены на выкуп арендуемого объекта. Вследствие этого многие предприниматели не могут позволить себе приватизировать объект. Данная ситуация возникает довольно часто.

При этом необходимо выделить условия, на которые согласно закону № 159-ФЗ преимущественное право приватизации не распространяется, а именно:

- отношения, которые появляются при отчуждении арендуемых объектов, переданных организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП;

- отношения, возникающие при приватизации имущественных комплексов государственных или муниципальных унитарных предприятий;

- недвижимое имущество, находящееся в государственных или муниципальных учреждениях на праве оперативного управления;

- государственное или муниципальное недвижимое имущество, если по состоянию на 01.07.2013 опубликовано объявление о продаже такого имущества на торгах или заключен договор, предусматривающий отчуждение такого имущества унитарным предприятием [3, С.63].

Необходимо также отметить основные правила налогового учета аренды арендатором и арендодателем, применяющими упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Согласно ст. 346.16 НК РФ арендатор при УСН включает платежи по аренде в состав расходов, которые уменьшают величину доходов (подп.4 п.1). Также исходя из подп.8 п.1 этой же статьи налогового кодекса, в случае когда арендодатель уплачивает НДС, эта сумма включается арендатором в состав расходов.

Требования п.2 ст. 346.17 и п.1 ст. 252 НК РФ гласят: арендная плата принимается для целей налогообложения только в том случае, если она фактически перечислена арендодателю, а также является документально подтвержденной и экономически обоснованной.

При упрощенной системе налогообложения арендная плата у арендодателей признается доходом, который учитывается, когда рассчитывается налоговая база единого налога. Основанием данного правила служит п.1 ст. 346.15 НК РФ, согласно которому, рассчитывая налоговую базу для единого налога, учитывают:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг), а также имущества и имущественных прав, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ;

- внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК РФ.

Соответственно, арендные платежи, которые получает арендодатель, являются для него либо доходом от реализации (ст. 249 НК РФ), либо внереализационным доходом (п.4 ст. 250 НК РФ).

Датой получения доходов при использовании УСН признается момент поступления средств на счета в банках и (или) кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод) (п.1 ст. 346.17 НК РФ). [2, С.35]

Таким образом, доходом арендодателя, применяющего УСН, является сумма фактически полученной арендной платы.

Что касается ремонта, который арендатор проводит по договору, то в данном случае расходы считаются подтвержденными и обоснованными и их можно списать, то есть учет затрат на ремонт при УСН ведется сразу после осуществления и оплаты (подп.3 п.1 ст. 346.16 и п.2 ст. 346.17 НК РФ). В случае же ремонта, проводимого арендодателем, то возможны два варианта. В первом случае, если он согласен проводить ремонт сам, то никаких налоговых последствий не возникнет, так как расходов по восстановлению имущества нет. Во втором случае, когда он не согласен, можно провести ремонт самостоятельно, предварительно получив письменный отказ от арендодателя и подготовив заключение эксперта о том, что имущество находится в аварийном состоянии и ремонт обязателен. Учет будет проводиться точно так же, как при условии, когда ремонт проводит арендатор.

В добавлении к этому, следует учесть ситуацию, когда ремонт проводит арендатор, но при условии возмещения его стоимости арендодателем. Если в договоре установлена фиксированная плата за аренду, то компенсацию следует признать в качестве дохода сразу после подписания соглашения о взаимозачете (п.1 ст. 346.17 НК РФ). Если же согласно договору, в случае ремонта, арендодатель может снизить цену, то это уже не взаимозачет, а изменение цены договора. Поэтому в доходы компенсацию включать не следует.

Таким образом, особенности учета аренды субъектами МСП являются важным аспектом изучения и правильного применения на практике в силу того, что в современном мире немалое количество предпринимателей пользуется арендой для осуществления своей экономической деятельности. Привлекательная особенность аренды и последующего выкупа муниципальных помещений субъектами МСП заключается в наличии льготных условий для этого. Несмотря на повышение льготной ставки аренды, она продолжает оставаться вполне приемлемой и на данный 2017 год составляет всего 4500 рублей за 1 кв.м. Для получения таких особых льгот необходимо обратиться в Межведомственную комиссию населенного пункта. Негативными моментами для предпринимателя являются, во-первых, наличие ограничений в отношении приватизации арендуемого у государства имущества, а во-вторых, завышение цены на выкуп арендуемого объекта. Налого-

вый учет аренды у арендодателя и арендатора при упрощенной системе налогообложения довольно прост. Ряд особенностей имеет только осуществление ремонта арендованного имущества, в случае, когда арендатор проводит ремонт, а арендодатель компенсирует расходы.

Список литературы

1. Беспмятнова Л.П. Особенности учета лизинговых операций при УСН / Л.П. Беспмятнова // Современные проблемы экономики, учета и финансов, 2012. - С.40.

2. Галайда А.М. Бухгалтерские и налоговые аспекты в лизинговых организациях // Лизинг, 2016. - № 4. - С. 27-35.

3. Морозова Т.В., Сафонова Э.Г. Особенности разработки учетной политики малыми предприятиями при упрощенной системе налогообложения // Дискуссия, 2014. - № 9 (50). - С. 59-63.

СЕКЦИЯ 7. Экономика труда и управление персоналом на предприятии. Менеджмент

Развитие трудовых ресурсов в современной России

*Альшевский К.В.,
старший преподаватель,
Сибирский государственный университет науки и техноло-
гий имени академика М. Ф. Решетнева,
Красноярск, Россия*

Аннотация. В статье приведены основные тенденции развития трудовых ресурсов. Приведены примеры оптимального использования ресурсов в разных условиях. Сделан вывод об эффективном использовании трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, потенциал работника, рынок труда.

В настоящее время одной из наиболее важных экономической категорий является развитие трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы являются наиболее регулируемой категорией среди государства и др. общественных объединений. В ходе своей деятельности с целью достижения поставленных целей предприятие должно минимизировать сокращение численности рабочего персонала и оптимизировать оплату трудовых ресурсов, что в свою очередь является ограничивающим фактором развития трудового потенциала у работающего населения.

Актуальность заключается в том, что в современном обществе государству необходимо в полной мере координировать развитие рынка труда. Также в данной экономической ситуации в России необходима имплементация инновационного развития качества, без которого невозможно в полной мере уничтожить основные проблемы рынка труда.

Человеческие ресурсы являются фактором экономического развития общества, координируя при этом с категорией «трудовые ресурсы». Поэтому каждое государство для оптимального экономического развития должно оптимизировать основные проблемы рынка труда, а именно сглаживать численность трудоспо-

способного населения с количеством необходимых для него рабочих мест на предприятиях. Чтобы ликвидировать данную диспропорцию государству необходимо производить более точный учёт и анализ численности трудового потенциала. Однако, расчет трудовых ресурсов не всегда является точным. Но в современной рыночной ситуации существует сфера обращения спроса и предложения рабочей силы.

Создание концепции воспроизводства и улучшение качества трудоспособного населения является одной из основных разработок экономической науки. Под трудовыми ресурсами подразумевается трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями способна функционировать в обществе и производить материальные блага.

Трудоспособная численность населения в стране оказывает влияние на экономический потенциал страны, и, соответственно, на производительность рабочего процесса страны. Подтверждением тому являются государства, которые с высоким уровнем экономического развития при меньшей численности населения производят в десятки раз больше валового национального продукта, чем государства, превосходящие их по численности населения, но уступающие технической оснащённостью, производительностью труда, уровнем квалификации рабочей силы.

В условиях кризиса необходима координация, направленная на улучшение условий трудоспособного населения, создание возможностей для воспроизводства трудового потенциала, необходимого для производства материальных благ. Это обусловлено высокой смертностью людей из трудоспособной категории, а также сокращением численности трудоспособного населения. Для того, чтобы ликвидировать дестабилизацию в экономике, необходима создание государственной политики инновационного характера. То есть необходимо внедрение диверсификации экономики, характеризующая опережающий характер российской экономики - отказ от сырьевой направленности в пользу передовых технологий.



Рис.1. Динамика численности занятых и безработных

На сегодняшний день одной из основных проблем является безработица, также присутствует тенденция долговременной безработицы в городах. Для устранения данной проблемы может послужить увеличение занятости в бизнес-сфере, предоставление дополнительных мест на устойчивых предприятиях.

Анализируя динамику численности занятых и безработных, следует сделать вывод о том, что, несмотря на безработицу, число занятого населения не сокращается в условиях кризиса. Данный факт пониженной безработицы по оценке «Росстата» наблюдаем в регионах с преобладанием в структуре хозяйства нефтяной, газовой промышленности и металлургии, спад производства в которых относительно невелик, а также в рыночных структурах, где преобладает предоставление новых рабочих мест, например в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург.

Следует упомянуть тот факт, что имплементация инновационного развития направлена на создание высокоэффективного трудового потенциала. Одним из важнейших действий в этом направлении является повышение качества рабочих мест, их модернизация. В указе Президента РФ от 7 мая 2012 года указано на необходимость создания к 2018 году двадцати пяти миллионов новых высокопроизводительных рабочих мест. Данный процесс начал действовать в пяти федеральных округах, но за 5 лет не произошло существенного их наращивания

или модернизации. В трех округах (Приволжский, Сибирский, Уральский) наблюдается отрицательная тенденция показателя. Одновременно с этим удельный вес высококвалифицированных, инициативных людей, которые могут стать опорой модернизации экономики страны составляет примерно 27 % от числа занятых или 19,2 млн. чел. (против 3,85 млн. рабочих мест в 2012 году), что свидетельствует о недостаточной реализации имеющегося интеллектуального потенциала.

Не менее актуальным является опора в развитии трудовых ресурсов в сфере образования. Но, стоит отметить, что образовательные системы продолжают действовать по устаревшим стандартам, что не соответствует реальным потребностям экономики в данной экономической ситуации страны. Диссонанс свидетельствует о том, что учебные заведения готовят специалистов по профессиям, не востребованным на рынке труда, поэтому образовательная подготовка должна учитывать все экономические принципы и факторы влияния для благополучного трудоустройства выпускников.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы сказать, что в современной экономической ситуации при значительной дестабилизации экономики эффективное развитие трудовых ресурсов должно быть осуществлено в комплексе применяемых мер. Следует сказать, что достижение целевых ориентиров, озвученных в указах президента РФ, существенно укрепило бы трудовой и человеческий потенциалы и позволило бы России существенно продвинуться в мировом рейтинге.

Список литературы

1. Александрова О.А. Возможности населения в сфере образования в меняющемся социально-экономическом контексте / О.А. Александрова, Ю.С. Ненахова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2013. - № 6 (30). - С. 133-141.

2. Иванченко. Л.А., Формирование трудовых ресурсов: «труд в России» / Л.А. Иванченко № 2 2012. - 12с.

3. Леонидова Г.В., Попов А.В. Удовлетворённость трудом как индикатор эффективности государственного управления (социологический анализ) / Леонидова Г.В., Попов А.В.

// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Вологда: ИСЭРТ РАН, - 2014. - № 8(32). - С. 84-99.

4. Римашевская Н.М. Эффективность человеческого потенциала в «новой» экономике / Н.М. Римашевская, В.Г. Доброхлеб // Народонаселение. - 2010. - № 2. - С. 10-18.

5. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.gks.ru

6. Montagne S. Les fonds de pension. Entre protection sociale et speculation financiere. Paris: OdileJacob, 2012.

7. Lordon F. Le nouvel agenda de la politique economique en regime d'accumulation financiarise // Le Triangle infernal: Crise, mondialisation, financiarisation / G. Dumenil, D. Levy (eds.). Paris: PUF, 2009.

8. Underhill G.R.D. Global Financial Architecture, Ligitimacy, and Representation: Voice for Emerging Markets // Garnet Policy Brief. January 2012. Number 3. P. II.

Геймификация в системе мотивации и стимулирования персонала

*Чеботова Е.С.,
студентка магистратуры,
Шуракова О.И.,
кандидат экономических наук, доцент,
Хабаровский государственный университет экономики и права,
Хабаровск, Россия
eovchinnikova553@mail.ru*

Аннотация. Данная статья посвящена геймификации в системе мотивации и стимулирования персонала. Даны основные понятия по данной теме. Определены значение и задачи геймификации. Этот способ пока еще не достиг большой популярности, однако многие компании успешно и эффективно внедряют игровые методики в процесс управления персоналом. В качестве примеров приведены зарубежные и российские организации. Отмечены сильные и слабые стороны геймификации в системе управления персоналом.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, геймификация, игровой подход, персонал, эффективность.

В настоящее время система мотивации и стимулирования персонала является важнейшей составляющей повышения эффективности современной организации. Она должна характеризоваться не только материальными поощрениями в виде премий, бонусов, но и выражать личную заинтересованность работника с учетом его желаний и увлечений.

Существует большое количество определений понятий «мотивации» и «стимулирования» по отношению к трудовой деятельности в организации. На наш взгляд, Кибанов А.Я. наиболее точно раскрыл определение этих терминов.

Мотивация трудовой деятельности - это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации [2, С.61].

Стимулирование трудовой деятельности - это стремление организации с помощью моральных и материальных средств воздействия побудить работников к труду, его интенсификации, повышению производительности и качества труда для достижения целей организации [2, С.71].

Для того, чтобы мотивировать работника на достижение наибольшего результата своей деятельности необходимо создать условия, которые будут вдохновлять человека максимально эффективно решать задачи, поставленные перед ним. Одним из способов в системе мотивации и стимулирования персонала является геймификация.

Геймификация - это применение игровых элементов и технологий создания игр в неигровом контексте [1].

Изначально этот термин был введен английским программистом Ником Пеллингом в 2002 году, однако широкую известность это понятие приобрело только к 2011 году. Знаменитыми экспертами, изучающие область геймификации, являются К. Вербах, Г. Зикерман, Д. Линдер и другие.

Известными иностранными компаниями, которые успешно внедрили геймификацию в систему мотивации и стимулирования персонала, являются Microsoft Corporation, Nike, Samsung. По сравнению с зарубежными странами, в России этот способ пока еще не получил большой популярности, но многие организации, которые ввели его в процесс управления персоналом, добились положительных результатов.

По нашему мнению, главной задачей геймификации в системе мотивации и стимулирования персонала является - изменить поведение сотрудников, вовлечь и заинтересовать их для достижения определенных целей организации, таких как увеличение объема продаж, сплочение коллектива, нахождение и применение новых методов решения проблем и других. Для этого должны использоваться как материальное, так и нематериальное стимулирование. Руководители должны четко определять, чего они хотят добиться от своих подчиненных, так как внедрение геймификации не всегда является успешным либо вообще приводит к отрицательным результатам.

Например, маркетинговое агентство «Биплан» ставило перед собой цель увеличить активность digital-специалистов, вне-

дрив бонусную систему. Определенные действия фиксировались следующим образом: фото для Instagram - один балл, заметка на стороннюю тему - два балла, ответ на запрос в виде комментария - три балла, статья в корпоративный блог - четыре балла, серьезный аналитический материал - пять баллов [3]. В конце месяца подводились результаты, где определялись три победителя. За первое место разрешалось один день работать дома с презентом в виде пиццы или суши, за второе место оплачивался обед в любом ресторане рядом с компанией, за третье место предоставлялся дополнительный выходной. В первые несколько месяцев данный игровой подход оказался увлекательным для специалистов, но постепенно интерес начал пропадать. В итоге, организация отказалась от такого способа мотивации персонала.

Основным преимуществом геймификации является повышение вовлеченности и заинтересованности персонала в работу для достижения конкретных целей организации. При игровом подходе монотонная работа выполняется с большим энтузиазмом. У сотрудников появляется возможность проявить себя с творческой стороны.

Отрицательным моментом геймификации в системе мотивации и стимулирования персонала является то, что каждый из сотрудников может по-разному оценить нововведения организации. Для одних этот процесс будет казаться интересной идеей, а для других нет. Могут возникнуть предпосылки к конфликтам в коллективе. Внедрение геймификации не всегда является успешным, поэтому возникает риск финансовых потерь.

Игровые элементы, используемые в процессе управления персоналом, могут существенно мотивировать работника, придавая дополнительный смысл его обязанностям.

Для улучшения эффективности рабочего процесса сотрудник должен быть постоянно заинтересован в игре и получать удовольствие от участия в ней. Для того чтобы эта игровая система привлекала персонал, необходимо тщательно продумать ее, учитывая цели как работников, так и самой организации.

Список литературы

1. Вербах К. Вовлекай и властвуй: игровое мышление на службе бизнеса / К. Вербах, Д. Хантер. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учеб. Изд. 4-е, дополн. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2010.
3. <https://rb.ru/opinion/gamification-cases/> - 7 примеров успешной геймификации для вовлечения и мотивации сотрудников. Дата обращения: 21.11.2017.

Проблемы определения производительности труда на стрелочных заводах

Полосина Н.В.,

*магистрант Инженерно-экономического факультета,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Новосибирск, Россия*

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы определения производительности труда на стрелочных заводах. Отмечается необходимость совершенствования способов определения производительности труда с учетом особенностей производства стрелочной продукции и качества выполненных работ.

Ключевые слова: стрелочная продукция, стрелочный завод, производительность труда, железнодорожный транспорт, методы расчета.

Одним из важных технических средств железных дорог являются стрелочные переводы, поэтому производство стрелочной продукции должно отвечать потребностям перевозочного процесса и обеспечивать реализацию перспективных планов ОАО «РЖД», сформулированные в Стратегии развития холдинга до 2030 года, в том числе развитие скоростного и высокоскоростного движения.

На железных дорогах РФ в настоящее время эксплуатируется около 165 тысяч стрелочных переводов. Используется несколько десятков видов стрелочной продукции. Годовая потребность замены 5,5 - 8,5 тысяч переводов, 6 - 7 тысяч полустрелок, 5 - 6 тысяч отдельных крестовин.

Влияние стрелочного хозяйства на перевозочный процесс определяется тем, что на каждые 700 метров развернутой длины путей магистральных железнодорожных линий приходится один стрелочный перевод.

Обеспечение интересов ОАО «РЖД» как главного потребителя стрелочной продукции является одним из приоритетных направлений работы стрелочных заводов. Особое внимание на стрелочных заводах уделяется в настоящее время производству высокотехнологичной и качественной стрелочной продукции в

целях создания комфортной и безопасной железнодорожной инфраструктуры.

К основным производственно-экономическим показателям деятельности стрелочных заводов относятся объем производства в натуральном выражении, в том числе по видам продукции (ремкомплектам, крестовинам, стрелочным переводам), товарная продукция в стоимостном выражении, потери от брака и другие.

Как известно любому экономисту, одним из важных направлений сокращения себестоимости продукции является повышение производительности труда. Этот важнейший показатель эффективности использования трудовых ресурсов на стрелочных заводах в настоящее время определяется стоимостным методом на основе товарной продукции.

Недостатком измерения производительности труда стоимостным методом является негативное влияние цен на реализованную продукцию. В таких случаях необходимо определять производительность труда в сопоставимых условиях, приводя товарную продукцию в цены предыдущего периода.

На предприятиях, производящих широкий ассортимент продукции, наиболее точно характеризует использование трудовых ресурсов условно-натуральный метод измерения производительности труда. Для этого нужно разработать методику расчета такого показателя. Традиционно для определения коэффициентов приведения при расчете объема продукции широкой номенклатуры использовался такой показатель, как трудоемкость изготовления каждого вида продукции. Поэтому предлагается на стрелочных заводах определять коэффициенты приведения также на основе трудоёмкости и разработать методику расчета производительности труда условно-натуральным методом.

Однако в современных условиях немаловажен переход приоритетности от количественного подхода к качественному. Управление производительностью труда работников стрелочных заводов должно иметь разносторонний характер и учитывать текущие условия деятельности этих предприятий. Умелое управление производительностью труда, с учетом ее экономической сущности, может позволить стабилизировать производственную деятельность и даже вывести организацию на новый уровень развития.

Поэтому предлагаем для анализа и более адекватного расчета производительности труда на стрелочных заводах использовать коэффициент качества трудовой деятельности, рассчитанный по характеристикам потерь от брака, как отношение этого показателя за отчетный период к потерям от брака, сложившимся в предыдущем периоде:

$$K_{\text{кач}} = \frac{П_{\text{бр1}}}{П_{\text{бр0}}}, \quad (1)$$

где $П_{\text{бр1}}$, $П_{\text{бр0}}$ - потери от брака за отчетный и предыдущий период соответственно.

Таким образом, корректируя показатель в соответствии с условиями деятельности организации, можно достичь большей объективности его расчета.

Менеджменту данная информация позволит разрабатывать адекватные управленческие решения по повышению производительности труда и на этой основе по снижению расходов и повышению эффективности финансово-экономической деятельности стрелочного завода.

Список литературы

1. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года (основные положения): <http://doc.rzd.ru/doc/public/ru> (дата обращения: 23.11.2017)
2. Злоказов Ю.И. Управление производительностью труда: нормативный подход: учебное пособие // «Финансы и статистика», 2008. - 158 с.
3. Экономика труда: учебник / Под ред. Кокина Ю.П., Шлендера П.Э. - М.: Магистр, 2010. - 686 с.

СЕКЦИЯ 8. Маркетинг, рекламное дело и PR

Сегментирование потребителей путем кластеризации результатов применения метода Кано на основе расстояний фон Неймана

Павлов Н.В.,

Doctor of Science (Technology), доцент,

Серегина О.Л.,

студент,

Санкт-Петербургский политехнический университет

Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. Предлагается способ апостериорного сегментирования респондентов на основе опроса об их отношении к характеристикам имеющегося продукта. Опрос проводится по методу Кано. Описан способ количественной оценки степени различия между ответами респондентов. Оценка производится на основе расстояния фон-Неймана для ближайших соседей в системах клеточных автоматов. Это позволяет осуществить кластеризацию респондентов, на основе которой выделяются сегменты. В результате становится возможным разработать модификацию продукта, удовлетворяющую реальную потребность.

Ключевые слова: маркетинговое исследование; разработка продукта; анкета; атрибуты продукта; метод Кано

Сегментирование - одна из важнейших основ маркетинга. Разработка продукта сегодня имеет тенденцию ко все более тонкой сегментации потребителей в целях более полного удовлетворения потребностей более мелких сегментов.

При апостериорном сегментировании [1, С.218] за основу берется сходство мнений или удовлетворенности различными характеристиками товара, на основе чего становится возможным создать нужную потребителям модификацию имеющегося продукта. Анализ сходства удобно проводить методом кластерного анализа [3, С.138; 4, С.556].

Опрос методом Кано [2, С.315] дает полезную информацию о пожеланиях потребителей, но в своем классическом варианте

дает в результате лишь типизацию признаков продукта. Введение меры сходства оценок продукта или расстояния между ними позволило бы задать расстояния между ответами респондентов, а значит - использовать кластерный анализ для их сегментирования по восприятию различных признаков продукта.

Как известно, опрос методом Кано предполагает парные вопросы типа:

- Как Вы отнесетесь к тому, что продукт будет иметь свойство X?

-Как Вы отнесетесь к тому, что продукт не будет иметь свойства X?

Предлагаются следующие ответы: 1) мне это определенно нравится, 2) так и должно быть, 3) мне это безразлично, 4) с этим можно смириться, 5) мне это определенно не нравится. В результате на основании матрицы (Таблица) определяются различные типы характеристик. Тип А - привлекательная; тип О - одноразмерная (чем больше, тем лучше); тип М - необходимая; тип R - отрицательная одноразмерная (чем меньше, тем лучше). Также вводится тип I-неопределенное отношение.

Таблица 1

Определение расстояния между ответами по отдельным характеристикам

		Вопрос 2 (отрицательный)				
		1	2	3	4	5
Вопрос 1 (положительный)	1	Q	A	A	A	O
	2	R	I	I	I	M
	3	R	I	I	I	M
	4	R	I	I	I	M
	5	R	R	R	R	Q

Задача формулируется следующим образом: если один респондент оценивает тип определенной характеристики как М (или О,А,І,Q), а другой - как А (или любой другой), то как количественно оценить расстояние между этими результатами?

Для оценки такого расстояния целесообразно использовать понятие соседей по фон-Нейману, используемое в методе клеточных автоматов [3, С.128]. Соседи по фон Нейману в двумер-

ном пространстве имеют общую сторону. Расстояние определяется как количество переходов от соседа к соседу по фон Нейману между двумя оценками. Например, для расстояния от Мдо А равно двум (переходы показаны стрелками в таблице). Остальные расстояния нетрудно определить из этого же рисунка.

Для определения общего расстояния между ответами респондентов необходимо провести обобщение их расстояний по всем характеристикам. Исходя из особенностей расчета расстояния по единичной характеристике, целесообразно использовать для этого «манхэттенское» расстояние [5, С.50], определяемое как сумма расстояний по каждой характеристике.

В результате становится возможным провести кластеризацию респондентов, выявить схожее отношение ко всему набору характеристик новой модификации продукта, а значит - разработать продукт, который будет иметь высокий спрос.

Список литературы

1. Павлов Н.В. Апостериорное сегментирование потребителей с помощью кластерного анализа. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. - 2011. - №1. - С.217-221.

2. Малинина О.Ю., Федоркова А.В. Анализ качества рекламных услуг по методу Н.Кано (на примере ООО «Издательский дом Перегудова») // Инженерный вестник Дона, 2015, № 2 ч.2. - С.315-327.

3. Pavlov N.V. Product Lifecycle Management. -Abo, Finland: Abo Academi University Press. - 2016. - 282 p.

4. Потапов А. С. Искусственный интеллект и универсальное мышлению- СПб.: Политехника, 2012. - 711 с.

5. Никитин А.В. Использование манхэттенского расстояния при проектировании и моделировании сельских электрических сетей. // Оптимизация электротехнологий в АПК: Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 49-53.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ»**

Российская Федерация, г. Липецк, 30 ноября 2017г.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
международной научно-практической конференции

Подписано в печать: 30.11.2017
Формат 60x84/16. Печать цифровая. Объем 5,5 п.л.
Отпечатано на оборудовании ООО «РаДуши»
398059, г. Липецк, пл. Победы, д.8, офис 500А
Тел.: (4742) 37 82 96
Тираж 500 экз. Заказ № 127
