

ЭКОНОМИКА 2020. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы II международной
научно-практической конференции

(16 апреля 2020)

УДК 004.02:004.5:004.9
ББК 73+65.9+60.5
Э40

Редакционная коллегия:

Доктор экономических наук, профессор Ю.В. Федорова
Доктор филологических наук, профессор А.А. Зарайский
Доктор социологических наук, доцент Т.В. Смирнова

Э40 ЭКОНОМИКА 2020. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА:
материалы II международной научно-практической конференции
(16 апреля 2020г., Казань)
Отв. ред. Зарайский А.А. – Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса»,
Саратов 2020. - 92с.

978-5-907199-77-4

Сборник содержит научные статьи и тезисы ученых Российской Федерации и других стран. Излагается теория, методология и практика научных исследований в области информационных технологий, экономики, образования, социологии.

Для специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов вузов и всех лиц, интересующихся рассматриваемыми проблемами.

Материалы сборника размещаются в научной электронной библиотеке с постатейной разметкой на основании договора № 1412-11/2013К от 14.11.2013.

ISBN 978-5-907199-77-4

УДК 004.02:004.5:004.9
ББК 73+65.9+60.5

© *Институт управления и социально-экономического развития, 2020*
© *Саратовский государственный технический университет, 2020*
© *Richland College (Даллас, США), 2020*

*Айдемирова У.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Дагестанский государственный университет
научный руководитель: Джабраилова Н.Д.
доцент
Россия, г. Махачкала*

УЧЕТ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Аннотация: в статье рассматривается порядок учета капитальных вложений при приобретении внеоборотных активов в российской практике. Первоначальная стоимость внеоборотных активов отражает фактически произведенные хозяйственные затраты. Вложения во внеоборотные активы связаны с приобретением земельных участков, объектов природопользования, нематериальных активов, основных средств и т.д. Данные о расходах во внеоборотные активы учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Также к учету может быть принято оборудование, требующее установки, которое учитывается на счете 07 «Оборудование к установке»

Ключевые слова: внеоборотные активы, долгосрочные инвестиции, оборудование к установке, основные средства, нематериальные активы, расходы на приобретение.

*Aydemirova A.U.
student
4th year graduated, faculty of Economics
Dagestan state university
Russia, Makhachkala
Scientific adviser: Dzhabrailova N.D.
docent*

ACCOUNTING OF CAPITAL INVESTMENTS IN THE ACQUISITION OF NON-CURRENT ASSETS

Annotation: the article considers the accounting procedure for capital investments in the acquisition of non-current assets in Russian practice. The initial cost of non-current assets reflects the actual economic costs incurred. Investments in non-current assets are associated with the acquisition of land plots, natural resources, intangible assets, fixed assets, etc. Data on expenditures to non-current assets are recorded in the account 08 "Investments in non-current assets". Also, equipment that requires installation can be taken into account, which is accounted for on the account 07 "Equipment for installation"

Keywords: non-current assets, long-term investments, equipment for installation, fixed assets, intangible assets, acquisition costs.

Рациональное использование ресурсов предприятия оказывает значительное влияние на эффективность его деятельности. Внеоборотные активы являются одним из важнейших факторов, от стоимости, технического уровня и эффективности использования которых во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия.

Термин "внеоборотные" используется для обозначения материальных, нематериальных и финансовых активов долгосрочного характера[0]. К внеоборотным активам относятся (таблица 1)[2]:

Таблица 1

Состав внеоборотных активов

Наименование внеоборотных активов	Содержание
Нематериальные активы	Программы, произведения культуры, модели, интеллектуальные достижения, товарные знаки, деловая репутация
Результаты исследований и разработок	Сведения о расходах по НИОКР и прочим видам работ, имеющим научную направленности
Нематериальные поисковые активы	Работы, осуществляемые организациями при разработке мест и оценке природных полезных ископаемых
Основные средства	Дорогостоящее имущество организаций
Доходные вложения в материальные ценности	Имущество, используемое для предоставления в аренду, лизинг за определенное вознаграждение
Финансовые вложения	Ценные бумаги, вклады, займы
Отложенные налоговые активы	Временная разница, образующаяся при начислении налога на прибыль
Прочие внеоборотные активы	Иные внеоборотные активы, которые не перечислены в остальных статьях

Данные о расходах организации в объекты, которые в дальнейшем будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве нематериальных активов или основных средств, земельных участков и объектов природопользования, а также расходы, связанные с выполнением НИОКР, учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Кроме этого, на счете 08 учитываются данные о расходах организации по формированию основного стада продуктивного и рабочего скота (кроме птицы, пушных зверей, кроликов, семей пчел, служебных собак, подопытных животных, которые отражаются в составе оборотных средств) (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н).

К счету 08 "Вложения во внеоборотные активы" могут быть открыты субсчета [3]:

- 1 "Приобретение земельных участков",
- 2 "Приобретение объектов природопользования",
- 3 "Строительство объектов основных средств",
- 4 "Приобретение объектов основных средств",

5 "Приобретение нематериальных активов",
 6 "Перевод молодняка животных в основное стадо",
 7 "Приобретение взрослых животных",
 8 "Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ" и др.

Счет 08 активный, калькуляционный, дебетовое сальдо отражает сумму фактических затрат по незаконченному строительству и приобретениям. По дебету счета 08 отражают фактические произведенные хозяйством затраты, подлежащие в соответствии с законодательством включению в первоначальную стоимость объектов внеоборотных активов. Оборот по кредиту счета 08 отражает списание фактических затрат, составляющих первоначальную стоимость сданных в эксплуатацию объектов, в корреспонденции со счетами 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 03 «Доходные вложения в материальные ценности» и др.

Затраты, связанные с приобретением за плату внеоборотных активов отражаются следующими проводками (таблица 2):

Таблица 2

Приобретение внеоборотных активов

Дебет счета	Кредит счета	Содержание операции
08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Отражаются расходы на приобретение объекта внеоборотных активов
08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Начислены вознаграждения посредническим организациям, а также организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с созданием внеоборотных активов
19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Отражается налог на добавленную стоимость (НДС), предъявленный поставщиком или подрядчиком
08 «Вложения во внеоборотные активы»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Произведены пуско-наладочные работы
01 «Основные средства» 03 «Доходные вложения в материальные ценности» 04 «Нематериальные активы»	08 «Вложения во внеоборотные активы»	Приобретенный объект, принятый и оформленный в установленном порядке, зачисляется в состав основных средств с материально-вещественных ресурсов, предназначенных для

		предоставления юридическим и/или физическим лицам в пользование/владение с целью получения дохода в виде арендных/лизинговых платежей/ нематериальных активов
68 «Расчеты по налогам и сборам»	19 «Налог на добавленную стоимость»	Списание накопленных сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям

В отечественной практике нередки случаи, когда поступившее в организацию оборудование нуждается в установке до введения в эксплуатацию. Для отражения таких операций используют счет 07 «Оборудование к установке». Он предназначен для обобщения информации о наличии и движении технологического, энергетического и производственного оборудования (включая оборудование для мастерских, опытных установок и лабораторий), требующего монтажа и предназначенного для установки в строящихся (реконструируемых) объектах капитальных вложений[3].

Счет 07 является активным, то есть по дебету отражают рост стоимости внеоборотного актива и затрат на монтаж и установку, по кредиту – уменьшение (введение в эксплуатацию или списание по другой причине).

Поступление оборудования, требующего установки оформляется следующими проводками (таблица 3):

Таблица 3

Приобретение оборудования, требующего монтажа

Дебет счета	Кредит счета	Содержание операции
07 «Оборудование к установке»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Отражено приобретение актива: расходы на доставку, наладку, хранение по договорам со сторонними фирмами;
19	60	Отражается налог на добавленную стоимость (НДС), предъявленный поставщиком или подрядчиком
68	19	Списание накопленных сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
Когда оборудование готово к установке, его списывают на счет 08		
08	07	Передача оборудования в монтаж
08	60	Учтены затраты на монтаж и установку по договору со сторонними фирмами
19	60	Отражается налог на добавленную стоимость

		(НДС), предъявленный поставщиком или подрядчиком
68	19	Списание накопленных сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
01	08	Смонтированное оборудование принято к учету

Такой порядок приобретения внеоборотных активов осуществляется в российской практике.

Использованные источники:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (утв. Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н)
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. От 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организации» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год)
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. От 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»

*Арсланова Э.А.
студент 1 курса
специальность 38.04.02 «Менеджмент»
научный руководитель: Амет-устаева Д.М.
преподаватель*

*кафедра менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический
университет имени Февзи Якубова»
Республика Крым, г. Симферополь*

ИНФОРМАЦИОННО-ЦЕННОСТНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Стратегическое управление тесно связано с вопросами планирования и экономического анализа. В связи с этим определение стратегического управления, сформулированное И. Ансоффом как «взаимосвязанный комплекс планирования организационной стратегии и реализации плана», можно считать ориентировочным. В то же время изменчивость экономической среды предъявляет новые требования в отношении стратегического управления: в современных условиях стратегическое планирование должно быть гибким и адаптивным. Это привело к появлению ряда моделей управления, в которых делается попытка обеспечить желаемую гибкость, часто за счет силы и тщательности разработки стратегических планов. Одна из этих моделей ориентирована на информацию и ценность, ориентирована на цель и ценности бизнеса.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, модели управления, стратегическое планирование, компания.

*Arslanova E.A.
1st year student, specialty 38.04.02 "Management" GBOUVO RK
"Crimean Engineering and Pedagogical University named after Fevzi
Yakubov", Simferopol, Republic of Crimea
Scientific adviser: Amet-ustaeva D.M.*

*Lecturer, Department of Management and Public Administration
GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University named after
Fevzi Yakubov", Simferopol, Republic of Crimea*

INFORMATION-VALUE MODEL FORMING STRATEGIC MANAGEMENT

Abstract: Strategic management is closely linked to issues of planning and economic analysis. In this regard, the definition of strategic management, formulated by I. Ansoff as «an interconnected set of organizational strategy planning and plan implementation», can be considered indicative. At the same time, the volatility of the economic environment poses new requirements for strategic management: in modern conditions, strategic planning should be flexible and adaptive. This has led to the emergence of a number of management models

that attempt to provide the desired flexibility, often at the cost of the strength and thoroughness of developing strategic plans. One of these models is focused on information and value, focused on the goal and values of the business.

Key words: strategic management, strategy, management models, strategic planning, company.

Постановка проблемы. По мнению стейкхолдеров организаций сложность текущего современного экономического периода связано с недостаточностью эффективности подходов к управлению компании. Ввиду этого возникает необходимость в реформирование старых и во внедрении новых эффективных подходов, для достижения повышенной конкурентоспособности, увеличение прибыли и доходов. Ценностно-ориентированная концепция априори сформировалась от слова «ценность» и «доход». Большинство исследования при анализе показали не конструктивный результат разработки данного подхода в корпорациях, что усугубило экономическое положение.

Основное изложение материала. Рост динамичности экономической среды, усиление конкуренции как во внешней среде – за лояльность клиентов, средства инвесторов, так и во внутренней - бюджеты и ресурсы внутри компании, необходимость постоянного выбора между различными вариантами привлечения и способы использования капитала, определены изменения в подходах к управлению и требования к содержанию и структуре информационной базы, обеспечивающей управление капиталом организации [1].

Актуальность и необходимость новых моделей информационных систем для стратегического управления также обусловлена распространением современных концепций управления, ориентированных на создание стоимости, и все более широким внедрением руководством компании принципов управления процессами. Современные концепции управления требуют информационной системы, которая с одной стороны позволяет разрабатывать методологические основы стратегии компании, а с другой стороны анализирует и оценивает эффективность управленческих решений в отношении управления капиталом, распределения ресурсов, учета и отчетности по различным аспектам деятельности компании.

Разработка целей управления в настоящее время привела к доминированию моделей управления, основанных на стоимости, где конечной целью является максимизация стоимости компании. Такой подход обеспечивает наибольшую отдачу, если на основе концепции управления затратами принимаются не только стратегические инвестиционные решения, но и операционная деятельность компании [2].

Модель управления, ориентированная на стоимость, зависит от корпоративных целей компании и системы корпоративных ценностей, которые разрабатываются как часть общей корпоративной стратегии (рис. 1). Концепция управления стоимостью обеспечивает связь, последовательность

и непрерывность следующих элементов: корпоративная стратегия, организационная структура и бизнес-процессы.



Рисунок 1. Элементы концепции ценностно-ориентированного управления

Элементы управления стоимостью позволяют нам выделить три ключевых фактора конкурентного преимущества [3]:

1. Управление созданием стоимости. Система управления включает в себя: управление изменениями, организационная культура, коммуникация.

2. Измерение стоимости. Система ключевых показателей эффективности (КПИ), принятая руководством в соответствии с конкретной целью и ценностями компании.

3. Процессы создания добавленной стоимости - бизнес-процессы. Они показывают, что составляет или около того, что компания может увеличить или создать максимальную будущую стоимость.

Постиндустриальная экономика характеризуется высокой скоростью информационного потока, устойчивым ростом конкуренции с глобализацией. Основным ресурсом компаний является не физический капитал, не материальные ресурсы, а имущественные права и интеллектуальный потенциал менеджеров. Наиболее прибыльным является деятельность, обеспечиваемая минимальными вложениями физического капитала, в частности деятельность по выявлению и организации решения основных проблем участников рыночных отношений. С этой позиции наиболее интересными являются процессы управления капиталом сервисных компаний, работающих в секторе рынка B2B [4].

Изменения в деловой среде в постиндустриальной экономике привели не только к значительным изменениям в области капитала организации, но и к изменению ключевых факторов, определяющих ее структуру. Выявлена новая модель определения оптимальной структуры капитала - модель

поведения. Концепция этой модели очень похожа на концепцию цепочки создания стоимости, которая говорит, что цепочка создания стоимости компании включает в себя цепочки создания стоимости поставщиков и потребителей. Поэтому решения компании относительно управления капиталом напрямую влияют на позицию заинтересованных сторон [5].

Традиционные методы анализа и оценки капитала в постиндустриальной экономике не могут отразить все характеристики этой трудной для интерпретации экономической категории. Подобно тому, как стоимость организации в современных экономических условиях не может быть четко определена путем оценки стоимости ее имущества в определенный момент времени, экономическое содержание капитала, определяемое традиционными стандартами бухгалтерского учета, оставляет разницу в оценках учета имущества и обязательств.

Использованные источники:

1. Безносова, А.С. Теоретические аспекты формирования конкурентной стратегии предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2016. - № 4. - С. 121 — 124.
2. Исаев, Д. В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект / Д.В. Исаев. - М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2016. - 220 с.
3. Попов, С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение. Цели. Изменения. Учебно-практическое пособие / С.А. Попов. - М.: Юрайт, 2017. - 448 с.
4. Харченко, В. Л. Стратегический менеджмент / В.Л. Харченко. - М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2016. - 384 с.
5. Ходкинсон, Джерард Компетентная организация. Психологический анализ стратегического менеджмента / Джерард Ходкинсон , Пол Сперроу. - М.: Гуманитарный центр, 2016. - 392 с.

Ахмедова Р.И.
студент 4курса
направление «Экономика»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: статья включает в себя аспекты учета затрат на производства и калькулирования себестоимости продукции. Рассмотрена необходимость получения достоверной информации об экономических показателях и ведения контроля за учетом затрат и обозначена необходимость проведения аудита за производственными затратами, также указаны действия аудитора направленные на повышения эффективности проведения аудита затрат.

Ключевые слова: Аудит, себестоимость, контроль, издержки, затраты, калькулирование, учет затрат, производственные затраты.

Akhmedova R.I.
4th year student of the "Economics» direction
Dagestan state University»
Russia, Makhachkala

THE NEED TO AUDIT PRODUCTION COSTS AND CALCULATE THE COST OF PRODUCTION

Abstract: the article includes aspects of accounting for production costs and calculating the cost of production. The necessity of obtaining reliable information about economic indicators and maintaining control over cost accounting is considered, and the need for conducting an audit of production costs is indicated, as well as the actions of the auditor aimed at improving the efficiency of conducting an audit of costs.

Keywords: Audit, cost, control, costs, costs, calculation, cost accounting, production costs.

В условиях приближения стандартов отчетности российских предприятий к международным стандартам необходимо получить достоверную информацию о формировании различных экономических, бухгалтерских и других показателей, используемых организациями для достижения этой цели. [4]

Себестоимость является одним из этих показателей. Дальнейшее управление производством и контроль за соблюдением первоначально установленных экономических показателей зависят от того, насколько хорошо, эффективно и грамотно он будет создан. [8]

Правильно организованный анализ и контроль учета затрат и

формирования себестоимости является необходимым условием для правильной и объективной работы управленческого персонала организации путем передачи бухгалтерской информации обо всех показателях работы компании.

Себестоимость как экономический показатель отражает, сколько стоит производить конкретный продукт и довести его до конечного потребителя.

Себестоимость –это издержки или затраты организации, связанные с производством и продажей продукции. Нормативный документ, регулирующий стоимость как показатель, - Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99) от 06.05.1999 г. № 32н «Расходы организации» Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. [5]

Успех как внешних, так и внутренних проверок аудита затрат и калькулирования себестоимости заключается не только в профессиональной компетентности сотрудника, но и в нормативной и методологической поддержке аудиторов и, самое главное, в способности критически оценивать возможные способы выполнения операций и процедур выбрать наиболее эффективный метод для данного случая. [7]

Аудит за производственными затратами является одним из трудоемких процессов в аудиторской деятельности, требует большой концентрации, знания нормативных и учебных материалов с последующими изменениями, а также особенностей точного расчета производственных затрат при определенных видах экономической деятельности организации.

Объектом аудита должны быть калькуляционные расчеты для определения стоимости продуктов, работ и услуг. Без укоренившихся вычислительных работ, постоянного контроля над стоимостью и прибыльностью продукции невозможно обеспечить высокий доход в течение длительного времени. [2]

Задача аудитора - привлечь внимание руководства контролируемого предприятия к недостаткам в учете затрат и калькулирования себестоимости и дать соответствующие рекомендации по исправлению этих недостатков.

Чтобы повысить эффективность работы, аудитор, который проверяет законность включения расходов организации в производственные затраты, отправляет всем аудиторам служебные записки. Аудиторы, получившие эти, служебные записки составляют к ним отчетные документы. [2]

На основе информации, содержащейся в отчетных документах, полученных от аудиторов, проверяющий составляет обобщающий отчетный документ.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г.;
2. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2012 г. №307-ФЗ (ред. от 21.11.2011) .
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» ПБУ 4\99. Приказ Минфина РФ от 06.07.2012 № 43н;
4. ПБУ 1/2012 «Учетная политика организации»: приказ Минфина РФ от 06.10.2012 №106 (ред. от 08.11.10)
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 утверждено приказом МФ РФ от 06.05.2012г. №33н;
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утвержден Министерством финансов РФ от 31.10.2012г. №94н.
7. Информационно-правовой портал «Гарант» - <http://www.garant.ru> (дата обращения 10.04.2020 г.).
8. Анализ себестоимости продукции [Электронный ресурс]//Режим доступаhttps://spravochnick.ru/ekonomika_predpriyatiya/effektivnost_deyatelnosti_predpriyatiya/analiz_sebestoimosti_produkcii/

*Бердникова Л.Ф., к.э.н.
доцент*

Гуслякова М.Г.

студент магистратуры

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ ОБ УЧЁТЕ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности учёта давальческого сырья – материалов на производственных предприятиях. Раскрываются типовые бухгалтерские проводки по учету давальческого сырья.

Ключевые слова: учёт, давальческое сырьё, материалы, счета

Berdnikova L.F.

Ph.D. docent

Guslyakova M.G.

undergraduate

Togliatti State University,

Russia, Tolyatti

TO THE QUESTION ABOUT ACCOUNTING OF DAVALISH RAW MATERIALS AT PRODUCTION ENTERPRISES

Abstract: This article discusses the features of accounting for tolling - materials at manufacturing enterprises. Typical accounting entries for accounting raw materials are disclosed.

Keywords: accounting, tolling, materials, accounts

Актуальность темы исследования обусловлена особенностями учета давальческого сырья на производственных предприятиях.

Передача сырья и материалов переработчику у давальца оформляется накладной на отпуск материалов на сторону (форма М -15), в которой делается отметка «в переработку на давальческой основе» [1]. Переработчик сырья (материалов) полученного на давальческой основе, их оприходование оформляет приходным ордером по форме М – 4 либо проставляет штамп на сопроводительных документах, удостоверяющих количество и качество поступившего сырья [2].

Давальческое сырьё учитывается на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку». Принятое от давальца сырьё и материалы предприятие на своем балансе (счет 10 «Материалы») не отражает, а учитывает по дебету счета 003 в оценке, установленной в договоре на переработку. Расходы на производство продукции из давальческого сырья отражаются по дебету счета 20 «Основное производство». В состав затрат не включается стоимость давальческого

сырья и расходы на продажу готовой продукции. Для обеспечения учета давальческого сырья на складе и сырья, переданного в цех для переработки, к счету 003 открываются отдельные субсчета, например, «Материалы и сырье на складе», «Материалы и сырье в переработке» [3].

Для учета готовой продукции, произведенной из давальческого сырья, используется забалансовый счет 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение». Стоимость давальческого сырья в налоговую базу предприятия не включается.

Бухгалтерские записи представим в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские записи по учету давальческого сырья

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Отражается предоплата по давальческому договору	51	62-2
Начисляется НДС с предоплаты	76-НДС	68 НДС
Стоимость принятого на склад давальческого сырья	003- Склад	
Отражается сырье, отпущенное в цех		003-Склад
1	2	3
Списывается со склада сырье, отпущенное в цех	003 - Переработка	
Показываются расходы, относящиеся к переработке давальческого сырья	20	02,10, 23, 25, 26, 69, 70, 76
Принимается на склад готовая продукция из давальческого сырья	002	
Списывается израсходованное сырье		003-Переработка
Отражаются расходы по переработке сырья	90-2	20
Отражается получение выручки по давальческому договору	62-1	90-1
Начисляется НДС со стоимости переработки	90-3	68
НДС с предоплаты принят к вычету	68	76-НДС
Показывается отгруженная готовая продукция давальцу		002
Производится зачет предоплаты	62-2	62-1
Поступление на расчетный счет денежных средств от заказчика	51	62-1

Учет в организациях ведется с использованием специализированных бухгалтерских компьютерных программ 1С Предприятие различных версий. Аналитические и синтетические и синтетические регистры бухгалтерского учета оформляются автоматизировано и распечатываются не позднее 30 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Использованные источники:

1. Бараускас, С.В. Бухгалтерский учет в предпринимательской деятельности: учебно-метод. пособие / С.В. Бараускас. – 2-е изд., испр. – Минск, 2014. – 189 с.
2. Ладутько, И.И., Борисевский П.Е., Ладутько Е.Н. Бухгалтерский учет / И.И. Ладутько. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : «ФУАиндорм», 2014. – 824 с.
3. Акатьева, М. Д. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 252 с.

*Владимирова А.А.
студент магистратуры
кафедра менеджмента*

*Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена обзору понятий человеческих ресурсов и трудового потенциала. Рассмотрены виды и классификация обоих понятий. Проведенное исследование позволяет утверждать, что работники намного глубже участвуют в производственном процессе, а трудовой потенциал это не только запасы предприятия. Данное исследование показывает, что для более высокой эффективности предприятия необходимо уделять внимание всем участникам производства.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, потенциал производства, люди, работники, эффективность.

*Vladimirova A.A.
Master of Management
Mordovian State University named after N.P. Ogareva
Russia, Saransk*

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF HUMAN RESOURCES AND LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article is devoted to a review of the concepts of human resources and labor potential. The types and classification of both concepts are considered. The study allows us to argue that workers are much more involved in the production process, and labor potential is not only the stock of the enterprise. This study shows that for higher efficiency of the enterprise, it is necessary to pay attention to all participants in the production.

Keywords: human resources, production potential, people, workers, efficiency.

Для производства товаров и оказания услуг на предприятии необходимы следующие компоненты: физический капитал (материальные ресурсы), человеческий капитал (работники с необходимыми профессиональными знаниями и навыками).

Рассмотрим отличия человеческих ресурсов от других видов ресурсов предприятия:

- человек не робот, он вносит жизненный смысл в производственный процесс, имеет свою цену и требования к своему окружению;
- человек отдает лишь часть производству, его личная жизнь при этом может быть разносторонней;
- человек не пассивный объект управления, имея инициативу, волю и

способности он становится проводником самостоятельной линии поведения;

- человек не принадлежит предприятию целиком, лишь только рабочая сила за определенную плату. Работник сам решает работать ему на данном предприятии или уволиться.

Трудовые ресурсы включают в себя трудоспособное население, а именно мужчин возраста от 16 до 64 лет и женщин от 16 до 59 лет. Неработающие инвалиды первой и второй групп и лица, получающие пенсию по старости на льготных условиях, в данную категорию не входят.

Естественное движение населения, рождаемость и смертность напрямую связана и изменением численности человеческих ресурсов.

Следующие тенденции негативно сказываются на формировании человеческих ресурсов в последние годы:

- снижение рождаемости и рост смертности;
- низкий уровень социального развития и уровня жизни населения;
- нерациональные миграционные потоки и размещение населения по территории России;
- неблагоприятная динамика половозрастной структуры населения.

При этом улучшились качественные характеристики человеческих ресурсов:

- увеличился процент образовательного потенциала трудоспособного населения;
- выросла доля высоких ступеней образования в образовательной структуре.

Человеческие ресурсы распределяют в народном хозяйстве и показывают высокую эффективность применения.

Основным видом распределения является распределение ресурсов по видам занятости (работающая и неработающая часть). Неработающая часть подразделяется на:

- учащихся трудоспособного возраста;
- домохозяйек;
- лица, которые находятся на службе в Вооруженных Силах;
- безработных;
- лица, которые не работают и не ищут работу, не обучаются [1].

Работающее население классифицируется по отдельным областям, профессиональным группам (физического и умственного труда), режимам труда (занятость на весь год, неполный трудовой день или неделя).

Время, затраченное на производство единицы продукции и услуг, и работу в заявленном качестве, определяет эффективность применения труда. Следует вывод, что эффективность применения труда – это минимизация затрат труда при высоком качестве итогового результата.

Рабочий класс предприятия можно поделить на две категории:

- промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием;
- персонал непромышленных организаций (работники жилищно-

коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию) [2].

Категории «занятых» на предприятии рассмотрим в Таблице 1.

Таблица 1 – Категории «занятых» на предприятии

Категории	Описание	Пример
Рабочие	Лица, непосредственно участвующие в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, оказанием материальных услуг и т. д.	Занятые управлением, регулированием и наблюдением за работой автоматов, автоматических линий; изготовлением материальных ценностей вручную; уходом за машинами, оборудованием; обслуживанием производственных и непроизводственных помещений
Руководители	Работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений	Директор, начальники, управляющие, заведующие, председатели, мастера, главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный электрик, главный редактор, а также их заместители
Специалисты	Работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами	Администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инженеры, инспектора, математики, нормировщики, механики, ревизоры, социологи, экономисты, юрисконсульты
Служащие	Работники, осуществляющие подготовку оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание	Агенты, делопроизводители, кассиры, коменданты, секретари-машинистки, статистики, стенографистки

В дополнение к вышеизложенному материалу существует еще три основных распределения работников:

- по профессиям. Характеризуется теоретическими и практическими знаниями и навыками для работы в определенной отрасли производства;
- по специальности (разделение труда в пределах профессии);
- по квалификации. Чем выше уровень специальных знаний и навыков работника, тем выше степень сложности работы.

Понятия человеческий ресурс и трудовой потенциал имеют непосредственную связь [2].

В «потенциал» предприятия входят средства, источники и запасы, которые могут быть использованы, либо возможности отдельного лица или группы лиц в конкретной обстановке.

Рассмотрим понятие трудовой потенциал с позиции общества, отдельного предприятия, организации, учреждения.

Трудовой потенциал — это ресурсная категория. Применительно к предприятию трудовой потенциал — это предельная величина возможного участия трудящихся в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта.

Трудовой потенциал предприятия состоит из следующих ключевых моментов. Во-первых, в него входит несколько половозрастных групп работников с разным потенциалом, стажем работы и профессионально-квалификационным уровнем. Во-вторых, он формируется под воздействием технических и организационных факторов [3].

Для определения величины потенциала необходимо грамотно выбрать показатель измерения. За показатель объема принимается численность, показатель использования – человек-год.

За объемный показатель возьмем человеко-час, он стабилен и хорошо отражает динамику, требует корректировку только по числу рабочих дней, учитывает работников, работающих лишь часть установленного времени. Так же есть возможность выделить суммарную величину неиспользуемого рабочего времени в общем потенциале. Это необходимо для организации работы по коренному улучшению условий труда и эффективному управлению этим процессом [4].

Величина совокупного потенциального фонда рабочего времени производственного коллектива представляет собой разность между величиной календарного фонда (Фк) и суммарной величиной нерезервообразующих неявок и перерывов, т.е. объемная величина времени работы для выполнения производственного задания данным коллективом работников.

Величина совокупного потенциального фонда рабочего времени производственного коллектива представляет собой разность между величиной календарного фонда (Фк) и суммарной величиной нерезервообразующих неявок и перерывов, т.е. объемная величина времени работы для выполнения производственного задания данным коллективом работников. К нерезервообразующим (Тнп) относятся регламентированные затраты, которые по своей правовой и экономической сущности являются необходимыми и не могут служить резервом увеличения времени непосредственной работы (выходные и праздничные дни, основные и дополнительные отпуска и другие законодательно обусловленные неявки и перерывы). В этом фонде, как в зеркале, находит отражение весь объем потенциальных возможностей работающих за любой (плановый, отчетный) период времени [5].

Поскольку базовой расчетной величиной может выступать фонд рабочего времени, то и показателем, характеризующим его возможности, должна выступать одноименная единица измерения, имеющая не качественное, а только количественное отличие. Правильный выбор единого измерителя имеет не только теоретическое, но и практическое значение, так как создает научно обоснованную базу приведения разновеликих величин к единому показателю.

Размеры величины трудового потенциала предприятия определяются по формулам:

$$\Phi_{\text{п}} = \Phi_{\text{к}} - T_{\text{нп}}, (1)$$

$$\Phi_{\text{п}} = Ч * Д * T_{\text{см}}, (2)$$

где $\Phi_{\text{п}}$ - совокупный потенциальный фонд рабочего времени предприятия, ч.;

$\Phi_{\text{к}}$ - величина календарного фонда времени, ч.;

$T_{\text{нп}}$ - нерезервообразующие неявки и перерывы, ч.;

$Ч$ - численность работающих, чел.;

$Д$ - количество дней работы в периоде, дн.;

$T_{\text{см}}$ - продолжительность рабочего дня, ч.

Следовательно, потенциальная величина производственного коллектива в часах — это произведение численности работающих ($Ч$) на законодательно установленную продолжительность рабочего дня в часах ($T_{\text{см}}$) с учетом количества дней ($Д$) работы в периоде [5].

Использованные источники:

1. Дружинина Н. Г. Менеджмент. Шпаргалка: Учеб. пособие/ Н.Г. Дружинина. – М.: Окей-книга, 2009. – 140 с.
2. Комисарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. Пособие/ Т.А. Комисарова. – М.: Дело, 2002. – 312 с.
3. Радько С.Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая категория: Доп. пособие/ С.Г. Радько. – М.: Просвещение, 2010. – 140 с.
4. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002. 1200 с.
5. Экономика труда: Учебник / Под ред. Проф. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Кокина. – М.: Юрист, 2002. – 686 с.

Гончарова Н.В., к.т.н.

доцент

кафедра ЭиУММП

Голоднова А.И.

студент магистратуры группы УГИЗМ-370602

Кузнецова Е.А.

студент магистратуры группы НМТМ-192301

Уральский Федеральный Университет

Россия, г. Екатеринбург

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Аннотация

В данной статье рассматривается влияние бизнес-процессов на формирование комфортной городской среды. Проанализирована взаимосвязь системы социально-экономических отношений с уровнем воздействия на окружающую среду. Отмечено, что для решения существующих проблем были приняты предупредительные меры и корректирующие действия для обеспечения уровня здоровья населения.

Ключевые слова: Бизнес-процесс, здоровье населения, комфортная городская среда.

Goncharova N.V., Associate Professor, Ph.D.

Associate Professor of the Department of Eiummp

Ural Federal University

Yekaterinburg, Russia

Golodnova A.I., Master of the UGIZM group-370602

Ural Federal University

Yekaterinburg, Russia

Kuznetsova E.A., Master of the NMTM-192301 group

Ural Federal University

Yekaterinburg, Russia

BUSINESS PROCESSES AS AN ELEMENT OF CREATING A COMFORTABLE URBAN ENVIRONMENT

Abstract

This article discusses the impact of business processes on the formation of a comfortable urban environment. The relationship of the system of socio-economic relations with the level of environmental impact is analyzed. It is noted that to solve existing problems it is necessary to identify preventive measures and take corrective actions to ensure the level of public health.

Key words: business process, public health, comfortable urban environment.

В эпоху тотальной урбанизации, комфортная городская среда представляется как социально-экономическая категория, отражающая отношения внутри некоторого территориального пространства, в которой происходит формирование позитивного восприятия степени удовлетворенности состоянием среды условий проживания. Следует отметить, что современная комфортная городская среда представляет собой синтез существующих технологий и инфраструктуры сферы услуг, который и удовлетворит потребности горожан при внедрении инновационных подходов, способных повысить уровень жизни граждан. [1].

В последнее время очень часто обращают внимание на то, что существует угроза для безопасности и комфортного существования человека в связи с неблагоприятным состоянием окружающей среды. Поэтому экологическое благополучие населения становится важной составляющей комфортной городской среды.

Активный интерес специалистов в области управления вызывает новое направление проектирования бизнес-процессов в жизни общества, смыслом которого является переход к ориентации на сами бизнес-процессы. Концепция создания горизонтальных организаций позволяет сократить число уровней управления процессами в иерархии и кардинально повысить эффективность самой организации. Поскольку основными единицами структуры управления и формирования становятся автономные и самоуправляющиеся междисциплинарные рабочие группы, то их горизонтальные связи являются более важными параметрами эффективности. Распространенной формой децентрализации управления является формирование таких групп, строго ориентированных на потребителя, и создание им условий для самоорганизации, перехода на командные методы работы. [2]

Исходя из выше указанного, логистическая стратегия организаций должна быть направлена на поддержание общегосударственной стратегии с целью оптимизации ресурсов страны при управлении материальными и сопутствующими потоками. Объектами исследования и управления в логистике являются основные (материальные, сервисные) и сопутствующие потоки (информационные, финансовые и сервисные). [3]

Таким образом для создания комфортной городской среды государственным органам стоит использовать инструменты бизнес среды для улучшения состояния природы в городе. В данном случае к ним можно отнести использование методик оценки и управления рисками влияния на здоровье населения, учет факторов загрязнения среды обитания, принятие управленческих решений по снижению давления на окружающую среду в качестве приоритетного направления планирования социально-экономического развития территорий, бюджетного планирования и формирования социально и экологически ориентированной политики.

К примеру, в Екатеринбурге усилиями органов государственной власти РФ, органов местного самоуправления, управленческими

структурами организаций природопользователей и граждан в сфере охраны окружающей среды были выработаны следующие бизнес процессы рационального использования природных ресурсов:

1. Экономическое регулирование уровня воздействия на окружающую среду, которое направлено на стимулирование природоохранной деятельности хозяйствующих субъектов, увеличение объемов финансирования природоохранных мероприятий;

2. Административное регулирование государственного экологического и санитарно-эпидемиологического контроля;

3. Совершенствование процессов информирования населения о рисках для здоровья в связи с воздействием факторов среды обитания и мерах по их предотвращению и сокращению. [3]

Одним из показателей эффективности данных бизнес-процессов является показатель «количество случаев заболеваний, обусловленных загрязнением окружающей среды». Динамика его изменения приведена на граф. 1.



Граф. 1 – Изменение количества случаев заболеваний, обусловленных загрязнением окружающей среды [3].

Анализ данных, представленных на графике 1 показывает, что в Свердловской области, использование инструментов бизнес среды органами власти позволило сдерживать негативные тенденции в изменении состояния окружающей среды и здоровья населения. Общее количество заболеваний, обусловленных загрязнением окружающей среды снижается, хотя при этом сам уровень заболеваемости находится на достаточно высоком уровне. Следовательно, необходимо далее предпринимать действия по снижению данного показателя. Поэтому важно проводить эффективные предупредительные меры и корректирующие действия по созданию комфортной среды в городе, обеспечивающие:

1. доступность широкого спектра услуг на территории города как в ценовом, так и в наличном формате;

2. функциональность и степень развития информационной инфраструктуры (степень развития цифровых технологий и инфраструктуры);

3. способность территории города генерировать и развивать инновационные инструменты и технологии городского обслуживания, функционирование, которых предусмотрено современным законодательством [1].

Не смотря на выделяемые государством для развития здравоохранения дополнительные финансовые и материально-технические ресурсы, эффективность их использования остается невысокой. Отсутствие адаптированной к рыночным механизмам системы мотивации труда не позволяет сполна использовать имеющиеся резервы работников здравоохранения для повышения объема и качества оказываемой населению медицинской помощи. Остались нерешенными ряд вопросов, связанных с подготовкой и переподготовкой квалифицированных кадров работников здравоохранения, выработкой комплекса мер по их социальной защите. [1].

Сохраняется высокий уровень смертности населения в трудоспособном возрасте. В заболеваемости населения увеличивается доля невротических и психических расстройств, по причине употребления алкоголя, психотропных веществ, отмечается рост профессиональной заболеваемости, связанной с неудовлетворительными условиями труда, нарушением санитарно-гигиенических норм и правил. Продолжается углубление дифференциации показателей здоровья населения в зависимости от социального и имущественного положения.

Следует отметить, что на сегодня государственные органы управления пытаются переломить проблемы, возникающие при формировании комфортной городской среды. Конечно развитие территории и создание общественных пространств в кратчайшие сроки не получится. Этим еще раз подтверждается необходимость внедрения новых инновационных подходов, в том числе и развитие бизнес-процессов, которые в свою очередь будут способствовать развитию городского социума.

Использованные источники:

1. Д. Н. Ганченко, Ю. А. Тарзанова Комфортная Городская Среда: Инновация Или Трансформация Термина // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами. 2019. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/komfortnaya-gorodskaya-sreda-innovatsiya-ili-transformatsiya-termina> (дата обращения: 13.04.2020).
2. Орлов Е.А. О некоторых направлениях проектирования бизнес-процессов // Transport Business In Russia С.93-98
3. Миротин Л.Б. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах. / учебное пособие М., 2002. С. 32
4. Постановление Правительство Свердловской Области От 28 Июля 2009 Г. N 865-Пп «О Концепции Экологической Безопасности Свердловской Области На Период До 2020 Года» Правительство Свердловской Области Постановление от 5 сентября 2019 года N 569-ПП О государственном докладе "О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2018 году".

Гурко Д.А.
студент 3 курса
Академический колледж
НАН НЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-
информационных технологий - ИМСИТ»
научный руководитель: Донская С.Н.
преподаватель 1 категории
Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются современные основы государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: перспективы рационального землепользования, кадастровая оценка земель, современные технологии, факторы влияния на стоимость объектов оценки.

Gurko D.A.
student
3 years, Academic College
NAN NCHUU VO «Academy of Marketing and Social Information
Technologies - IMSIT»
Russia, Krasnodar
Scientific adviser: Donskaya S.N.
1st category teacher

MODERN ASPECTS OF CADASTRAL ASSESSMENT OF LANDS AGRICULTURAL APPOINTMENT

Abstract: the article discusses the modern foundations of the state cadastral valuation of agricultural land.

Key words: prospects for rational land use, cadastral valuation of land, modern technologies, factors of influence on the value of valuation objects.

В современной ситуации необходимо адекватно оценивать перспективы рационализации землепользования, в первую очередь для такой значимой категории земель как земли сельскохозяйственного назначения, выполняющие важную ресурсную роль в экономике государства. Необходимость в результатах объективной оценки земельных участков ощущают государственные, муниципальные органы исполнительной власти в целях проведения земельной и налоговой политики, а также другие субъекты земельного права при совершении различных сделок с землей.

Кадастровая оценка земель, соотносящаяся с эффективностью использования, весьма актуальна и имеет практическую направленность в отношении рациональной эксплуатации земельных ресурсов.

Вследствие модернизации нормативно-правовой базы и методических основ кадастровой оценки недвижимости (закон «О государственной кадастровой оценке» (№ 237-ФЗ от 03.07.2016 г. и приказ Минэкономразвития России «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» № 226 от 12.05.2017) возникла актуальная потребность совершенствования механизмов и подходов кадастровой оценки земель, в том числе, земель сельскохозяйственного назначения [2, 3].

Целью данного исследования является изучение ключевых проблем, связанных с анализом современного состояния земель сельскохозяйственного назначения в системе Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН), а также поиском вариантов методического обеспечения кадастровой оценки на региональном уровне.

Территориальное планирование является современной основой землепользования и управления земельными ресурсами регионов. На наш взгляд оно не нашло своего отражения в методике кадастровой оценки земель, что ограничивает применение анализа потенциала развития территорий.

Фактор местоположения является ведущим в величине стоимости недвижимости. В результате работы над темой исследования было установлено, что системный подход к оценке земель сельскохозяйственного назначения должен ориентироваться в первую очередь на экспертизу местоположения земельного участка. На основе систематизации результатов экспертизы и ее всестороннего анализа необходимо разработать шкалы стоимостных эквивалентов, приоритетно основывающихся на территориальном планировании.

При проведении экспертизы местоположения в ходе кадастровой оценки предлагается проводить анализ факторов влияния местоположения объекта на определение их потребительской стоимости, на рациональное (экономически обоснованное) использование с учетом экологической чистоты среды и наличия близости инфраструктурных объектов [1, с. 142].

Экспертизу местоположения земельных участков сельскохозяйственного назначения следует проводить на основе определенных критериев, имеющих значимость для определенной группы объектов, полученных в ходе кластеризации. Количество критериев, таким образом, может варьировать.

Таким образом, применение технологий экспертизы местоположения на основе экспресс-оценки потенциала недвижимости на основе территориального планирования позволяет точнее определять ее стоимость, а значит и эффективнее управлять имуществом на основе кадастровой стоимости. Неадекватная кадастровая оценка приводит к социальной напряженности при взимании налогов, и понижает эффективность эксплуатации и развития недвижимости.

Основной целью землеустройства является организация рационального

использования земель, приведение организации территории и производства в соответствии с новыми земельными отношениями. Главная роль в реализации данной цели принадлежит территориальному планированию.

Как перспективный вид оптимизации землепользования можно привести предоставление земельных участков для инвестиционных проектов, которое регулируется Департаментом имущественных и земельных отношений. Кадастровая оценка должна стимулировать разработку мероприятий в рамках землепользования, позволяющих наиболее эффективно использовать недвижимость в виде земельных участков земель сельскохозяйственного назначения на всех этапах ее жизненного цикла.

Использованные источники:

1. Баденко В.Л. Государственный земельный кадастр / Учебное пособие, 2009. – 251 с.
2. Российская Федерация. Законы. О государственной кадастровой оценке: федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», 2020.
3. Российская Федерация Минэкономразвития. Приказы. Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке: приказ Минэкономразвития России от 12.05.2017 № 226 (ред. от 09.08.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», 2020.

*Иванова В.С.
студент магистратуры
УКиСПВТ ВША
Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург*

**СИСТЕМА НАЙМА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: В статье показано влияния системы найма персонала на социальное развитие, которое выражается в формировании трудового потенциала организации. Особое внимание уделено найму управленческого персонала, оказывающему наибольшее влияние на результативность деятельности организации. Предложено создавать базы знаний на этапе найма персонала.

Ключевые слова: найм персонала, социальное развитие организации, управленческий персонал

*Ivanova V. S.
master's student
Saint Petersburg state University
civil aviation
Russia, Saint Petersburg*

**THE SYSTEM OF RECRUITMENT AS A FACTOR
SOCIAL DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION**

Abstract: the article shows the influence of the recruitment system on social development, which is expressed in the formation of the organization's labor potential. Special attention is paid to the recruitment of management personnel, which has the greatest impact on the effectiveness of the organization. It is proposed to create knowledge bases at the recruitment stage.

Keywords: recruitment, social development of the organization, management personnel

На современном этапе особое внимание уделяется вопросам социального развития организации в связи с возросшей ролью персонала и гуманизацией труда, которая закреплена в качестве принципа в действующем трудовом законодательстве.

Социальное развитие - комплексное, неоднозначное понятие, которое подразумевает под собой, в узком смысле, наличие социальных льгот и гарантий для работников, а также объектов социальной инфраструктуры, находящихся на балансе организации и доступных персоналу. К числу таких льгот и гарантий, можно отнести полиса дополнительного страхования, беспроцентные займы, оздоровительные лагеря для детей сотрудников, питание на предприятии, жилищные фонды и т.п. В широком смысле под

социальным развитием организации можно понимать группы факторов, которые формируют трудовой потенциал организации. Одним из таких факторов является система найма персонала, которая оказывает влияние на перспективу развития предприятия, поскольку найм является стратегической подсистемой управления персоналом и направлен на обеспечение организации персоналом требуемого количества и качества, способного не только к выполнению трудовых функций "здесь и сейчас", но и для достижения стратегических целей организации.

Проявление влияния системы найма персонала на социальное развитие выражается в формировании трудового потенциала организации, включающего совокупность всех знаний, умений, навыков и готовности персонала применять их на практики, т.е. компетенций. При найме происходит оценка кандидатов по требованиям, сформулированным к каждой должности на основе действующих нормативных документов - профессиональных стандартов, квалификационных справочников, а также должностных инструкций, которые принимаются в каждой организации.

Тщательный подбор и отбор новых сотрудников может привести к наращению трудового потенциала, при условии, что вновь принятые сотрудники будут обладать высокой квалификацией и такими личными качествами, которые необходимы не только для работы на конкретной должности, но и для перспективного развития, например, обучаемость, целеустремленность, амбициозность и т.п.

Целесообразно при осуществлении подбора и отбора новых сотрудников создавать базы знаний, которыми обладают кандидаты, чтобы в случае приема на работу можно было на их основе создать индивидуальный план развития сотрудника, который ляжет в основу планирования и управления карьерой. Кроме того, в случае когда кандидаты на должность не были отобраны на данную вакантную должность, но готовы быть соискателями на будущие вакансии, это даст дополнительную информацию для будущих процессов подбора и отбора кадров, т.е. не потребуется осуществлять широкий поиск кандидатов, подбор можно будет провести среди уже "знакомых" соискателей, а также это позволит упростить процедуру отбора, ведь многие данные о кандидате уже будут известны работодателю и останется лишь уточнить некоторые моменты о профессиональных знаниях и качествах, необходимых для новой должности.

Особое внимание следует уделять найму управленческого персонала, поскольку именно эта категория оказывает наиболее существенное значение на развитие организации, в том числе ее социальную составляющую. Традиционно, к управленческому персоналу предъявляют повышенные требования, которые связаны как с наличием профессиональных, так и управленческих компетенций. Привлечение квалифицированных и мотивированных сотрудников на должности управленческого звена значительно наращивает трудовой потенциал компании, поскольку, как

правило, именно управленческие кадры обладают обширными знаниями, широким профессиональным кругозором. Кроме того, именно данной категории сотрудников свойственно наличие нескольких образований - как профессиональных (например, наличие высшего технического образования), так и управленческих (например, наличие экономического или юридического образования), кроме того, лица, претендующие на руководящие позиции, уже обладают значительным опытом в профессиональной сфере и, как правило, неоднократно проходили различные курсы повышения квалификации и другие обучающие программы, не обязательно напрямую связанные с их трудовыми функциями. Таким образом, база знаний, сформированная по данным об управленческих кадрах, позволит аккумулировать информацию о совокупном трудовом потенциале организации - проявлении социального развития в широком смысле.

Использованные источники:

1. Иванова М.О. Трудовой потенциал корпорации как стратегический ресурс // Конкурентоспособность предприятий и организаций: Сб. статей VII Всероссийской научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009. С. 95 – 98. 0,2 п.л.
2. Иванова М.О., Бердник В.А. Профессионализм персонала организаций воздушного транспорта в системе управления знаниями // Проблемы развития предприятий: теория и практика: Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. 2019. С. 96-99.

Исмаилов У.Ф.
студент 1 курса
специальность 38.04.02 «Менеджмент»
научный руководитель: Амет-устаева Д.М.
преподаватель
кафедра менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический
университет имени Февзи Якубова»
Республика Крым, г. Симферополь

**КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ
(ОРГАНИЗАЦИЙ), ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

Аннотация: Для каждой современной компании, которая работает в условиях неопределенности и риска (а риск является существенной характеристикой экономической деятельности), существует проблема выживания, которая обеспечивает непрерывность развития. Разные компании решают ее по-разному, в зависимости от условий и обстоятельств. Однако основой для решения проблемы является деятельность по созданию и реализации конкурентных преимуществ. Для компаний, работающих в высокотехнологичных и конкурентоспособных отраслях, существует проблема создания новых источников конкурентного преимущества в изменяющейся внешней среде, т. е. проблема поддержания и повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, информационные технологии, конкурентоспособность, развитие, стратегия.

Ismailov U.F.
1st year student, specialty 38.04.02 "Management"
GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University named
after Fevzi Yakubov", Simferopol, Republic of Crimea
Scientific adviser: Amet-ustaeva D.M.
Lecturer, Department of Management and Public Administration
GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University named
after Fevzi Yakubov", Simferopol, Republic of Crimea

**COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES
(ORGANIZATIONS) THAT USE INFORMATION TECHNOLOGIES**

Abstract: For every modern company that operates in conditions of uncertainty and risk (and risk is an essential characteristic of economic activity), there is a survival problem that ensures continuous development. Different companies solve it differently, depending on the conditions and circumstances. However, the basis for solving the problem is the activity to create and realize competitive advantages. For companies operating in high-tech and competitive industries, there is the problem of creating new sources of competitive advantage

in a changing external environment, that is, the problem of maintaining and increasing competitiveness.

Key words: competitive advantages, information technology, competitiveness, development, strategy.

Информационные технологии играют ведущую роль в улучшении производственного процесса, обновлении ассортимента и ассортимента продукции, снижении издержек производства, внедрении новых принципов для прогрессивного управления этим. создать основные конкурентные преимущества. Как отметил Портер, «технологические изменения все чаще рассматриваются как самостоятельная ценность, и любые технологические инновации, которые использует компания, рассматриваются как положительный фактор».

Информационные технологии могут влиять на конкурентные позиции компаний и отраслей в разных секторах [1]:

- создание барьеров, позволяющих новым компаниям выходить на рынок, создание эффекта масштаба и изменение, например, требований, касающихся размера первоначального капитала;
- изменить договорные отношения с клиентами путем дифференциации продуктов и услуг;
- создать возможности для замены оборудования;
- изменить структуру затрат и объем традиционно создаваемых отраслей.

Поскольку правильно выбранные технологии являются основой успешной информационной деятельности и фактором долгосрочной конкурентоспособности, технологические решения должны быть включены в практику разработки стратегических управленческих решений.

В этом аспекте технология может пониматься как набор стратегических ресурсов, используемых предприятием в текущей и будущей информационной деятельности. Поэтому действия предприятия по отношению к его технологическим ресурсам могут оказать существенное влияние на его информационную способность, то есть способность создавать долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Компания, которая четко представляет реальное состояние и потенциал технологии, может правильно определить технологическую стратегию. В то же время оцениваются риски, связанные с применением выбранной стратегии (возможная нехватка сырья, неблагоприятное изменение цен на энергоносители, ужесточение экологических требований). Компания также должна знать, насколько новая технология совместима с текущим и будущим производством в организационных и кадровых планах. Требуется систематический анализ технологических возможностей и их реализация посредством эффективного управления технологиями [2].

Компания, которая разрабатывает, приобретает и применяет современные технологии, сталкивается с тремя основными проблемами. Для

успешной операции ему необходимо:

- быстро осваивать новые технологии;
- эффективно использовать их для производства товаров и услуг в соответствии с потребностями рынка;
- постоянно оптимизировать использование технологий, материалов и трудовых ресурсов.

Достижение и поддержание конкурентного преимущества необходимо всем компаниям, несмотря на отсутствие конкуренции между производителями в области реализации продукции в отрасли. В то же время на мировом рынке растет интерес к различным продуктам, что стимулирует увеличение экспортных поставок. Эти два фактора в комплексе создают условия для отсутствия конкуренции со стороны производителей на внутреннем рынке. Если у отдельных производителей возникают проблемы с продажами, причина либо в недостаточном качестве продукции, либо в покупателях по низким ценам. Однако сложившаяся ситуация не исключает необходимости предоставления предприятиям конкурентных преимуществ [3].

Использование информационных технологий в производстве обеспечивает решение важных стратегических задач: координация деятельности регионов, устойчивое развитие субъектов хозяйствования, создание разумной ценовой политики и т. Д. Их можно решить только путем построения единого информационного пространства. Мировая практика показывает, что в настоящее время наиболее конкурентоспособные компании в мире уделяют пристальное внимание долгосрочному повышению точности технических и социально-экономических прогнозов за счет увеличения числа внешних и внутренних факторов, учитываемых с использованием современных методов оптимизации, в которых использование информационных технологий играет важную роль.

В современных условиях способом решения проблем развития производства является интенсификация производства и прежде всего на основе автоматизации, комплексной механизации и развития информационных технологий. Они позволяют получать все больше и больше высококачественных продуктов с каждой использованной ресурсной единицей.

Прежде всего, руководители должны понимать, что информационные технологии - это больше, чем просто компьютеры. Сегодня информационные технологии должны быть представлены более широко, в том числе как часть этой концепции, собственной информации, создаваемой и используемой в бизнесе, и широкого спектра связанных и связанных технологий обработки информации [4].

Информационные технологии меняют характер конкуренции тремя способами. Первое - достижения в области информационных технологий меняют структуру отрасли. Во-вторых, информационные технологии - это мощный рычаг, с помощью которого компании создают конкурентное

преимущество. Поиск компаний, чтобы получить конкурентное преимущество благодаря информационным технологиям, также часто влияет на структуру отрасли, игроки принимают стратегические инновации лидера. Наконец, информационная революция рождает совершенно новые виды бизнеса. Эти три фактора очень важны для понимания влияния информационных технологий на отдельные отрасли и для разработки эффективных мер политики.

Использованные источники:

1. Демченко С.К. Социально – экономическая система страны и проблемы ее эффективности / С.К. Демченко // Вопросы экономической теории. Макроэкономика. – 2019 – № 1. – С. 87–88
2. Кирильчук С.П. Экономика предприятия. Практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общ. ред. С. П. Кирильчук. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 517 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
4. Хаирова С.М. Управление конкурентоспособностью: практикум / С.М. Хаирова, Н.Б. Пильник. – Электронные дан. – Омск : СибАДИ, 2018. – 70 с.

УДК 336.71

Караванская Е.В.
студент 2 курса
Институт экономики и управления
ФГБОУ ВО «УГАТУ»
научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.
старший преподаватель
кафедра финансов и экономического анализа
Россия, г. Уфа

БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается ситуация на рынке банковских услуг, проблемы, перспективы развития банковской системы России.

Ключевые слова: особенности банковской конкуренции, сценарии развития, текущие проблемы на рынке банковских услуг.

Karavanskaya E.V.
2rd year student, IEM
Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»
Russia, Ufa
Scientific adviser: Fatkullina E.R.
senior lecturer of the Department of finance and economic analysis

BANKING COMPETITION: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Annotation: The article deals with the situation on the banking services market, problems and prospects for the development of the Russian banking system.

Key words: features of banking competition, development scenarios, current problems in the banking services market.

Для современной России острейшая конкуренция в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных институтов постоянно возрастает. Банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Сущность банковской конкуренции наиболее ярко отражается в важнейшей характеристике банковской услуги на рынке – ее конкурентоспособности. Конкурентоспособность коммерческих банков становится актуальной целью банковского менеджмента в условиях прогнозируемого усиления масштабов межбанковской конкуренции. Отечественная и иностранная экономическая наука до сих пор не выработала единого мнения относительно природы и

определения конкурентоспособности коммерческих банков.

Конкурентоспособность коммерческого банка тождественна его конкурентному потенциалу как совокупности конкурентных преимуществ, использование которых автоматически означает достижение превосходства. При этом конкурентная позиция коммерческого банка определяется не только количеством и качеством его конкурентных преимуществ, но и в первую очередь – масштабами сегментов финансового рынка, охваченными межбанковской конкуренцией. Игнорирование этого существенного для разработки и реализации конкурентной стратегии коммерческого банка факта значительно снижает содержательную ценность приведенного определения.

Специфической особенностью банковской конкуренции в России является то, что данная конкуренция складывается не только под воздействием экономических факторов, но и политических. Конкурентная борьба идет не за завоевание отдельных сегментов и расширение доли на рынках банковских услуг, а за возможность налаживания связей с контролирующими государственными органами и лоббирования своих интересов. Буквальное значение термина «банковская конкуренция» предполагает рассмотрение в рамках данного понятия только отношений, складывающихся исключительно между банками.

Такой подход ошибочен, так как, вынося на рынок тот или иной банковский продукт, коммерческий банк почти всегда сталкивается с конкуренцией не только со стороны других коммерческих банков, но и со стороны небанковских и нефинансовых организаций [1].

Банковскую конкуренцию нельзя отождествлять с межбанковской. Более правильно определить ее как соперничество между всеми участниками банковского рынка. Многочисленность и разнородность состава участников конкурентной борьбы является отличительной особенностью конкуренции банковского сектора. Наиболее яркое выражение сущность банковской конкуренции находит в важнейшей ее характеристике – конкурентоспособности.

В современной экономической науке нет единого, общепринятого подхода к определению «конкурентоспособности». Наиболее распространенным пониманием конкурентоспособности является способность конкурирования на рынках товаров и услуг. Для определения конкурентоспособности банковской услуги необходимо сравнить ее свойства со свойствами услуг конкурентов и изучить поведение клиентов и их реакцию на услуги [2].

К проблемам конкуренции на рынке банковских услуг России можно отнести:

1. Доминирующее положение Сбербанка России, единственным достойным конкурентом которого является банк ВТБ, у остальных банков просто нет возможности конкурировать со Сбербанком.
2. В свете кризиса происходят слияния и поглощения мелких банков и

превращение их в филиалы крупных банков, либо просто ликвидация этих банков.

3. Непрозрачность структуры капитала крупных федеральных банков и напротив достаточная прозрачность этой структуры у средних и малых региональных банков – проявление недобросовестной конкуренции.

4. Недоверие населения к банковскому сектору. В период кризиса население доверяет только госбанкам, что еще больше ухудшает и без того нестабильное положение частных коммерческих банков.

5. Большое число мелких банков, не имеющих доступа к господдержке, испытывают серьезные проблемы с ликвидностью, в то время как у госбанков с этим все в порядке.

6. Непрозрачность определения критериев помощи транслируется вниз по вертикали власти и приводит к многочисленным случаям недобросовестной конкуренции, в том числе в регионах.

Характеризуя перспективы банковской системы России, можно выделить следующие сценарии развития:

- уход мелких банков с финансового рынка;
- консолидация в секторе и быстрое сокращение количества банков;
- универсализация двух-трех десятков ведущих банков;
- специализация остальных банков;
- дальнейшее укрепление позиций крупнейших госбанков и банков из топ-10;
- перераспределение средств населения в пользу госбанков.

В целях повышения конкурентоспособности российского финансового рынка выделены следующие направления:

1. дальнейшее улучшение макроэкономических показателей, реальное снижение темпа инфляции;
2. укрепление позиций участников финансового рынка, в первую очередь банков;
3. обеспечение инвестиционной безопасности, стабильности законов, правовых гарантий для привлечения инвесторов – российских и иностранных – в банковскую сферу;
4. повышение эффективности и координации деятельности многочисленных органов надзора и контроля за участниками разных сегментов банковской сферы;
5. формирование в стране и за рубежом доверия к российским банкам.

К перспективам развития банковского сектора в целом можно отнести его консолидацию, повышение прозрачности структуры капитала средних игроков с целью выхода на международные рынки капитала или привлечения стратегических инвесторов, дальнейшую универсализацию банков.

Банковский сектор имеет особо важное значение для экономики всей страны, поскольку в современных условиях необходимость в кредитовании испытывает большинство экономических субъектов. Получение дешевых

кредитов для бизнеса должно стать одной из основных целей государственной политики. Банкам с государственным участием целесообразно сегодня концентрироваться не столько на отечественном бизнесе, а вести наступательные движения в сторону расширения своего присутствия в мировом пространстве.

Конечная цель совершенствования банковской системы РФ заключается в формировании высоко конкурентного и высоко технологичного внутреннего банковского рынка с диверсифицированной структурой собственности, с появлением глобальных игроков (с высокой долей международного бизнеса в активах и прибыли).

Использованные источники:

1. Лаврушин О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации / О.И. Лаврушин и др. – М.: Юрайт, 2016. – С. 145.
2. Негров В.П., Радюкова Я.Ю. Понятие, сущность и особенности банковской конкуренции / В.П. Негров, Я.Ю. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 10. – С. 14.

Кудласевич В.А.
студент бакалавриата 3 курс
Невдах С.В., магистр экономических наук
старший преподаватель
факультет экономики и финансов
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск

**ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ
«ДОХОДЫ» И «РАСХОДЫ» В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

Аннотация: Статья посвящена исследованию различных подходов к определению сущности категории «доходы» и «расходы», как объект бухгалтерского учёта. Произведён анализ различных взглядов на сущность и содержание данных категорий. В заключении рассмотрена значимость категории «доходы» и «расходы».

Ключевые слова: оценка, учёт, доход, расход, состав.

Kudlasevich V.A.
bachelor's student
Nevdakh S.V., Master of Economics, Senior Lecturer
3 year, Faculty of Economics and Finance
Polessky State University
Belarus, Pinsk

**APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF THE
CATEGORY “REVENUES” AND “EXPENDITURES” FOR
ACCOUNTING**

Annotation: The article is devoted to the study of various approaches to determining the nature of the categories of “income” and “expenses” as an object of accounting. The analysis of various views on the nature and content of these categories. In conclusion, the significance of the categories of “income” and “expenses” is considered.

Key words: assessment, accounting, income, expense, composition.

Доходы и расходы организации являются основными показателями, которые используются для оценки финансового состояния. Они определяют достоверность отражения в учёте и отчётности финансовых результатов. В экономической литературе существуют различные подходы к определению данных понятий. Рассмотрим подробнее сущность и содержание этих экономических категорий.

В Республики Беларусь основным документом, определяющим состав доходов, является Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов №102, которая устанавливает порядок формирования в бухгалтерском учёте информации о доходах и расходах в организациях (за исключением банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций,

бюджетных организаций).

В таблице 1 приведены и обобщены подходы ряда современных авторитетных авторов к определению категории «доходы».

Таблица 1 — Различные подходы к определению сущности категории «доходы»

Автор	Экономическая сущность
1.Левкович О.А., Бурцева И.Н. [1, с. 126]	Под доходами предприятия признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная в результате хозяйственной деятельности
2.Райзберг Б. А. [2, с. 76]	Доходы — любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью.
3.Ерохина О. Н., Башмачникова А. В. [3, с. 98]	Доходы — это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитывается в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.
4.Волков О.И. [4, с. 100]	Доходы складываются из выручки от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного дохода, а также доходов от внереализационных операций, на практике и в теории их называют валовыми (совокупными).
5.Азрилиян А.Н. [5, с. 368]	Доходы представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств компании, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента.
6.Шмиголь Н. М. [6, с. 22–23]	Доход предприятия — это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и / или погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества), и полученное вследствие использования в хозяйственном процессе привлеченных для этого экономических ресурсов и конкурентных преимуществ в условиях приемлемого уровня предпринимательского риска.
7.Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов пост. Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. №102 [7]	Доходы — увеличение экономических выгод в результате увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника имущества (учредителей, участников) организации.

Примечание: собственная разработка на основании данных источника [1-7].

Анализ различных взглядов на сущность и содержание такой экономической категории как доходы показывает, что мнения авторов в определении сущности понятия «доходы» зачастую совпадают. Однако, можно заметить то, что такие авторы как Левкович О.А., Бурцева И.Н. и

Райзберг Б.А. дают более узкое определение данному понятию. Из всех рассмотренных авторами подходов к определению сущности категории «доходы» на наш взгляд наиболее развёрнутым является определение Азрилияна А.Н. Автор дает более точное и полное определение, а также указывает на то, что в доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента.

Далее рассмотрим подходы различных авторов к определению категории «расходы», которые приведены в таблице 2.

Таблица 2 — Различные подходы к определению сущности категории «расходы»

Автор	Экономическая сущность
1.Кувалдина Т.Б. [8, с. 75]	Расходы — это уменьшение активов или увеличение обязательств, выражающееся в уменьшении капитала организации, не связанного с его распределением между участниками акционерного капитала.
2.Азрилиян А.Н. [5 с. 978]	Расходы — это уменьшение средств организации или увеличение его обязательств, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности в целях получения прибыли и приводят к уменьшению величины собственного капитала.
3.Игуменников А. С. [9, с. 275]	Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.
4.Мощенко Н.П. [10, с. 169]	Расходы — это сокращение экономических выгод организации в результате выбытия активов или увеличения их стоимости, увеличения обязательств, либо сочетания того и другого, приводящее к уменьшению капитала (отличного от уменьшения, связанного с вкладами собственников)
5.Скляренко В.К. [11, с. 176]	Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.
6.Никитина А.Р.[12, с. 769]	Расходы — категория бухгалтерского учета, фактически произведенные на определенную дату и документально подтвержденные затраты.
7.Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов пост. Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. №102 [8]	Расходы — уменьшение экономических выгод в результате уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению собственного капитала организации, не связанному с его передачей собственнику имущества организации, распределением между учредителями (участниками) организации.

Примечание: собственная разработка на основании данных источника [5, 8-12].

Изучив различные взгляды на сущность и содержание такой экономической категории как расходы можно заметить, что мнения авторов в определении данного понятия имеют схожую трактовку. Из всех

рассмотренных авторами подходов к определению категории «расходы» на наш взгляд более точным является определение Скляренко В.К. Автор даёт наиболее точное и полное определение, а также указывает на то, что расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

Таким образом доходы и расходы являются важнейшими объектами бухгалтерского учёта. Они выступают в роли основных показателей, отражающих экономический эффект, который получается в результате деятельности конкретной организации.

Использованные источники:

1. Левкович, О.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева. — Минск: Амалфея, 2014. — 800 с.
2. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — Москва: ИНФРА-М, 2013. — 203 с.
3. Ерохина, В. М. Экономика предприятия в сфере обращения: учеб. пособие / В. М. Ерохина, Л.С. Башмачников. — Москва: Институт новой экономики, 2015. — 224 с.
4. Волков, О. И. Экономика предприятия (фирмы): учеб. пособие / О. И. Волков, В. Я. Поздняков. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 332 с.
5. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь: учеб. пособие / А. Н. Азрилиян. — Москва: Институт новой экономики, 2016. — 1472 с.
6. Шмиголь, Н.М. Экономика предприятия: учеб. пособие / Н.М. Шмиголь. — Москва: Питер, 2014 — 224с.
7. Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов: утв. Министерством финансов Республики Беларусь от 30.08.2011г., №102 (в ред. Постановления от 22.12.2018г., № 74) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.
8. Кувалдина, Т.Б. Оценка стоимости: экономические и бухгалтерские аспекты: монография / Т.Б. Кувалдина, А.Н. Задорожная. — Омск: Изд-во Апельсин, 2014. — 101 с.
9. Игуменников, А. С. Различие понятий «затраты» и «расходы»: учеб. пособие / А.С. Игуменников. — Воронеж: Изд-во Апельсин, 2015. — 278 с.
10. Мощенко, Н.П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. пособие / Н.П. Мощенко. — Минск: Финансы и статистика, 2015. — 186 с.
11. Скляренко, В.К., Экономика предприятия: учеб. пособие / В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко. — Москва: ИНФРА-М, 2013. — 256с.
12. Никитина, А.Р. Содержание понятий: затраты, расходы, издержки, себестоимость и их отличия: учебник / А.Р. Никитина, — Москва: Питер, 2013. — 150 с.

*Лихобабина А.И.
студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность антикризисного управления в обеспечении экономической безопасности. Рассматривается роль оценки финансовой устойчивости в условиях кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, финансовая устойчивость, экономическая безопасность.

*Likhobabina A.I.
undergraduate
Togliatti State University
Russia, Tolyatti*

ESSENCE OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

Resume: This article reveals the essence of crisis management in ensuring economic security. The role of assessing financial stability in a crisis is considered.

Key words: crisis management, bankruptcy, financial stability, economic security.

В условиях нестабильной внешней среды многие организации подвергаются кризисному состоянию. От того насколько своевременно будут диагностироваться причины, вызывающие такое состояние будет зависеть и благополучное развитие компании в перспективе.

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» «несостоятельность (банкротство) (далее также - банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

В законодательстве четко установлено, что в случае возникновения признаков банкротства руководитель должника обязан включить сведения о наличии таких обстоятельств в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц в течение десяти рабочих дней с даты, когда руководителю стало или должно было стать известно об их возникновении, а также в разумный срок предпринять все зависящие от него разумные необходимые меры, направленные на предупреждение

банкротства.

Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

С целью диагностики признаков банкротства необходимо регулярно проводить оценку финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это характеристика стабильного положения предприятия на тот или иной период времени, т. е. стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала, бесперебойного процесса производства и продажи продукции. Финансовая устойчивость организации играет существенную роль в экономической безопасности. От того насколько компания обеспечена финансовыми ресурсами, способна обеспечить собственную деятельность и отвечать по своим обязательствам зависит и ее экономическая безопасность.

Необходимо отметить, при своевременной диагностике кризисного состояния в деятельности предприятия следует разработать комплекс мероприятий по предотвращению банкротства организации. Антикризисное управление представляет собой комплекс процедур, направленных на вывод предприятия из состояния кризиса. Важно понимать, что обоснованные антикризисные мероприятия могут не только сохранить платежеспособность предприятия, но и обеспечить его экономическую безопасность.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 01.04.2020).
2. Антикризисное управление: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.Д. Корягин [и др.]; под ред. Н.Д. Корягина. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 367 с.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: “ДИС”, НГАЭ и У., 2017. – 288с.
4. Жилкина А.Н. Финансовый анализ. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – М.: ЮРАЙТ, 2017. – 285с.

Махмудов Б.Э.
4 курс
факультет «Экономика»
научный руководитель: Коложвари Ю.Б., к.э.н.
доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Россия, г. Новосибирск

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: Рассматриваемая тема, является очень важной и актуальной в современном мире, где каждый пытается, увеличить производительность труда. Вопрос о выборе труда и мотивации работников был рассмотрен на примере организации ООО «Галоп».

Ключевые слова: труд, мотивация, автоматизация, производство, ручной труд.

Makhmudov B.E.
4 year, faculty "Economics"
Scientific adviser: Kolozhvari Y.B.
PhD in Economics. Docent
Novosibirsk State University of Economics and Management "NINE"
Russia, Novosibirsk

METHODS FOR INCREASING PRODUCTION PRODUCTIVITY

Resume: The topic under consideration is very important and relevant in the modern world, where everyone is trying to increase labor productivity. The question of the choice of labor and motivation of workers was considered on the example of the organization LLC «Gallop».

Key words: labor, motivation, automation, production, manual labor.

Учитывая, что производительность труда является одним из основных показателей экономической эффективности отрасли и каждого предприятия, то методы по ее увеличению является актуальной темой на сегодняшний момент. Одной из основных задач для предприятий, имеющих различную форму собственности, является поиск эффективных способов управления трудом, которые могли бы обеспечить активизацию человеческого фактора. Мотивация людей это главный и конечный причинный фактор результативности их деятельности. Но не стоит забывать и про автоматизацию рабочего процесса на предприятии. В таком случае встает вопрос о том, что наиболее эффективно на предприятие.

Стоит уточнить, что такое автоматизация производства — это процесс в развитии машинного производства, при котором функции управления и контроля, ранее выполнявшиеся человеком, передаются приборам и

автоматическим устройства. [1]

Так же в статье будет употребляться термин материальная мотивация – это совокупность разных видов материальных довольствований, которые сотрудники получают за своё прямое участие в повышении производства, увеличении прибыли, улучшении результативности работы предприятия за счёт своего профессионализма, творческого подхода и соблюдения всех правил и предписаний. [2]

Рассмотрим данный вопрос на примере организации ООО «Галоп». Организация занимается производством сантехнических кранов и люстр. Соответственно, на предприятие имеется два цеха – один по производству кранов, где ручной совместно с автоматизированным трудом, а второй по производству люстр, где только с ручной труд.

Работа в цеху по производству люстр осуществляется ручным трудом. Это сборка люстры с соблюдением всех этапов работы. Оплата в этом цеху сдельная, в зависимости от количества собранной продукции. Таким образом, чем больше за рабочий день (8 часов) работником собрано люстр, тем больше он получит. В данном случае идет материальная мотивация, чтоб увеличить производительность труда.

В цеху по сборке кранов есть как ручной, так и автоматизированный труд. Корпус крана делается на станках в автоматизированном режиме. Закупается специальный материал для корпуса кранов, который используется при изготовлении, после чего этот материал загружается в станок и дальнейшая работа совершается уже самой машиной по изготовлению корпусов. Автоматизация данного этапа значительно сократила время на изготовление корпуса для кранов, что привело к увеличению производительности.

Однако стоит заметить, что после изготовления идет ручная сборка. Но в этом цеху оплата идет уже в зависимости от выполненного плана. При перевыполнении плана идет повышенная ставка. Это тоже является материальной мотивацией с целью увеличения производительности, только другим методом.

Если сравнивать автоматизированный труд и ручной, то можно сделать вывод, что автоматизированный труд на определенных этапах экономит время и за счет этого окупает стоимость оборудования и его обслуживания. Однако не на всех этапах он является выгодным для предприятия. При мелкой сборке не всегда есть возможность применять автоматизацию процесса, либо это стоит слишком дорого и не окупает производство. В этом случае выгодным является ручной труд на него идет меньше затрат, а за счет материальной мотивации увеличивается и производительность.

Идея также может побуждать к действию не хуже денег. Но данная мотивация актуальная в основном при творческой деятельности. Кстати в таких сферах чаще всего невозможно применить заменить ручной труд на автоматизированный. Такая ситуация, когда деятельность мотивирована

далеко не материальным стимулированием, может, складывается в государственной медицине, науке и образовании. И несмотря на то, что современном бизнесе нет места альтруизму, сила идеи все же должна сохранять свой потенциал. Как основное в системе нематериального стимулирования выделяется: ощущение работником значимости результатов своего труда как внутри компании, так и во внешней среде; карьерный рост; возможность профессионального развития; признание и одобрение профессиональных результатов коллегами и руководством.

Однако на практике применение нематериальной мотивации все же вызывает некоторые сложности. В сравнение с материальными схемами поощрения стандартизация потребностей в данном случае не подходит. Что важно для одного, может оказаться совершенно бессмысленным для другого. Таким образом, необходимо учитывать индивидуальные потребности работников и применять психологический подход. [3]

Подводя итоги, можно сказать, что на производстве должен присутствовать как автоматизированный труд, так и ручной. Для производства это будет неким балансом в работе. Однако всегда стоит учитывать, что автоматизация, как и ручной труд необходимы на разных этапах работы. Наиболее эффективной мотивацией на производстве является материальная, учитывая специфику работы.

Использованные источники:

1. Схиртладзе, А.Г. Автоматизация технологических процессов: Учебное пособие / А.Г. Схиртладзе, С.В. Бочкарев, А.Н. Лыков. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 524 с.
2. Ветлужских Елена Мотивация и оплата труда; Альпина Паблишер - Москва, 2013. - 273 с
3. Волосский А. Мотивация и стимуляция труда; Техносфера - Москва, 2012. - 496 с.

*Нургалиева А.К., магистр экономических наук
старший преподаватель
кафедра «Менеджмент и бизнес»
Карагандинский государственный индустриальный университет
Казахстан, г. Темиртау
Нургалиева Т.К.
преподаватель русского языка
КГКП «Колледж радиотехники и связи»
Казахстан, г. Семей*

**АКТИВИЗАЦИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СТУДЕНТОВ ЧЕРЕЗ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ УЧЕБНЫХ
ДИСЦИПЛИН ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ С ЦЕЛЬЮ
ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

Аннотация. В статье рассматривается современный подход к системе преподавания учебных дисциплин. Благодаря подготовке высококвалифицированного специалиста национальная система образования обеспечивает формирование эрудированной, творческой, инициативной личности, стремление к самообразованию и саморазвитию путем применения инновационных педагогических технологий.

Ключевые слова: учебные дисциплины, инновационные педагогические технологии, познавательная деятельность, активность студентов, конкурентоспособные специалисты.

*Nurgalieva A.K.
Master of Economic Sciences
Senior Lecturer, Department of Management and Business
Karaganda State Industrial University
Kazakhstan, Temirtau city
Nurgaliyeva T.K.
Teacher of the Russian language
KGKP «College of Radio Engineering and Communications»
Kazakhstan, Semey city*

**ACTIVATION OF COGNITIVE ACTIVITIES OF STUDENTS
THROUGH IMPROVEMENT OF PROFESSIONAL DIRECTION OF
EDUCATIONAL DISCIPLINES BY USE OF INNOVATIVE
PEDAGOGICAL TECHNOLOGIES FOR THE PURPOSE OF
IMPROVING THE QUALITY**

Abstract. The article considers the modern approach to the system of teaching academic disciplines. Thanks to the training of a highly qualified specialist, the national education system ensures the formation of an erudite,

creative, initiative personality, the desire for self-education and self-development through the use of innovative pedagogical technologies.

Key words: academic disciplines, innovative pedagogical technologies, cognitive activity, student activity, competitive specialists.

Основной задачей организации обучения при внедрении профессиональных образовательных стандартов высшего образования является своевременное реагирование на требования рынка труда, а именно подготовка конкурентоспособных специалистов с общими и профессиональными компетенциями.

Профессиональная направленность – это существенная особенность профессиональной деятельности, характеризующаяся всеми побуждениями в мотивационной сфере, в частности, выражается в интересах, отношениях и целенаправленных усилиях [1].

Отечественное образование требует решения ряда проблем и задач современности, прежде всего, проблем социализации и адаптации студентов. Какими будут наши выпускники, зависит от всей организационной системы образовательного процесса. Базовыми, определяющими факторами, является результат обучения студента в высшем учебном заведении – формирование ключевых компетенций. Невозможно и нерационально комбинировать их силами одной традиционной техники. Инновационные технологии приходят на помощь преподавателю

Инновационные педагогические технологии стали популярными в последнее время.

Целью внедрения инновационных педагогических технологий является не накопление студентами знаний, навыков и умений, а применение приобретенных компетенций в практической деятельности (т.е. целью является не знание, а умение использовать их для себя).

В отличие от традиционных технологий, инновации ориентированы на результат, а не на процесс. Главное в этих технологиях - получить определенный инновационный результат.

Преподаватель выступает организатором образовательного пространства занятий. Его функция на занятиях - выступать в роли консультанта и эксперта. Огромная роль отводится организации занятий, подготовке, являющейся краеугольным камнем в организации учебных дисциплин.

Информационные технологии могут быть успешно использованы в различных учебных дисциплинах, а также при выполнении самостоятельной работы. В то же время они вписываются в рамки традиционного образования и могут помочь активно вовлекать студентов в учебный процесс, понимать и запоминать изучаемый материал и поддерживать интерес к обучению учебной дисциплины.

Основная задача преподавателя на занятиях учебных дисциплин - организовать учебный процесс таким образом, чтобы знания, получаемые

студентами, воспринимались не пассивно, механически и не самостоятельно, а были активными, конструктивными и творческими.

Современные учебные занятия не должны ограничиваться дисциплиной и преподавателем. Структура ее реализации включает в себя несколько этапов. На каждом из них информационные технологии могут быть использованы в качестве источника дополнительной информации по изучаемой дисциплине, как способ самоорганизации работы и самообразования, как возможность для личностно-ориентированного подхода для преподавателя, как способ расширить индивидуальную область деятельности каждого студента [2].

Критериями выбора учебной дисциплины для обучения с использованием информационных технологий являются значение данной дисциплины, возможность его представления посредством статической и динамической наглядности в виде диаграмм, графиков, схем, рисунков; структурирование по определенным параметрам (свойствам) содержания в учебном материале новых элементов знаний по сравнению с ранее известными.

Как любая педагогическая технология инновационные технологии имеют свой алгоритм реализации, свои этапы. Пропуск хотя бы одного нарушает целостность системы педагогической технологии и разрушает ее [3].

Значительная эффективность на учебных занятиях достигается путем решений различных ситуаций, в которых студент себя проявляет как:

- отстаивать личное мнение;
- участвовать в дискуссионных обсуждениях;
- задавать вопросы своим сверстникам и преподавателям;
- давать рецензию ответам своих однокурсников;
- помогать получать знания своим отстающим товарищам;
- обучать самостоятельности при выполнении определенных заданий;
- находить несколько вариативных ответов возможного решения когнитивной проблемы (задачи);
- сгенерировать ситуации самоконтроля, анализа личностных познавательных и практических действий;
- решение когнитивных проблем за счет комплексного использования известных методов решения [4].

Следует отметить, что существует множество научно разработанных способов повышения внутренней мотивации в изучении учебных дисциплин, которые можно использовать, чтобы избежать многих трудностей. Для этого преподаватели должны соблюдать следующие критерии:

1. Использовать как можно меньше учебных занятий – соревнований, а перенести ситуацию конкуренции в игровую плоскость (спортивные мероприятия, творческие конкурсы и др.), лучше всего научить студента анализировать и сопоставлять его собственные результаты и достижения.

2. Не навязывать поручения «сверху», совместная деятельность со студентом для достижения целей может быть гораздо более эффективной.

3. Наказание за неправильное решение ситуационных задач является крайней и наименее эффективной мерой, которая всегда вызывает негативное отношение студента к образовательной деятельности в целом.

4. По возможности избегать установления временных ограничений, поскольку это не только тормозит развитие творчества, но и препятствует развитию внутренней мотивации.

5. Создавать такие ситуационные задания, которые не только не соответствовали бы возрастным ограничениям, но и имели бы оптимальный уровень сложности, способствующими проявлению навыков и компетентности студентов, отрегулировать уровень трудности выданных заданий, усложняя его каждый раз.

6. По возможности предоставлять студенту право выбирать задание, не ограничивая его свободу.

7. Целесообразно выбирать ситуационные задания с элементом новизны и непредсказуемости, что способствует формированию внутренней заинтересованности в процессе их реализации.

Одним из эффективных мотивационных механизмов повышения умственной активности студента является игровая форма учебно-познавательной деятельности.

Обучающая игра имеет главную особенность: основной интерес к внешней стороне явлений постепенно перерастает в интерес к их внутренней сущности.

В целом их применение направлено на развитие всех форм мышления, которые будут способствовать формированию творческой и интеллектуально развитой личности, и обеспечат постоянное развитие специалиста после окончания высшего учебного заведения.

В образовательном учреждении основное место занимают такие формы занятий, которые обеспечивают активное участие на занятиях каждого обучающегося, повышают авторитет знаний и индивидуальную ответственность студентов за результаты учебной деятельности. Эти задачи могут быть успешно решены путем использования активных форм обучения [5].

Необходимость активного обучения заключается в том, что с помощью его форм и методов можно довольно эффективно решить ряд трудностей, которые трудно достичь в традиционном обучении:

- формировать как познавательные мотивы и интересы, так и профессиональные;
- мотивировать системное мышление конкурентоспособного специалиста;
- формировать умственной и практической коллективной работе;
- обучать коммуникации, навыкам взаимоотношений,

индивидуальному и совместному принятию решений, воспитывать ответственное отношение к делу, ценностям общества, отношению к коллективу и социума в целом.

Образование является наиболее важным и надежным методом получения систематического образования, отражая все основные характеристики педагогического процесса (двусторонность, ориентируясь на всестороннее развитие личности, единство предметного и процедурного аспектов), обучение также имеет специфические качественные различия.

Обучение является сложным и многогранным процессом основная роль направляющего в этом случае – роль педагога через познавательную деятельность.

Познавательная деятельность – это единство чувственного восприятия, теоретического мышления и практической деятельности. Данная позиция проявляется на всех этапах жизни, во всех видах студенческой деятельности и социальных отношениях (производительная и общественно-полезная, ценностно-ориентированная и художественно-эстетическая деятельность, коммуникативность), а также посредством выполнения различных предметных и практических действий в образовательном процессе (эксперименты, проектирование, решение исследовательских задач и т. д.). [6]

Несмотря на огромные дисбалансы в индивидуальном ритме и содержании развития студента, формирование личностных качеств у молодого поколения характеризуется рядом общих характеристик, проявляющихся с достаточным постоянством.

Для того чтобы достичь результативности в использовании информационно-коммуникационных технологий при изучении учебных дисциплин, необходимо создать и внедрить соответствующие тематические блоги и сайты во всемирной сети Интернет. Только таким образом, возможно, достичь развития познавательной и творческой активности студентов, а также повысить их мотивацию к последующему повышению квалификации после окончания высшего учебного заведения в своей профессиональной деятельности [7].

Использованные источники:

1. Соловьева-Гоголева Л.В. Активизация познавательной деятельности студентов в процессе обучения графическим дисциплинам в профессионально-педагогическом вузе: Дис.канд. пед. наук: 13.00.02: Екатеринбург, 2001 177 с. РГБ ОД, 61:02-13/224-9. URL: <http://www.dslib.net>
2. Сапелкин Е.П., Кирпич С.В. Методические аспекты повышения качества подготовки конкурентоспособных специалистов инновационной сферы. URL: <http://docplayer.ru/105426273>
3. Варламова С.А. Использование инновационных педагогических технологий как способ формирования общих и профессиональных компетенций на занятиях. URL: <https://infourok.ru/ispolzovanie-innovacionnih-pedagogicheskikh-tehnologiy-2039128>

4. Видергольд Р.И. Внедрение инновационных технологий в учебный процесс как основной фактор в подготовке конкурентоспособных специалистов. URL: <https://worldofteacher.com/4326>
5. Шарашкина И.В., Филиппова И.В. Инновационные технологии обучения как важнейший фактор повышения качества подготовки специалистов в вузе. URL: <https://cyberleninka.ru/article>
6. Инновационные технологии в образовании <https://www.tyuiu.ru/wp-content/uploads/2015/10/Sborn-TSDO-2016.pdf>
7. Кондрачук О.Е. Эффективность использования современных информационных технологий при изучении электротехнических дисциплин в учреждениях среднего профессионального образования //Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=23032>

Полюшко Ю.Н., к.э.н.

доцент

Ефимова Д.В.

студент

Лениногорский филиал

*ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»*

ПУТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье рассмотрены и выявлены основные пути повышению финансовой устойчивости в современной компании, которые помогут не только стабилизировать финансовое состояние предприятия, но и улучшить его.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, организация, финансовое состояние, мероприятия, задолженность.

Polushko Yu.N.

Sahapova E.R.

WAYS AND MEANS OF INCREASING FINANCIAL STABILITY IN MODERN ORGANIZATIONS

Abstract: the article discusses and identifies the main ways to improve financial stability in various modern companies, which will help not only to stabilize the financial condition of the enterprise, but also to improve it.

Keywords: financial stability, organization, financial condition, activities, debt.

В каждой организации устойчивое финансовое состояние является итогом грамотного, своевременного, а также умелого управления целым комплексом факторов, которые определяют результаты хозяйственной деятельности данного предприятия. Соответственно, после определения уровня финансовой устойчивости компании важным моментом, по сути, ради которого и проводится ее диагностика, является принятие целесообразных управленческих решений по ее обеспечению, повышению или поддержанию.

Можно выделить следующие основные варианты повышения финансовой устойчивости в организации:

- увеличение собственного капитала;
- уменьшение внеоборотных активов (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств);
- снижение величины запасов до оптимального уровня;
- факторинговые операции;
- спонтанное финансирование;
- создание резерва по сомнительным долгам;
- выбор оптимального режима налогообложения.

Для улучшения и стабилизации финансового состояния организации необходимо контролировать дебиторскую задолженность и сократить продолжительность ее оборота. Своевременный возврат покупателями денежных средств увеличит быстро реализуемые активы, что, в результате, приведет к стабилизации текущей ликвидности (т.е. ее значение будет находиться в рекомендуемом диапазоне), а соответственно это позволит своевременно погашать кредиторскую задолженность организации и уменьшить расходы на пени за просрочку платежей в бюджет.

Наиболее широко используются следующие мероприятия, направленные на сокращение дебиторской задолженности:

1. Первоначально необходимо наладить своевременную проверку и мониторинг дебиторской задолженности. Для этого необходимо:

- назначить ответственное лицо;
- разработать внутреннюю отчетность для мониторинга дебиторской задолженности;
- своевременно выявлять просроченную дебиторскую задолженность.

2. Организация работы с должниками. В данном случае вводятся в действие следующие мероприятия:

- ведение телефонных переговоров;
- рассылка письменных уведомлений;
- прекращение обслуживания клиента;
- разработка индивидуальных графиков погашения задолженности;
- обращение в суд.

3. Оптимизация договорных отношений включает в себя реализацию следующих положений:

- указание в договоре фиксированной суммы предоплаты, которая не возвращается в случае желания покупателя расторгнуть договор;
- разработка системы санкций за несвоевременную уплату.

4. Одним из основных мероприятий является предупреждение возникновения потерь, соответственно, в организации необходимо создать резерв по сомнительным долгам.

Также, одним из способов повышения финансовой устойчивости во многих российских предприятий является выбор оптимального налогового режима. Данная процедура для каждого экономического субъекта является не только сложным, но и ответственным этапом налогового менеджмента.

Таким образом, использование данных способов по повышению финансовой устойчивости позволит увеличить выручку в предприятии и, соответственно, получаемую прибыль.

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2017. - 432 с.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. – 486 с.

Потапова Ю.В.
студент 3 курса
Институт экономики и управления
ФГБОУ ВО «УГАТУ»
научный руководитель: Фаткуллина Э.Р.
старший преподаватель
кафедра финансов и экономического анализа
Россия, г. Уфа

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЕРЕМЕНЫ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: В статье рассматривается актуальность внедрения технологических инноваций в банковской сфере, преимущества использования цифровых каналов привлечения.

Ключевые слова: банковский бизнес, технологические инновации, цифровые каналы привлечения.

Potapova Yu.V.
3rd year student, IEM
Federal State Budgetary Institution of Higher Education «USATU»
Russia, Ufa
Scientific adviser: Fatkullina E.R.
senior lecturer of the Department of finance and economic analysis

TECHNOLOGICAL CHANGES IN THE BANKING BUSINESS

Annotation: The article considers the relevance of technological innovations in the banking sector, the advantages of using digital channels for attracting investment.

Key words: banking, technological innovations, digital channels of attraction.

Процессы глобализации мировой экономики приводят к изменениям мировой финансовой системы. Одним из важнейших элементов этих изменений по праву можно считать технологические инновации.

Российская Федерация, по мнению международных экспертов, обладает достаточно мощным научно-техническим потенциалом. Проблема состоит в том, что имеющиеся разработки во многих случаях остаются не востребованными российской экономикой. Процент их внедрения не превышает 5 %, в то время как в США этот показатель составляет более 35 % [1].

Сфера технологических инноваций является предметом исследований и разработок, проводимых различными специалистами – в основном по телекоммуникациям, банковским информационным системам и информационным технологиям различного характера. Потребность в таких разработках ощущается практически в любом банке и затрагивает профессиональную деятельность многих банковских специалистов.

Основная роль инноваций при наличии конкуренции на рынке заключается в том, чтобы обеспечить организациям, осуществляющим инновационную деятельность, технологическое доминирование на рынке и победу в конкурентной борьбе при условии правильно сформированной стратегии.

Отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности.

Другой причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими и финансовыми институтами в условиях дерегулирования денежно-финансового рынка. Целью менеджеров банка становится диверсификация деятельности банка и превращение банка в финансовое предприятие, или банк-дивиденд.

По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере можно подразделить на два типа:

- технологические;
- продуктовые.

К технологическим инновациям относятся: электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями периода их развития либо изменения условий регулирования.

Технологические перемены в банковском бизнесе.

Основные направления работ:

- создание цифровой платформы привлечения клиентов;
- создание продуктов для социальных сетей и мессенджеров;
- внедрение инструментов цифрового маркетинга и персонализации в процессы продаж;
- разработка приложения для управления личными финансами;
- создание индивидуальной системы лояльности.

Цифровые каналы привлечения:

- цифровая платформа привлечения клиентов;
- социальные сети.

Цифровая платформа привлечения – инструмент взаимодействия банка и потенциальных клиентов, позволяющий сформировать наиболее полный и качественный клиентский опыт в части выбора и оформления продуктов.

Основные характеристики платформы:

- полностью цифровые «End to End» процессы, необходимые для привлечения клиента на обслуживание и продажи продуктов (не требуется посещение офиса, доставка при необходимости);
- лучший клиентский опыт при взаимодействии клиента с платформой;

- индивидуальное построение интерфейса для каждого клиента;
- комплексный подход к обслуживанию клиента (предоставить возможность клиенту оформить все услуги банка в цифровом формате);
- формирование индивидуального предложения для клиентов на основе опыта, потребности и финансовых возможностей.

Задачи (создание цифровой платформы привлечения позволит банкам):

- Банку: повысит конверсию посетителей сайта банка в клиентов (снижение «потерь» на этапе оформления услуги, привлечения новых клиентов и т.д.); повысит доход в расчете на одного клиента за счет возможности онлайн оформления продуктов и предоставления кросс-услуг; сократит расходы банка на привлечение и обслуживание клиентов (отсутствие затрат на оплату труда персонала, связанного с обработкой «стандартных заявок» – операторы контакт-центра, бэк-офис); построит цифровой маркетинг и персонализировать клиентские предложения; привлечет новых клиентов в банк, улучшит отношения с действующими; повысит лояльность клиентов за счет формирования цифрового бренда.

- Клиенту: оформление продуктов и услуги «в один клик»; получение комплексного обслуживания и персонализированных предложений; оформление не только финансовых, но и нефинансовых продуктов без посещения физического офиса [2].

Социальные сети – самостоятельный канал продаж и продвижения банковских продуктов.

Задачи (привлечение через социальные сети позволит):

- Банку: создание нового канала привлечения клиентов для продажи банковских продуктов; создание дополнительных инструментов для формирования и продвижения бренда банка; повышение лояльности клиентов за счет формирования цифрового бренда; формирование адресных предложений для каждого клиента.

- Клиенту: оформление продуктов банка с использованием технологии чат-ботов; получение комплексного обслуживания и персонализированных предложений; оформление финансовых и нефинансовых сервисов в социальных сетях.

Все большее значение в мировом банковском секторе приобретают CRM-системы (системы управления взаимоотношениями с клиентами). Данный вид технологий продолжает оставаться одним из банковских приоритетов и сохранит этот статус в ближайшие годы. В современных условиях, для того чтобы оптимально удовлетворять все потребности своих клиентов, банкам требуется все больше информации о клиентской базе с возможностью ее анализа. Поставщики CRM-систем в последние годы существенно развили свои технологии в соответствии со специфическими потребностями банков. Под влиянием постоянных доработок системы управления взаимоотношениями с клиентами становятся все более эффективными.

Рекомендации по внедрению технологических инноваций в

банковском бизнесе.

1. Руководителям банков необходимо осознавать, что потребности банковской деятельности определяют потребности во внедрении технологий, а не наоборот. Больше времени следует уделять планированию и совершенствованию банковских операций, чем обеспечивающим эти процессы технологиям. Руководителем проекта целесообразно назначать специалиста в банковском деле, а не специалиста исключительно в области технологических инноваций.

2. Зарекомендовавшая себя технология лучше, с экономической точки зрения, сверхсовременной, но малоапробированной технологии. Следование сверхсовременным технологиям не определяет успеха в банковской деятельности.

3. Нецелесообразно приниматься за проект, если расчетные инвестиции в технологические инновации изначально малорентабельны. Для того чтобы проект был успешным, необходимо обеспечивать по крайней мере пятикратное превышение доходов над издержками.

4. Реализация проектов внедрения технологических инноваций должна быть хорошо управляема: как минимум 1 раз в полгода должна осуществляться систематическая оценка достижения предусмотренных проектом ориентиров.

5. Достижение высокого технического уровня должно быть сбалансировано с обеспечением функциональности.

Российские коммерческие банки на пути внедрения технологических инноваций имеют преимущество перед западными, поскольку пятилетнее отставание от мировых лидеров позволяет российским банкам избежать ошибок, сделанных западными банками, а также выбрать и адаптировать к собственным нуждам отработанные и проверенные практикой решения.

Использованные источники:

1. Замышляева К.В. Влияние технологических инноваций на развитие банковской сферы России / К.В. Замышляева // Финансы и кредит. – 2007. – № 2. – С. 22.
2. Легостаева А.А. Цифровая трансформация как элемент банковской стратегии / А.А. Легостаева // Вектор экономики. – 2020. – №3. – С. 4.

*Рахманова З.А.
студент*

*Усманова Н.Х.
старший преподаватель*

*Узбекский государственный университет мировых языков
Узбекистан, г. Ташкент*

НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК

Аннотация: В этой статье перечислены основные причины изучения французского языка. Даны научные мнения о значении французского языка в мировых языках.

Ключевые слова: мировые языки, французский, наука, регион, культура, факт.

Rakhmanova Z.A.

*Uzbek state university of world languages
Student*

Usmanova N.X.

*Uzbek state university of world languages
Senior Lecturer*

Uzbekistan, Tashkent

SCIENTIFIC VIEWS ON FRENCH

Resume: This article lists the main reasons for learning French. Scientific opinions on the meaning of the French language in world languages are given.

Keywords: world languages, french, science, region, culture, fact.

Любое территориальное общество, равно как принцип, использует надлежащим стилем своеобразно, во следствии чего же формируются его различные тополектные капиталом. Обычно территориальная изменчивость запошивочного стиля в местности наиболее Франции рассматривалась равно как диалектальная, однако во взаимосвязи со пропажей диалектов данную изменчивость начали демонстрировать равно как концепцию областных видов (*frangais regionaux*) Но слово «региональный галльский язык» был использован никак не только лишь ко разновидностям запошивочного стиля Франции, однако также ко запошивочной выступления во странах, близких со Францией. Со Временем около данный слово начали мотивировать виды запошивочного стиля также из-за границами Европы, во частности, во Америке также в том числе и во Африке.

Во взаимосвязи со присутствием запошивочного стиля в множества зонах, помимо проблемы об его территориальной также областной вариативности, возникает проблема об общем запошивочном стиле. В запошивочной устои присутствие исследовании этой проблематики применяется слово «всеобщий язык» (*le frangais commun*). Присутствие данном этот слово также его сущность никак не постоянно понимаются в

одинаковой мере. К примеру, применяются определения *frangais neutralise*, *frangais general* также др. Очевидно, то что присутствие установлении нахождения определения «всеобщий галльский язык» обязан предусматриваться никак не только лишь региональный, однако также культурфилософский период, также во свойстве единых обязаны восприниматься никак не только лишь фигуры также значимости языковых компонентов, однако также в таком случае цивилизованное сущность, что они предоставляют собственными конфигурациями, смыслами также инструкциями речевого применения. Данное цивилизованное сущность сопряжено никак не со землей, но со цивилизацией, обслуживаемой сведениям видом стиля. Присутствие данном около цивилизацией подразумевается особенная концепция символов, что представляет конкретное взгляды на жизнь также взаимосвязанное со данным действия членов сообщества. Во данной призначной концепции основное роль предотвращается натуральному стилю также выступления.

Исследование территориальных альтернатив запошивочного стиля как правило велось со места зрения их точности сравнительно основного вида. Присутствие данном одни ученые взаимоотношения среди основным также иными вариациями запошивочного стиля трактуют со воззрению справедливых созерцателей (описательный аспект), прочие - со мишенью введения основной общепризнанных мерок во прочие территориальные виды (прескриптивный аспект). Этим никак не меньше, деление запошивочного стиля в нео-романские стили во наше время период никак не замечается. С Целью войн со данной угрозой никак не необходимо создавать специализированных денег, точно покоряя общей норме все без исключения многообразие территориальной вариативности.

Использованные источники:

1. Desirat Cl., Horde H. *La langue frangaise au XX-e siecle*. P., 1976.
2. Клоков Во. Полиадельфит. Галльский речь во Африке. Лингвокультурологическое изучение. Порт, 2000.
3. Valdman A. *Normes locales et francophonie // La norme linguistique*. Quebec, 1983.

Садыкова А.И.
студент аспирантуры 3 года обучения
кафедра «Финансы и налогообложение»
Институт экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет (БашГУ)
Российская Федерация, г. Уфа

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация: Развитие жилищного строительства играет немаловажную роль в экономики любой страны. В последнее время рынок жилищного строительства подвергается существенным изменениям. В первую очередь, это связано с изменениями в модели финансирования жилищного строительства.

Ключевые слова: долевое участие, проектное финансирование, жилищное строительство, девелопер.

Sadykova A.I.
postgraduate student 3 year of study
Department of Finance and Taxation
Institute of Economics of Finance and Business
Bashkir State University (Bashkir State University)
Ufa, Russian Federation

MODERN CONDITION OF THE HOUSING CONSTRUCTION MARKET

Abstract: The development of housing construction plays an important role in the economy of any country. Recently, the housing market has undergone significant changes. First of all, this is due to changes in the housing finance model.

Key words: equity participation, project financing, housing construction, developer.

Строительная отрасль занимает шестое место в структуре ВВП России и создает значительную часть добавленной стоимости, производимой в стране продукции.

По своим характеристикам, данная отрасль является, в то же время, довольно капиталоемкой и обеспечивает большое количество рабочих мест. Тесная связь с другими отраслями позволяет добиться мультипликативного эффекта строительной деятельности. Это означает, что при росте объема выполненных работ в строительстве происходит соответствующий рост затрат на материалы, что приводит к первоначальному импульсу роста производства в смежных отраслях. [2]

Рост и развитие жилищного строительства предопределяются, в первую очередь, платежеспособностью населения. К сожалению, в

современных условиях далеко не все нуждающиеся в отдельном жилье могут себе позволить такую покупку. С одной стороны, это объясняется снижающимся в последние годы уровнем реальных доходов населения. С другой стороны, до 2019 года стоял острым вопрос обманутых дольщиков. Снижающийся уровень доходов привел в результате к высокому спросу на однокомнатные и малометражные квартиры.

С конца 2019 года произошел полный переход на финансирование жилищного строительства за счет банковского кредитования (проектное финансирование) с использованием эскроу-счетов. Данная мера позволит решить проблему обманутых дольщиков. Кроме того, финансирование за счет кредитных средств позволит ускорить строительство объектов, поскольку застройщик может получить сразу всю необходимую сумму для реализации этапа строительства. [1]

В то же время, введение проектного финансирования, по мнению ряда экспертов, приведет к росту стоимости жилья, так как расходы по обслуживанию кредита будут переноситься на конечных покупателей. Высокие требования уполномоченных банков к финансируемым проектам вынудят уйти с рынка небольших застройщиков, в первую очередь, это может коснуться региональных девелоперов. В результате снижение предложения жилья, на фоне не снижающегося спроса, так же приведет к росту цен на недвижимость.

Таким образом, без дополнительных мер, предпринимаемых со стороны государства в части поддержания сферы жилищного строительства, обеспечивать необходимый уровень объема вводимого в эксплуатацию жилья будет довольно сложно. В свою очередь, механизм проектного финансирования был введен для защиты дольщиков от недобросовестных застройщиков. Это совершенно новая модель финансирования, которая только в начале своей работы и в ближайшее время ожидаются первые ее результаты.

Использованные источники:

1. Бенц Д.С., Хидиятуллина Л.М. Тенденции развития жилищного строительства в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 3 (425). Экономические науки. Вып. 64. С. 67—77.
2. Пахомов, Е. В. Текущее состояние строительной отрасли РФ / Е. В. Пахомов, М. С. Овчинникова. — Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 255-260. — URL: <https://moluch.ru/archive/240/55658/> (дата обращения: 11.04.2020).

*Самсонова М.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономического управления организацией
Семенова Д.П.*

студент магистратуры, 2 курс

Финансово-экономический факультет

Оренбургский государственный университет

Российская Федерация, г. Оренбург

КОНЦЕПЦИЯ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассматривается практическое применение цепочки создания ценностей как инструмента стратегического анализа затрат на промышленном предприятии. Обосновывается необходимость изучения затрат с точки зрения создания ценности для конечного потребителя продукции. Характеризуются виды деятельности организации, в которых оптимизация затрат представляется наиболее рациональной и необходимой в конкретных рыночных условиях.

Ключевые слова: цепочка ценностей, анализ затрат, лидерство в издержках, стратегическое управление

*Samsonova M.V., candidate of economic sciences
Associate Professor, Economic Management of the Organization
Department*

Orenburg State University

Russian Federation, Orenburg

Semenova D.P., graduate student, 2 year

Faculty of Finance and Economics

Orenburg State University

Russian Federation, Orenburg

THE CONCEPT OF VALUE CHAIN AS A TOOL FOR STRATEGIC COST ANALYSIS AT THE ENTERPRISE

Abstract: The article discusses the practical application of the value chain as a tool for strategic cost analysis in an industrial enterprise. The necessity of studying costs from the point of view of creating value for the final consumer of the product is substantiated. The activities of the organization are characterized in which cost optimization appears to be the most rational and necessary in specific market conditions.

Keywords: value chain, cost analysis, cost leadership, strategic management

С точки зрения усиления конкурентоспособности организации при росте ценовой чувствительности потребителей особую актуальность

приобретает вопрос стратегического управления затратами. Лидерство в издержках на рынке возможно благодаря выявлению и изучению стратегических видов деятельности, осуществляемых более эффективно, чем конкуренты, что достигается за счет анализа цепочки создания ценностей организации. Практическое использование цепочки ценностей позволяет лучшим образом изучить структуру затрат, выявить резервы оптимизации и сокращения затрат и принять эффективные стратегические решения в организации процесса управления затратами.

Основным аналитическим инструментом анализа затрат в долгосрочном периоде является процесс построения полной структуры издержек, демонстрирующий их нарастание на всем пути: от этапа разработки и производства до образования окончательной цены при продаже продукта конечным потребителям. Стратегический анализ затрат организации, построенный на основе цепочки создания ценностей, направлен на выявление сильных и слабых сторон предприятия в процессе достижения конкурентных преимуществ по уровню затрат.

Концепция цепочки создания ценностей, введенная американским экономистом М. Портером, построена на следующем утверждении: «всякий продукт, находящийся на рынке, будет куплен по назначенной цене лишь потому, что для покупателя он представляет определенную ценность» [1]. Таким образом, повышение конкурентоспособности организации в области затрат, будет зависеть от степени оптимизации процессов создания стоимости и величины стоимости произведенных товаров и услуг для потребителя.

Цепочка ценностей – это цепочка, создающая стоимость видов деятельности, начиная с обеспечения сырьем и продолжаясь в процессе производства частей и компонентов, сборки и выпуска продукции, оптовой и розничной продажи продукта или услуги конечным потребителям. Анализ цепочки ценностей исходит из предположения о том, что основной экономической целью предприятия является создание стоимости товара, превышающей реальные затраты на его производство и реализацию.

Управление цепочками создания стоимости представляет собой концепцию анализа и планирования материальных и финансовых потоков в сложных, распределенных в пространстве хозяйственных системах. Объектом управления в данном случае выступает замкнутый бизнес-процесс производства конечной продукции, охватывающий стадии обеспечения организаций материально-сырьевыми ресурсами, собственно производства и доведения конечной продукции до потребителей, включая послепродажное обслуживание [2].

Управление цепочкой ценностей может быть основано на реализации процессного подхода. Оно осуществляется через совокупность процессов анализа, планирования, координации и организации видов деятельности, мотивации участников процесса, которые необходимы для предоставления желаемой ценности для потребителей при минимальных затратах

предприятия.

В «цепочке ценностей» деятельность организации делится на две части:

- основную деятельность;
- вспомогательную деятельность (рисунок 1).

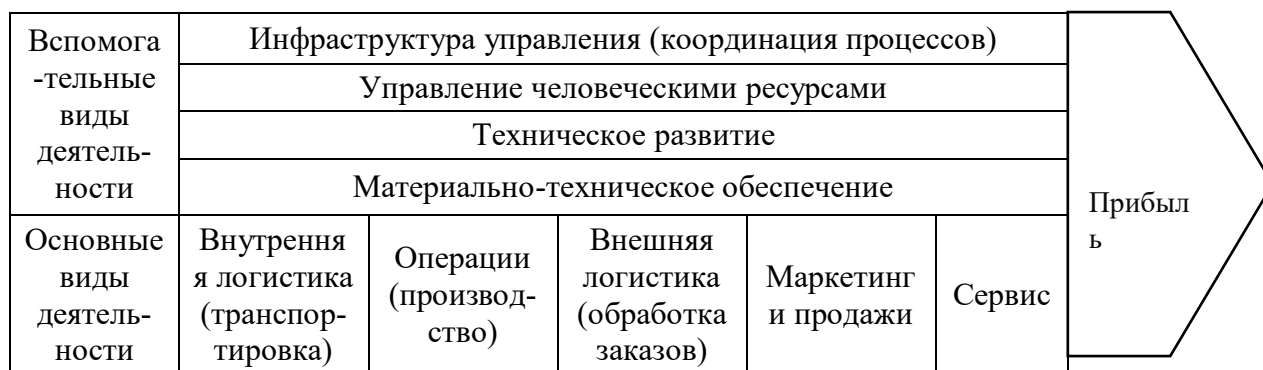


Рисунок 1 – Цепочка создания ценностей организации по М. Портеру

Процессы основной деятельности оказывают непосредственное влияние на создание ценности на предприятии. Протекание процессов основной деятельности обеспечивается вспомогательными процессами, необходимость протекания которых обусловлена значительным повышением эффективности основных процессов [2].

Каждый из видов деятельности может способствовать снижению затрат, созданию базы для дифференциации продукции и услуг. Исследуя процесс шаг за шагом, можно определить, где исследуемое предприятие конкурентоспособно, а где – уязвимо.

Цепочка создания ценностей позволяет организации:

- визуализировать собственные бизнес-процессы;
- осуществлять сопоставление собственной организации и предприятий-конкурентов;
- выявлять сильные и слабые стороны организации.

Для проведения реальной оценки конкурентных возможностей организации требуется выполнить следующие действия:

- 1 Составить цепочку создания ценностей для организации;
- 2 Изучить связи между различными участками внутри цепочки, а также связи с поставщиками и потребителями;
- 3 Выявить те виды деятельности, которые являются определяющими для удовлетворения потребности клиента и успеха на рынке;
- 4 Провести соответствующую сравнительную оценку затрат организации и сравнить их структуру с конкурентами (определить, какие виды деятельности являются главными, а какие эффективнее осуществляются другими предприятиями) [3].

Эффект анализа цепочки ценностей состоит в том, что укрепление конкурентоспособности организации в области затрат напрямую зависит от

умения менеджеров сконцентрировать ресурсы и опыт на тех участках деятельности, где организация может достичь наилучших результатов, обслуживая своих целевых клиентов.

В связи с тем, что каждый элемент цепочки ценностей определяет высоко- либо низкозатратность организации по сравнению с конкурентами, они являются структурообразующими элементами конкурентного преимущества по уровню затрат [4].

В настоящее время на российском рынке бурового оборудования прослеживается тенденция изменения в поведении потребителей, порождаемая снижением их платежеспособности, что сказывается на чувствительности потребителей к цене конечной продукции. Рассмотрим одного из лидирующих региональных производителей бурового оборудования – ОАО «Завод бурого оборудования». Для увеличения занимаемой рыночной доли, равной в 2018 г. 17,5%, и создания дополнительных конкурентных преимуществ приоритетной задачей руководства становится такая стратегическая мера, как сокращение затрат на производство и реализацию при сохранении высокого качества выпускаемой продукции.

Цепочка создания ценностей на предприятии ОАО «Завод бурого оборудования» охватывает стадии, представленные на рисунке 2.

Вспомогательные виды деятельности	Инфра-структура управления	Обслуживание основного производства энергомеханической службой, ремонтно-строительным участком, инструментальным и транспортным участками, энерго-, тепло- и водообеспечение производственного процесса, бесперебойная работа имеющихся мощностей	Прибыль
	Управление персоналом	Привлечение профессионально подготовленного персонала, непрерывное профессиональное обучение работников, программы подготовки, переподготовки, повышения квалификации, комплексная система морального и материального стимулирования труда, корпоративная культура, меры социальной поддержки, стимулирование рационализаторской работы, проведение ежегодных конкурсов профессионального мастерства	
	Техническое развитие	Реализация нового проекта «Разработка и внедрение инновационной автоматизированной технологии для производства конкурентоспособных на мировом уровне бурильных труб линейки «WireLine», приобретение и модернизация новейшего оборудования и основных средств, проект «Разработка и освоение производства линейки буровых установок наземного и шахтного типа»	
	Материально-техническое снабжение	Бесперебойное обеспечение сырьем и материалами производственного цеха, участок по производству буровых установок, подразделений завода, мониторинг товарных остатков на складах завода, определение периодичности и оптимального объема закупки с учетом формирования необходимого страхового запаса и вероятности срыва поставки	

Основные виды деятельности	Внедрение в производство «Системы организации склада», организация склада комплектующих установок буровых и колонковых наборов	Разработка конструкторской и технологической документации, модернизация токарного станка с ЧПУ, разработка карты потока создания ценностей на основную серийную продукцию, экономия издержек от масштаба производства	Комплектование заказов по ассортименту выпускаемой продукции, их хранение, упаковка и отправка клиентам, транспортировка готового промежуточного или конечного продукта, наблюдение за спросом изготавливаемых товаров, корректировка объемов их реализации при необходимости	Регулярное информирование клиентов о продукте, его свойствах, выгодах потребления, участие в тематических выставках, рассылка каталогов, организация и проведение конференций на базе завода	Гарантийное и сервисное обслуживание, внесение корректировок и изменений по замечаниям сервисной службы и пожеланиям заказчиков
	Внутренняя логистика	Операции	Внешняя логистика	Маркетинг и продажи	Сервис

Рисунок 2 – Построение цепочки создания ценностей ОАО «Завод бурого оборудования»

Представленная цепочка создания ценностей иллюстрирует факторы, обеспечивающие конкурентоспособность ОАО «Завод бурого оборудования» в сфере эффективности управления затратами относительно конкурирующих производителей бурового оборудования.

На основании полученной цепочки ценностей возможно предположить, что стратегия организации направлена на достижение лидерства по издержкам, так как экономия от масштаба, охват большого рыночного пространства, минимизация издержек является составляющими типовой стратегии лидерства по издержкам. Общая оценка конкурентных сил проводится на основе выводов, полученных при анализе цепочки ценностей (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка конкурентных сил ОАО «Завод бурого оборудования» в области управления затратами

Основные силы	Основные слабости
Гибкая система бюджетирования затрат на производство и реализацию продукции	Применение инструментов исключительно текущего (оперативного) управления затратами
Развитая система финансового и управленческого учета	Слабый контроль над уровнем материалоемкости продукции
Высокий профессионализм рабочих и сотрудников аппарата управления	Отсутствие детализированного анализа видов деятельности в разрезе операций, представляющих ценность для потребителей

В настоящее время концепция цепочки создания ценности является

одним из самых удобных и простых для понимания инструментов стратегического анализа, даже спустя более 30 лет с момента её формирования. Большинство предприятий в своей деятельности используют данную концепцию, но поскольку цепочки создания ценности в современном глобализованном мире стали более рассредоточены и сложны, внешние факторы (риски, исходящие от источников за пределами цепочки) становятся все более значимыми [4].

По результатам проведенного анализа цепочки создания ценностей ОАО «Завод бурого оборудования» способно выбрать лучшую стратегию развития, в основе которой будет положен принцип оптимальных затрат:

1. Сфокусированная (нишевая) стратегия на базе низких издержек заключается в ориентации организации на узкий сегмент покупателей и вытеснении конкурентов за счет более низких издержек производства.

2. Стратегия оптимальных издержек – заключается в повышении потребительской ценности продуктов за счет более высокого качества при ценах на уровне конкурентов либо ниже.

3. Стратегия лидерства по издержкам – заключается в привлечении покупателей за счет минимизации издержек на стадии производства и обслуживания.

Лидерство в издержках может быть достигнуто следующими основными способами:

- контроль драйверов затрат – параметров, пропорционально которому затраты переносятся на стоимость ресурсов. Организация может получить конкурентное преимущество в отношении драйверов затрат, возникающих в результате операций, создающих потребительную ценность и составляющих значительную часть всех затрат;

- перестройка цепочки создания потребительной ценности. Организация может внедрить отличающийся и более эффективный метод для дизайна, производства, дистрибуции и маркетинга продукции [5].

Перестройка цепочки стоимости, способная привести к существенному сокращению затрат, может происходить из таких источников, как дифференциация процессов производства, автоматизация, поиск новых каналов сбыта, изменение структуры и месторасположения производственных мощностей, использование новых рекламных средств.

Для того, чтобы применить стратегию лидерства в издержках, необходимо провести следующие мероприятия:

- идентифицировать соответствующую цепочку создания стоимости и привязать к ней затраты и активы, причастные к ней;

- идентифицировать драйверы затрат по каждому виду деятельности и пути их взаимодействия;

- выявить цепочку создания стоимости конкурентов и определить соответствующие затраты конкурентов и источники, создающие различие;

- разработать стратегию, направленную на снижение соответствующих затрат или перестройку цепочки создания стоимости;

- убедиться, что усилия на снижение затрат не снижают дифференциацию;
- проверить стратегию уменьшения затрат на устойчивость.

В рыночных условиях управленческие решения по снижению затрат организации должны быть ориентированы на рациональное использование не только внутренних ресурсов, но и внешних взаимосвязей с деловыми партнерами – поставщиками или покупателями. Анализ цепочки ценности является действенным управленческим инструментом, позволяющим выявить стоимость, добавленную в каждом из видов деятельности, превышающую расходы на ее создание. Особую актуальность в системе стратегического управления получает конкурентный анализ затрат, направленный на сопоставление затрат организации с показателями конкурентов, что обеспечивает завоевание и удержание устойчивого преимущества в издержках.

Использованные источники:

1. Козлова, И. А. Цепочки создания ценности как инструмент управления бизнес-процессами на предприятии / И. А. Козлова, А.В. Кукарцев // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Экономика и бизнес. – 2012. – С. 176-177.
2. Язев, М. В. Создание ценности на предприятии по схеме «цепочка», «мастерская», «сеть» / М. В. Язев // Экономика: вчера, сегодня и завтра. – 2018. – С. 288-293.
3. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент. Сущность и содержание: учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов; под редакцией В. С. Абрамова. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 270 с.
4. Гусева, И. Б. Управление затратами методом сравнения с лучшими показателями конкурентов / И. Б. Гусева // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 14. – С. 8-15.
5. Кузнецова, Н. В. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли / Н. В. Кузнецова, Е. А. Алексеева // Молодой учёный. – № 27 (131). – 2017. – С. 418-422.

Саргсян А.Т.

аспирант

Финансы, Бухгалтерский учет

младший научный сотрудник

Международные отношения

Институт Экономики им. М. Котаняна НАН РА

РА, г. Ереван

**РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ОПЫТ
ЛОСОСЕВОДСТВА В ЧИЛИ**

Аннотация: Данная статья посвящена формированию и развитию экспортного потенциала лососеводства в Чили. В статье представлены основные факторы, которые привели к развитию данной отрасли. Опыт Чили в формировании новой для страны отрасли и увеличения экспорта может стать полезным путеводителем для других стран.

Ключевые слова: экспорт, Чили, сельскохозяйственные продукты, лососеводство, сотрудничество между предприятиями, технологии

Sargsyan A.T.

Postgraduate student (Finance, Accounting)

junior research assistant (International relations)

M.Kotanyan Institute of Economics NAS of RA

Yerevan, RA

**DEVELOPMENT OF EXPORT-ORIENTED AGRICULTURAL
PRODUCTS: SALMON INDUSTRY IN CHILE**

Abstract: The article examines the formation and development of salmon industry export capacity in Chile. The main factors resulted in the development of the industry are presented. Chilean experience in forming a new industry and enhancing its exports may become a guideline for other countries.

Key words: export, Chile, agricultural products, salmon industry, cooperation of enterprises, technologies

Чили является одной из наиболее быстро растущих экономик Латинской Америки благодаря стабильным макроэкономическим условиям. В 2017 году уровень бедности в стране удалось снизить до 6.4%, в то время как в 2000 году он составлял 30%¹. Чили - единственная развитая страна в Южной Америке, хотя по некоторым показателям, таким как средняя продолжительность жизни и младенческая смертность, она далека от развитых стран. Чили - страна с самыми большими запасами меди. Согласно данным 2018 года здесь находится 21% мирового запаса меди². Лидером по

¹ <https://www.worldbank.org/en/country/chile/overview>

² <https://www.statista.com/statistics/605580/distribution-of-global-copper-reserves-by-select-country/>

производству меди также является Чили (5,88 млн. тонн в 2018 году), за ней следуют Китай, Перу и США. В 1960-х годах медь составляла большую часть экспорта (более половины) Чили, и следовательно экономика сильно зависела от колебаний мировых цен на медь. Но стране удалось значительно уменьшить зависимость от экспорта меди благодаря развитию новых экспортных отраслей.

Большинство экономистов считают, что Чили достигла значительного устойчивого роста главным образом благодаря своей политике свободного рынка, когда рынок работает самостоятельно без вмешательства правительства. Несмотря на общепринятое мнение о том, что главной причиной успеха Чили является либерализация торговли, некоторые исследователи выступают против этой точки зрения, приводя соответствующие аргументы и данные. Итак, Амир Лебдуи ставит под сомнение утверждение о том, что развитие экономики Чили является результатом чуда свободного рынка.

Анализируя структуру чилийского экспорта с 1960 года, автор убежден, что решающая роль в процессе диверсификации экспорта в результате увеличения потенциала для формирования новых отраслей принадлежит государству и рыночным силам. Лебдуи изучал важную роль развития вертикальных ресурсов и потенциала в формировании новых отраслей помимо меди, которые имеют сравнительные преимущества. В своей работе автор рассматривает основные механизмы достижений Чили, уделяя особое внимание формированию и развитию новых отраслей и диверсификации экономики.

В настоящее время производство лосося в Чили имеет наибольший экспорт после добычи меди (экспорт рыбной продукции (основная часть - лосось) в 2018 году составил 7,8%), тогда как до 1980-х годов он был почти незначительным. Хотя многие эксперты в области политики свободной торговли в 1980-х годах занимались развитием сектора, Акио Хосоно утверждает, что процесс развития местного потенциала следует рассмотреть гораздо раньше, что даст возможность понять, как этот сектор накопил знания, необходимые для его развития³. Государственная интервенция с несколькими проявлениями с 1960-х годов сыграла решающую роль в успехе этой отрасли.

Двусторонние программы научно-технического сотрудничества, такие как проект "Лосось: Япония-Чили", активная деятельность государственных и частично государственных органов, сотрудничество с исследовательскими лабораториями и др.

Проект Лосось: Япония-Чили основывался на взаимных интересах лидеров стран. Правительство Чили определило производство лосося как возможный способ уменьшить бедность среди рыбаков на юге Чили, а

³ Hosono, A., 'Genesis of Chilean Salmon Farming', in A. Hosono, M. Iizuka and J. Katz (eds) Chile's Salmon Industry: Policy Challenges in Managing Public Goods, 2016 pp. 21– 44. Tokyo: JICA Research Institute

Японская ассоциация рыбаков искала альтернативный источник лосося из-за ограничений на рыболовство внедренных США и СССР. Новые технологии позволили Чили восполнить пробел в приобретении знаний и получить новое сравнительное преимущество. Другими словами, развитие этой сферы является не просто следствием свободных рыночных отношений, но результатом целенаправленной государственной политики, конкретных шагов и эффективного международного сотрудничества⁴. В результате применения различных технологий для выращивания лосося была выявлена наиболее подходящая технология для Чили. Активное общение между предпринимателями и готовность делиться опытом способствовали выявлению правильных технологий для данного региона, обмену знаниями и информацией.

Лососевое хозяйство имеет огромное значение с точки зрения занятости: около 8000 прямых и 2200 косвенных рабочих мест в 1992 году, 38400 прямых и 15000 косвенных рабочих мест в 2004 году в южных регионах страны, где возможности трудоустройства были сильно ограничены⁵.

Успешный опыт выращивания лосося, и как следствие увеличение экспорта данной отрасли, обусловлен научно-технологическими, а также другими институциональными и социально-экономическими факторами, которые развивались вместе и взаимодействовали друг на друга. Путь развития данной отрасли в Чили может быть полезным опытом для разработки и реализации политики другими странами. Необходимо понимать язык организации производства отрасли в связи с процессами обучения предприятий, постепенным формированием государственных и частных кластеров входа и выхода на рынок. Достижение международной конкурентоспособности является результатом политики, которая поощряет сотрудничество между предприятиями, правительственными учреждениями, финансовыми учреждениями, исследовательскими лабораториями, университетами и органами местного самоуправления.

⁴ Lebdioui A., Chile's Export Diversification since 1960: A Free Market Miracle or Mirage?, Development and Change, Published on behalf of the International Institute of Social Studies, The Hague, 2019 October

⁵ Iizuka M., Gebreyesus M., Using Functions of Innovation Systems to Understand the Successful Emergence of Non-traditional Agricultural Export Industries in Developing Countries: Cases from Ethiopia and Chile, The European Journal of Development Research, 2016

Использованные источники:

1. Hosono, A., ‘ Genesis of Chilean Salmon Farming’, in A. Hosono, M. Iizuka and J. Katz (eds) Chile's Salmon Industry: Policy Challenges in Managing Public Goods, 2016 pp. 21– 44. Tokyo: JICA Research Institute
2. Lebdioui A., Chile's Export Diversification since 1960: A Free Market Miracle or Mirage?, Development and Change, Published on behalf of the International Institute of Social Studies, The Hague, 2019 October
3. Iizuka M., Gebreeyesusb M., Using Functions of Innovation Systems to Understand the Successful Emergence of Non-traditional Agricultural Export Industries in Developing Countries: Cases from Ethiopia and Chile, The European Journal of Development Research, 2016
4. <https://www.worldbank.org/en/country/chile/overview>
5. <https://www.statista.com/statistics/605580/distribution-of-global-copper-reserves-by-select-country/>

Созинова К.С.
студент 3 курса
факультет «Высшая бизнес-школа»
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ (ФГБУ ВО Ом ГПУ)
Россия, г. Омск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ключевые слова: стратегическое маркетинговое планирование, торгово-промышленное предприятие, прямой маркетинг, клиентская база, реклама, рыночная ситуация, прибыль, эффективность.

Sozinova K.S.
Student
3rd year, Faculty " Higher business school"
OMSK state PEDAGOGICAL UNIVERSITY (fgbi VO Om GPU)
Russia, Omsk

**IMPROVING THE STRATEGIC MARKETING PLANNING OF A
COMMERCIAL AND INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Keywords: strategic marketing planning, commercial and industrial enterprise, direct marketing, customer base, advertising, market situation, profit, efficiency.

В условиях современной жесткой конкурентной борьбы и постоянно меняющегося рынка, изменяющегося государственного регулирования тех или иных отраслей, поиска все новых путей удовлетворения потребностей потребителя, очень важно, чтобы в компании уделяли внимание не только внутреннему состоянию дел, но и вырабатывали долгосрочную стратегию развития, которая позволит не только успевать за изменениями, происходящими в окружающей среде, но и быть успешными в своей отрасли.

Для достижения необходимых преимуществ торгово-промышленному предприятию можно порекомендовать использовать прямой маркетинг. Для этого оно должно:

- обучить продавцов продажам по телефону,
- пользоваться прямой почтовой рассылкой на конкретные адреса, в которой могут содержаться предложения, объявления, напоминания и др.
- рассчитывать и планировать затраты, связанные с прямым маркетингом,
- информировать потребителей об оказываемых услугах и предоставляемых товарах,
- нормировать рекламные звонки о продажах,

- регулярно оценивать долю откликов от почтовой рассылки,
- раздавать потенциальным клиентам данные своего предприятия, представленные на визитных карточках и др.

Для прямого маркетинга может использовать интернет, электронную почту, факс. Из данных источников предприятие может не только получать информацию, но и продвигать собственный товар на рынок.

Прямому маркетингу способствуют выставки, ярмарки. Их основная цель не только продажа, но и реклама, а также знакомство с продукцией предприятия посредством бесплатного распространения производимых товаров.

Сэкономить рекламный бюджет может и объединение в рекламных кампаниях с партнерами по сходному бизнесу. Это не только экономит денежные средства, но и смягчит конкурентную обстановку, наладит деловые отношения и сотрудничество.

Совершенствуя систему стратегического планирования, предприятие особое внимание должно обращать на затраты, возникающие при поддержании каналов сбыта. Они должны не превышать прибыль от реализации товаров. Для этого при использовании каналов сбыта необходимо тщательно их выбирать и строить.

Любое торгово-промышленное предприятие имеет определенный перечень клиентов. Однако клиентской базы как таковой у многих предприятий нет. Нет необходимой полной характеристики клиентов, информация о них собирается спонтанно и не всегда используется. Именно поэтому предприятиям можно порекомендовать в долгосрочной перспективе выполнить следующее:

- 1) обозначить полный перечень своих клиентов,
- 2) для каждого клиента создать его паспорт, в котором помимо названия, адреса, контактных лиц и их координат, необходимо указать размер организации и сферу ее деятельности, ассортимент продукции, полную историю покупок их стоимость, неудовлетворительные моменты сотрудничества и др.,
- 3) распределить всех частных клиентов на обобщённые группы для удобства работы с ними,
- 4) производить полную регистрацию всей сопутствующей информации по каждой сделке с каждым клиентом,
- 5) регулярно пополнять базу данных о клиентах,
- 6) регулярно анализировать имеющиеся клиентскую базу, выделяя определенные целевые группы.

Любые предлагаемые мероприятия по совершенствованию системы стратегического планирования маркетинга можно оценить с точки зрения экономической эффективности. Экономическая эффективность выступает в качестве показателя, показывающего результативность хозяйственной деятельности любого предприятия, который равен разнице между всеми результатами и затратами.

Чаще всего предприятие в своей хозяйственной деятельности ориентируется на показатель прибыли. Но он не является единственным показателем эффективности. Это может быть повышение производительности труда, увеличение стоимостной оценки продукции и др.

Если предприятие выберет оптимальный канал сбыта, это повысит эффективность его деятельности. Она будет основана на снижении издержек при интенсивном распределении товаров.

Прямой маркетинг и создание полной базы данных своих клиентов позволит предприятию осуществлять постоянную и регулярную связь со своими клиентами с целью обмена необходимой информацией. Оно сможет правильно оценивать их потребности, соизмерять возможности и быстро реагировать как на изменения целевой аудитории, так и на меняющуюся конъюнктуру рынка.

Предприятие должно активно использовать рекламу в интернете, почту, телефон и факс с целью позиционирования своего товара перед потенциальными покупателями. Любой из видов рекламы предприятия должен содержать исчерпывающую информацию о его товарах.

На предприятии обязательно должен быть специализированный отдел маркетинга, отвечающий за отслеживание и контроль всей маркетинговой информации. Это позволит повысить экономический эффект от маркетинговых мероприятий.

Чаще всего на рынке торгово-промышленных предприятий конкурентная борьба ведется при помощи жесткой ценовой конкуренции. Наблюдается демпинг. Если какое-то из предприятий придумывает в системе маркетинга что-то новое, то практически все конкуренты тут же копируют его. В связи с таким положением на рынке сложно вести конкурентную борьбу. Именно поэтому каждое предприятие должно разработать такую маркетинговую стратегию, которая позволит учесть все имеющиеся приоритеты, правильно оценить рыночную ситуацию и использовать имеющиеся сильные стороны своей деятельности.

Для разработки стратегии дальнейшего развития маркетинговой деятельности необходимо провести следующие виды маркетингового анализа: анализ стратегического положения на рынке; сравнительный анализ финансового состояния с отраслевыми и общероссийскими показателями; выделить факты, свидетельствующие о степени надежности самого предприятия; анализ существующей системы управления предприятием; профиль среды; SWOT-анализ.

Для получения данных о покупательской привлекательности продукции можно порекомендовать проведение социологических опросов среди покупателей. В рамках данного опроса покупатели ответят, на какие критерии они обращают внимание при выборе магазина.

Так же необходимо проанализировать стратегическое положение торгово-промышленного предприятия на рынке. Оно позволит в дальнейшем выработать рекомендации по стратегическому развитию.

Для того чтобы иметь полное представление о существующей рыночной ситуации, необходимо анализировать как свои сильные и слабые стороны, так и сильные и слабые стороны своих конкурентов. Необходимо понять, какой стратегии придерживаются конкурентные предприятия и, в соответствии с этим, разрабатывать собственную стратегию поведения на рынке. Она позволит обеспечить конкурентные преимущества на долгосрочную перспективу в 3-5 лет.

Таким образом, торгово-промышленным предприятиям можно порекомендовать выполнить полное сегментирование рынка и учесть в нём всех потенциальных покупателей. Это позволит организовать и скоординировать маркетинговые мероприятия в будущем, а также осуществлять необходимый контроль за результатами своей торгово-сбытовой деятельности.

Использованные источники:

1. Андреева Н. Н. Формы современного прямого маркетинга / Н. Н. Андреева // Маркетинговые коммуникации. - 2018. - № 4. - С. 236 -247.
2. Ефимова С. А. Маркетинговое планирование. / С. А. Ефимова. - М.: Альфа-Пресс, 2018. - С. 122.
3. Зиннуров У. Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии. / У. Г. Зиннуров. - М.: МАИ, 2018. - С. 34.
4. Новиков О. А. Коммерческая деятельность производственных предприятий. / О. А. Новиков. – СПб: Питер, 2018. – 395 с.
5. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И В. Корнеева. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 560 с.

Чумак И.А.

аспирант

кафедра Теории менеджмента и бизнес технологий

РЭУ им. Г. В. Плеханова

Россия, г. Москва

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ АВТОВЕБИНАРОВ

Аннотация: Внедрение новых платформ, которые основаны на полной или частичной автоматизации это ответ предприятий на интенсивное развитие общества. Постоянный контроль поступающей информации, повышение качества обработки информации, а также скорость принятия решений на разных уровнях – вот залог успешного развития бизнеса

Ключевые слова: Автовебинар, автоворонка, автоматизация бизнеса, автоматизация бизнес-процессов.

Chumak I.A.

Postgraduate Student, Department of Management Theory and Business

Technologies of the PRUE

Moscow, Russian Federation

AUTOMATION AND CONTROL BUSINESS PROCESSES, FOR EXAMPLE AUTOVAINERA

Annotation: The introduction of new platforms that are based on full or partial automation is the response of enterprises to the intensive development of society. Constant monitoring of incoming information, improving the quality of information processing, as well as the speed of decision-making at different levels- this is the key to successful business development.

Keywords: Autosabina, autovariance, business automation, automation of business processes.

Автоматизация бизнес-процессов – это действия, которые призваны сократить или и вовсе устранить рутинные и простые задачи с помощью специальных online или offline сервисов. Благодаря этому, значительную часть задач (прим. Прием заказов, выставления счетов, ведение бухгалтерской отчетности, контроль выполнения KPI и многое другое) можно осуществлять в автоматическом режиме, без участия человеческих ресурсов.

В том случае если предприятие планирует масштабировать свой бизнес – то автоматизация это единственный оптимальный выход, если организация планирует при этом экономить свои издержки и ускорить работу всех бизнес-процессов.

Чем автоматизация будет полезна любой компании:

Увеличить прибыль. Автоматизация бизнес-процессов позволяет обслуживать большее количество клиентов меньшим количеством

сотрудников. Когда рутинные задачи организованы с помощью специальных программ, участие человека нужно только в нестандартных ситуациях. Прибыль компании растет, а расходы на персонал — нет. Сотрудники могут получать большую зарплату, так как успевают обрабатывать больше клиентов.

Сэкономить время. Некоторые задачи, например, распределение заказов между менеджерами, вообще не приносят компании деньги, но делать их нужно, иначе все процессы остановятся. Автоматизация таких задач помогает сотрудникам больше заниматься делами, которые требуют творческого подхода или приносят прибыль.

Повысить эффективность и точность процессов. Есть процессы, в которых очень важна точность. К примеру, оформление накладных в службе доставки интернет-магазина. Лучше дать пользователю выбрать нужное почтовое отделение из списка, чем заставить менеджера принимать заказы по телефону. Менеджер устанет и ошибется, посылку отправят не туда и клиент не получит заказ в срок по вине магазина.

Улучшить процессы. Некоторые бизнес-процессы или очень дорого, или вообще нереально обработать вручную. К примеру, обзвонить всех участников конференции на 1000 человек и напомнить им, что конференция завтра. Но им можно отправить SMS и email или сделать обзвон с помощью робота. Автоматизация выводит компанию на новый уровень персонализации в работе с клиентами.

Одним из эффективных инструментов автоматизации является автоворонка.

Автоворонка продаж — это продвижение пользователя по воронке продаж с помощью автосообщений и сбора информации о клиентах. **Воронка продаж** — это пошаговый путь, который клиент проходит от узнавания вашего продукта до покупки.

Рассмотрим практический кейс с применением технологий по автоматизации всех бизнес-процессов на примере настройки автоворонки по автовебинару (постоянно повторяющийся вебинар для новых пользователей), с использованием ряда инструментов по автоматизации (Таблица 1).

Шаг	Цель	Инструменты
Шаг первый	Создать сайт и настроить рекламу	Инструменты по созданию сайтов: Wordpress Запуск рекламы: SMM, Яндекс Директ, Google Ads
Шаг второй	Снять Автовебинар и транслировать его с определенной периодичностью	Сервис Бизон: start.bizon365.ru.
Шаг третий	Создать цепочку писем. Довебинарная серия: 1. Письмо: «Спасибо за регистрацию» + «Информация про вебинар»	Сервис ГетРеспонс: getresponse.ru

	2. Два письма с напоминанием о вебинаре: За 12 часов, за 15 минут (С ссылкой на вебинар)	
Шаг четвертый	Автозвонок-напоминание	Сервис: smsc.ru
Шаг пятый	Запуск Вебинара и технический контроль	Сервис Бизон: start.bizon365.ru.
Шаг шестой	Серия писем послевебинарной продажи: 1. 1. Письмо благодарности за участие в вебинаре 2. 2. Письмо с УТП (Уникальное торговое предложение) и персонализированной скидкой.	Сервис ГетРеспонс: getresponse.ru
Шаг седьмой	Запуск рекламных кампаний на ту аудиторию, которая ушла и не зарегистрировалась на вебинар, а также на ту, которая поучаствовала и ничего не приобрела.	Запуск ретаргетинговой рекламы: SMM, Яндекс Директ, Google Ads

Следует учитывать, что для запуска такой схемы необходимо заранее продумать идеи креативов для писем и рекламных кампаний, однако, один раз настроив все процессы можно автоматизировать всю работу такой системы на 99%. Действия менеджеров в конечном итоге сводится лишь к периодическому контролю рекламных кампаний и внесением средств на баланс обслуживающих сервисов.

Использованные источники:

1. Что такое автоматизация бизнес-процессов // www.unisender.com/ URL: www.unisender.com/ru/support/about/glossary/chto-takoe-avtomatizacija-business/ (дата обращения: 14.04.2020).
2. Ссылка на материалы по вебинару // webinar.1cmarketing.pro.

Шинина М.В.
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
университет ИТМО»
Россия, г. Санкт-Петербург

МЕТОДЫ ОТРАЖЕНИЯ ФИШИНГОВЫХ АТАК

Аннотация: В данной работе рассматриваются методы по защите данных компании в ходе фишинговых атак, представлены статистические данные и выявлены наиболее эффективные меры защиты.

Ключевые слова: информационная безопасность, фишинг, многоуровневый метод, статический анализ, машинное обучение.

Shinina M.V.

PHISHING ATTACK DETECTION TECHNIQUES

Abstract: This paper discusses methods for protecting company data during phishing attacks, presents statistical data and identifies the most effective protection measures.

Keywords: information security, phishing, multilevel method, static analysis, machine learning.

Каждую минуту отправляется более 270 миллиардов электронных писем, и 149 миллионов из них являются попытками фишинга. Кроме того, 90 процентов вредоносных программ передаются по электронной почте, так как вложения электронных писем и загруженные файлы обеспечивают мошенникам доступ к сети компании[3].

Количество данных атак только растет, поэтому компании прибегнули к надежным решениям безопасности, обучению сотрудников и соблюдению политик и методов определения угроз, но 40 процентов фишинговых атак все таки проходят защитные меры.

На данный момент компании прибегают к нескольким методам для предотвращения, выявления и смягчения попыток фишинга. Внедрение многоуровневых решений для поиска и контроля безопасности сети является одним из наиболее действенных методов защиты от угроз мошенников..

С помощью этого метода добавляются каналы аналитики угроз для обнаружения последних данных об угрозах, которые можно увидеть в свободном доступе, шлюзы безопасности электронной почты могут блокировать вредоносные файлы и отправителей, а система динамического анализа выявляет вредоносные программы в приложениях к письмам, распознавая подозрительные файлы. При использовании многоуровневого метода понижается риск проникновения мошенников в сеть, если одну из защитных мер удалось обойти[1].

Для эффективной защиты компаниям необходимо выявить какие участки наиболее интересны для фишинга. Не стоит забывать, что получение доступа к сети компании может начинаться с менеджеров и более

низкоуровневых отделов. Около 70% атак были направлены именно на отдельные участки и менеджеров среднего уровня.

Используя ролевую модель разграниченного доступа и оценку доменов, можно определить, какие сотрудники подвергаются наибольшему риску, так организации могут более эффективно использовать свои ресурсы, направив дополнительные меры безопасности на конкретных сотрудников или отделы.

Но развитие цифровых технологий не стоит на месте, что повышает и уровень вредоносных программ. Чтобы обеспечивать должную информационную безопасность необходимо постоянно повышать степени защиты, брать высококвалифицированных аналитиков и проводить обучение своих сотрудников на соблюдение мер и политик безопасности.

Существующие методы автоматического обнаружения угроз опираются на то, что аналитики будут просто доверять решениям и рекомендациям программы, которая дает инструкции не учитывая специфику внутренней политики компании и характеру угроз, но при этом аналитикам необходимо действовать быстро для устранения угрозы.[2] Им требуется способ быстрой загрузки и распаковки большого количества данных, а также необходимость следовать полученным знаниям в области безопасности. Статический анализ и машинное обучение обеспечивают обнаружение утечек или ошибок в реальном времени, и автоматизируют трудоемкие процессы, а также предоставляют методы проверки предупреждений и исправлений по существующим угрозам.

Помимо предоставления сотрудникам возможности средств обучения безопасности, обучение и переобучение аналитиков и специалистов по безопасности может улучшить как защиту от фишинга, так и способность аналитиков смягчать другие формы кибератак.[2]

В сочетании с многоуровневым методом, обучением сотрудников и установлением приоритетов для объектов с высоким риском, статический анализ файлов и машинное обучение могут стать эффективной защитой от фишинговых атак.

Использованные источники:

1. <http://www.s-director.ru> электронный журнал «Директор по безопасности».
2. Ю. Родичев "Нормативная база и стандарты в области информационной безопасности" (2017).
3. <http://www.tadviser.ru> статья «Способы оценки информационной безопасности»

Шкабаро А.Я.
студент магистратуры 2 курса
факультет Бизнеса и Права
Карагандинский экономический Университет Казпотребсоюза
научный руководитель: Есенбаева Г.А., д.п.н.
профессор
Казахстан, г. Караганда

ПРОБЛЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ЕАЭС И ЕВРОСОЮЗА

Аннотация: Любой товар, поставляемый на территорию государств Европейского Союза, должен в обязательном порядке соответствовать применяемым стандартам. Их качество и безопасность для здоровья человека, окружающей среды подтверждаются знаком СЕ (европейский сертификат). Он применяется для маркировки продукции, прошедшей процедуру обязательной сертификации на европейском рынке. Такая маркировка предназначена только для продукции, соответствующей обязательным сертификационным требованиям. Однако при получении сертификата соответствия стандартам могут возникнуть некоторые проблемы.

Ключевые слова: сертификация, продукция, стандарт, соответствие, экспорт, проблемы

Shkabaro A.Y.
undergraduate
2 course, Faculty of Business and Law
Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz
Kazakhstan, Karaganda city
Scientific director: PhD, professor
Esenbaeva G.A.

PROBLEMS OF CERTIFICATION OF PRODUCTS IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF THE EAEU AND THE EUROPEAN UNION

Annotation: Any product delivered to the territory of the European Union must comply with applicable standards. Their quality and safety for human health and the environment are confirmed by the CE mark (European certificate). It is used for labeling products that have passed the mandatory certification procedure in the European market. Such marking is intended only for products that comply with mandatory certification requirements. Alone while obtaining a certificate of compliance with standards, there may be some problems.

Keywords: certification, production, standard, accordance, export, problems

На рынке продукции, подлежащей обязательному подтверждению

соответствия является его соответствие требованиям, установленным техническими регламентами которая подтверждено в установленном порядке.

Запрещается ввоз и реализация продукции, не прошедшей подтверждение соответствия, при обязательном подтверждении соответствия. В контрактах на поставку импортируемых товаров, подлежащих обязательному подтверждению соответствия и предназначенных для торговли, должны быть приложены наименование продукции, наименование страны и производителя, срок хранения (Срок годности, Срок эксплуатации), условия хранения, информация на государственном и русском языках. Иностранные сертификаты соответствия, отчеты об испытаниях продукции и знаки соответствия признаются в соответствии с международными договорами.

Добровольное подтверждение соответствия продукции, услуг, процессов, не относящихся к требованиям, установленным техническими регламентами, осуществляется по инициативе и требованию заявителя. Добровольное подтверждение соответствия не заменяет обязательного подтверждения соответствия продукции, если оно установлено техническими регламентами. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется органом по подтверждению соответствия на основании соглашения.[1]

Любой товар, поставляемый на территорию государств Европейского Союза, должен в обязательном порядке соответствовать применяемым стандартам. Их качество и безопасность для здоровья человека, окружающей среды подтверждаются знаком СЕ (европейский сертификат). Он применяется для маркировки продукции, прошедшей процедуру обязательной сертификации на европейском рынке. Такая маркировка предназначена только для продукции, соответствующей обязательным сертификационным требованиям.

Использование знака европейского сертификата соответствия СЕ в рекламных целях категорически запрещено. Кроме того, на добровольной основе отсутствуют схемы, позволяющие маркировать не предназначенные продукты.

Основными задачами обязательной сертификации товаров для европейского рынка являются: [2]

- ускорение торговли на межгосударственном уровне;
- создание единых требований к качеству и безопасности производимой или реализуемой продукции;
- благоприятное воздействие на экономику, создание предпосылок ее динамичного развития;
- свободное обращение товаров на европейском рынке.

Впервые вопрос о создании общих стандартов на все продукты, реализуемые на европейском рынке, появился в 1985 году. Однако сами эти

стандарты появились только через 8 лет. Именно тогда появился знак СЕ и он все еще используется. Требования, которые необходимо выполнить, были пересмотрены при изменении в 2008 году системы стандартизации в лучшую сторону.

Когда речь идет о европейском знаке сертификации- чаще всего обозначают знак СЕ. Эта обязательная сертификация применяется к продукции, если она прошла все необходимые процедуры сертификации. Кроме того, часто упоминается ряд добровольных знаков и сертификатов. Это знак качества GS, а также маркировка TUV. Чаще всего получение добровольной маркировки намного сложнее, чем стандартные процедуры обязательной сертификации. При этом добровольная маркировка соответствия является дополнительным конкурентным преимуществом для продуктов. Не только на рынке ЕС, но и в Казахстане.[3] Действительно, многие европейские компании, работающие на рынке Казахстана, предпочитают работать с известными европейскими компаниями, обладающими признаками соответствия безопасности и качества.

Многие товары, экспортируемые в ЕС, должны получить знак СЕ. Это требует соответствия вашей продукции директивам Европейского Союза. В отличие от системы сертификации в Российской Федерации, в ЕС в последние годы он полностью зарекомендовал себя, если есть нарушения, могут подвергаться серьезным финансовым последствиям, а также уголовному преследованию. Поэтому надо ответственно относиться к сертификации европейской продукции.

В декларации о соответствии указываются: наименование и местонахождение заявителя; информация об объекте подтверждения соответствия, позволяющем идентифицировать данную форму; наименование технического регламента на продукцию, соответствие требованиям которого подтверждено; заявление заявителя о безопасности продукции о использовании продукции в соответствии с установленными целями и применении мер обеспечения ее соответствия требованиям, установленным техническими регламентами.; соответствия требованиям, установленным техническими регламентами; обоснованность декларации соответствия; иная информация, предусмотренная соответствующими техническими регламентами.

Декларация о соответствии принимается на срок, установленный производителем продукции, основанный на планируемом сроке выпуска продукции, но не более одного года. Декларация о соответствии подлежит регистрации в органе по подтверждению соответствия, в область аккредитации которого входит данный вид товара. Декларация о соответствии имеет юридическую силу на всей территории Республики Казахстан вместе с сертификатом соответствия, оформленным и зарегистрированным в порядке, установленном правилами государственной системы технического регулирования в сфере подтверждения соответствия. Декларация о соответствии может осуществлять: принятие Декларации о

соответствии на основании отдельных доказательств; принятие Декларации о соответствии на основании доказательств, полученных с участием органа по подтверждению соответствия.

Сертификат соответствия техническим регламентам Евразийского экономического союза (далее-сертификат ТР ЕАЭС, сертификат соответствия) - официальный документ, подтверждающий, что продукция соответствует всем обязательным требованиям по качеству и безопасности, установленным техническими регламентами.

Сертификат соответствия выдается в специальной форме, заверяется подписью руководителя и эксперта аккредитованного органа, печатью. Бланк сертификата имеет несколько степеней защиты от подделки денег: гильохе рама, голографический элемент безопасности, микротекст, типографский номер и серийный номер формы.

Сертификат соответствия может быть выдан только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным на территории государств-членов ЕАЭС. Заявителем могут быть производители, поставщики и импортеры на основании согласия уполномоченного представителя иностранного производителя.

Кроме системы обязательной оценки качества товаров в Казахстане применяется добровольная система сертификации. Одной из основных проблем в этой области является отсутствие системы сертификации, предоставляемой производителям и продавцам на фоне их большого количества. Это вызывает ряд вопросов сертификации. При выборе добровольных систем производители сталкиваются с использованием административных ресурсов. Они не дают надежной оценки качества и безопасности продукции. В использованных системах отсутствуют процедуры сертификации и единые стандарты маркировки продукции. В результате многие добровольные сертификаты не верят потребителям.

Таким образом, вышеперечисленные возможные проблемы могут возникнуть при сертификации продукции и приостановить экспорт товара. Основным отраслем в нашей стране является сфера туризма. Поэтому крайне важно иметь сертификацию на проведение туристических услуг. Для подтверждения полного соответствия сертифицированной продукции всем установленным требованиям применяется специальный документ - сертификат соответствия, выданный в соответствии с правилами соответствующей системы сертификации.

Использованные источники:

1. Шаповал М. И. Менеджмент качества: Учебник. - М .: Т-во "Знание", КОО, 2003. - 475 с.
2. Крылова Г. Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии. - М .: ЮНИТИ, 2000. - 526 с.
3. Притульская Н. В., Самойленко А. А. Сертификация продовольственных товаров: Опорный конспект лекций. - М .: КНТЭУ, 2002. - 118 с.

Оглавление

Айдемирова У.А., УЧЕТ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	3
Арсланова Э.А., ИНФОРМАЦИОННО-ЦЕННОСТНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	8
Ахмедова Р.И., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	12
Бердникова Л.Ф., Гуслякова М.Г., К ВОПРОСУ ОБ УЧЁТЕ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	15
Владимирова А.А., СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	18
Гончарова Н.В., Голоднова А.И., Кузнецова Е.А., БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ	23
Гурко Д.А., СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	27
Иванова В.С., СИСТЕМА НАЙМА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	30
Исмаилов У.Ф., КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ), ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	33
Караванская Е.В., БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	37
Кудласевич В.А., Невдах С.В., ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ДОХОДЫ» И «РАСХОДЫ» В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	41
Лихобабина А.И., СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	45
Махмудов Б.Э., МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ.....	47

Нургалиева А.К., Нургалиева Т.К., АКТИВИЗАЦИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ЧЕРЕЗ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ	50
Полюшко Ю.Н., Ефимова Д.В., ПУТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	56
Потапова Ю.В., ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЕРЕМЕНЫ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ	58
Рахманова З.А., Усманова Н.Х., НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК.....	62
Садькова А.И., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.....	64
Самсонова М.В., Семенова Д.П., КОНЦЕПЦИЯ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ	66
Саргсян А.Т., РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ОПЫТ ЛОСОСЕВОДСТВА В ЧИЛИ	73
Созинова К.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	77
Чумак И.А., АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ БИЗНЕСС- ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ АВТОВЕБИНАРОВ	81
Шинина М.В., МЕТОДЫ ОТРАЖЕНИЯ ФИШИНГОВЫХ АТАК	84
Шкабаро А.Я., ПРОБЛЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ЕАЭС И ЕВРОСОЮЗА.....	86

Научное издание

ЭКОНОМИКА 2020. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы II международной
научно-практической конференции
16 апреля 2020

Статьи публикуются в авторской редакции
Ответственный редактор Зарайский А.А.
Компьютерная верстка Чернышова О.А.