

**РУК** 

Российский университет  
кооперации

Поволжский  
кооперативный  
ИНСТИТУТ



# **Вестник**

*научного  
студенческого  
общества*

*Электронный  
журнал*

**№ 1(7)  
2017**

# Вестник научного студенческого общества

Электронный журнал

Учредителем и издателем журнала является Поволжский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»



2017

№ 1 (7)

Журнал основан  
в 2015 году

## Редакционная коллегия

### Главный редактор

кандидат технических наук, доцент  
**ГОЛИКОВ Павел Александрович**

### Члены редакционной коллегии

доктор исторических наук профессор  
**ВАРФОЛОМЕЕВ Юрий Владимирович**

кандидат юридических наук  
**СИНЕЛЬНИКОВА Наталья Александровна**

кандидат филологических наук  
**ВОРОНОВСКАЯ Ирина Андреевна**

кандидат экономических наук, доцент  
**БЕЛЯЕВА Ольга Владимировна**

кандидат экономических наук  
**ВИТКАЛОВА Алла Петровна**

кандидат экономических наук, доцент  
**КАМЕНЕВА Светлана Евгеньевна**

кандидат филологических наук, доцент  
**ЧЕРВОВА Елена Васильевна**

**ЖИБАЛОВА Лариса Геннадьевна**

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка и дизайн – *Я. С. Шатило*

### Адрес редакции:

413100, Саратовская область, город Энгельс, улица Красноармейская, дом 24,  
кабинет 20

Тел: (8453) 56-85-44, доб. 3221, e-mail: lzhibalova@rucoop.ru

© Поволжский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации», 2017



## СОДЕРЖАНИЕ

Аббасова Л. О. КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ПРАВИЛЬНЫЙ ИХ ВЫБОР В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	5
Абдурахманова Э. И. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ .....	5
Баландина Е. А. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	6
Баландинская Е. В. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	7
Бердникова А. Ю. АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ .....	8
Бикташева М.Н. ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ФИРМ И КОМПАНИЙ .....	9
Гончаров А. В. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	10
Дуйсенова А. Е. ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
Каверин А. В. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	12
Катрыч Н. А. РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	13
Кижяева М. В. К ВОПРОСУ О РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАДАЧИ ОБЩЕСТВА .....	14
Коваленко О.В. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	15
Корчагина А. Т. К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	16
Костюк С. В. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	17



<b>Логинова С. В.</b> <b>ФИНАНСОВАЯ СРЕДА</b> <b>МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>18</b>
<b>Медведев М. К.</b> <b>ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ</b> <b>ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ .....</b>	<b>19</b>
<b>Николаева Е.В.</b> <b>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА</b> <b>И ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА.....</b>	<b>20</b>
<b>Новикова Ю. С.</b> <b>ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ</b> <b>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</b>	<b>21</b>
<b>Новикова О. В.</b> <b>КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ,</b> <b>СОВЕРШЕННЫХ ТЕРРОРИСТКАМИ-СМЕРТНИЦАМИ.....</b>	<b>22</b>
<b>Орлов А. А.</b> <b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ</b> <b>И РАЗЛИЧНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ .....</b>	<b>24</b>
<b>Певнева С. С.</b> <b>СОСТАВ И СТРУКТУРА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ .....</b>	<b>25</b>
<b>Перфилов В. Н.</b> <b>ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b> <b>ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА .....</b>	<b>26</b>
<b>Петличенко А. С.</b> <b>ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ</b> <b>РАБОТАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</b>	<b>26</b>
<b>Погодаева В.С.</b> <b>РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА</b> <b>В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</b>	<b>28</b>
<b>Сараева Т. Ю.</b> <b>КОЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b> <b>НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАКОНУ .....</b>	<b>28</b>
<b>Сивакова О. А.</b> <b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА.....</b>	<b>30</b>
<b>Тарасенко А. С.</b> <b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ</b> <b>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</b>	<b>31</b>
<b>Тетерева М. В.</b> <b>АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</b>	<b>32</b>
<b>Черноусова Ю.В.</b> <b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</b>	<b>34</b>



Аббасова Л. О.

## КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ПРАВИЛЬНЫЙ ИХ ВЫБОР В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Экономическая конкуренция, обусловленная потребностью производить и реализовывать продукцию, на сегодняшний день является самой жесткой. Чтобы преуспеть в ней, предприятия должны предложить более высокие стандарты жизненного уровня своим работникам.

Представление о том, как следует вести конкуренцию на рынке, в последнее время изменилось. В настоящее время принято считать, что конкуренция переходит от производственной ориентации (массовое производство по низким ценам и большие усилия по реализации товара) к ориентации на потребителя (производство и реализация основываются на понимании и удовлетворении потребностей и вкусов покупателей). Такой переход есть результат усиления конкуренции, однако, он, в свою очередь, также обостряет конкуренцию [1, с. 67].

Ориентация на потребителя однозначно требует удовлетворения потребности покупателя. Концепция маркетинга, предполагающая, что основной целью предприятия является получение прибыли для организации в целом, ее сотрудников и акционеров посредством производства удовлетворяющей запросы покупателей продукции, есть естественное развитие ориентации на потребителя. Данная концепция делает очевидным тот факт, что ни производство, ни продажи, ни потребители не существуют в вакууме. Они существуют в конкурентной рыночной среде, которая становится все жестче,

и именно конкурентоспособность выступает как основная движущая сила концепции маркетинга.

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциальный человеческий капитал и другие ресурсы. Стратеги должны обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг [2, с. 203].

Корпоративные стратегии предприятия должны соответствовать его рыночным позициям и способствовать поддержанию равновесия в ориентации на потребителя и на конкурентов. В кризисных условиях анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии позволяют принять осознанное решение о том, какой вид деятельности предприятия в настоящий момент приносит доход, и поэтому имеет право на существование. Как правило, при всем разнообразии стратегий их условно можно разделить на четыре группы: стратегии роста, стратегии ограниченного роста, стратегии сворачивания деятельности (ухода из бизнеса), комбинации из вышеперечисленных стратегий.

Именно от правильного выбора стратегии конкурентной борьбы зависит и жизнестойкость, и прочность успеха предприятия.

### Библиографический список

1. **Архипова Л. С.** Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции : монография / Л. С. Архипова, Г. Ю. Гагарина, А. М. Архипов. М. : ИНФРА-М, 2015.
2. **Ведута Е. Н.** Стратегия и экономическая политика государства : учеб. пособие / Е. Н. Ведута. 2-е изд., доп. и испр. М. : ИНФРА-М, 2014.

Абдурахманова Э. И.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, значение которых столь велико, что они сравниваются с «кровеносной системой», обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому решение финансовых вопросов – отправной момент в деятельности любого субъекта хозяйствования.

В условиях рыночной экономики они имеют первостепенное значение.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого их анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью обеспечения финансо-



вой стабильности и финансовой безопасности предприятия [1, с. 98].

*Финансовое состояние предприятия* характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

*Финансовое состояние предприятия* может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия, и наоборот.

*Финансовая устойчивость – внутреннее проявление финансового состояния предприятия*, отражающее сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

*Финансовое состояние предприятия*, его устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой

и финансовой деятельности. Успешное выполнение производственного и финансового планов положительно влияет на *финансовое состояние предприятия*. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции повышается ее себестоимость, уменьшаются выручка и сумма прибыли и, как следствие – ухудшаются *финансовое состояние предприятия* и его платежеспособность. Следовательно, устойчивое *финансовое состояние предприятия* является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия [2, с. 103].

Устойчивое *финансовое состояние предприятия*, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

#### Библиографический список

1. Поветкина Н. А. Финансовая устойчивость Российской Федерации. Правовая доктрина и практика обеспечения / Поветкина Н. А.; под ред. Кучерова И. И. М. : Контракт, ИЗиСП, 2016.
2. Казакова Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н. А. Казакова. М. : ИНФРА-М, 2013.

Баландина Е. А.

## ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главным результатом в экономическом плане у компании является получение прибыли, но величина прибыли не будет считаться показателем эффективной работы. Только рентабельность будет служить показателем эффективности затраченных компанией средств на достижение результата.

Рентабельностью будет считаться коэффициент отношения прибыли к затратам. Под прибылью можно понимать, как прибыль от реализации продукции (услуг), чистую прибыль, прибыль от другой деятельности компании. Под затратами можно применить показатели оборотных фондов, фондов основных, себестоимость услуги или товара и показатель капитала, будь то собственный или заемный.

Рентабельность фирмы означает, что при продаже услуг, работ или товара она

полностью покрывает все расходы, при этом получая прибыль. В общем понятии рентабельностью является прибыль и доход, но это не полностью отражает действительность – изменение суммы прибыли и уровня рентабельности происходят непропорционально, а также в разной направленности. При функционировании предприятия на рентабельность сказываются факторы, делящиеся на две группы – внешние и внутренние.

К внешним факторам можно отнести воздействие обстановки на рынке услуг/товаров, территориальное расположение и государство. Внутренние факторы будут делиться на производственные и непроизводственные. Если во время анализа обозначить внешние и внутренние факторы, касающиеся рентабельности, то это позволит получить более точные значения

эффективности. Приведем описание касательно внутренних факторов, так как именно их компания способна менять и настраивать под нужды своей цели. В свою очередь внутренние факторы делятся на производственные – тесно связанные со спецификой компании, и внепроизводственные – не касающиеся деятельности компании [1, с. 283].

Стоимость транспортировки по спланированному маршруту, исполнения в полном объеме всех обязательств перед компанией поставщиками и покупателями, географическое расположение предприятия – все это внепроизводственные факторы. Также затраты оказывают и мероприятия по защите природы, особенно в некоторых областях производства, такие как например металлургия. Хотя российская специфика ведения бизнеса предполагает пути обхода этих затрат, в частности – несанкционированные сбросы/захоронения химических отходов, вырубка лесополосы без имеющихся на то разрешений и документов. Конечно, такое поведение влечет за собой куда более серьезные меры, вплоть до полной остановки деятельности предприятия. Несвоевременное погашение задолженностей перед государством также влечет за собой штрафы и санкции. Благополучное функционирование компании, собственно, как и рентабельность, также зависит и от условий труда созданных для персонала этой компании, активность на фондовой бирже, умение распоряжаться собственными активами и капиталом.

Производственный процесс, включающий средства труда, трудовые ресурсы, предметы труда, помогает выделить факторы с аналогичными названиями. Эти факторы непосредственно связаны с рентабельностью фирмы. Чем эф-

фективней их использование, тем успешнее рост и объемы производства компании. Тем успешнее выполняет она свои функции. Существуют две позиции у производственных факторов, а именно: интенсивная и экстенсивная. Факторы, касающиеся интенсивной позиции, затрагивают улучшение производства, к таким факторам можно отнести: своевременный контроль за амортизацией оборудования, а именно обновления на современную технику; применение новейших материалов; успешное улучшение навыков работников, уменьшение затрат времени на выполняемую работу, оптимизация рабочего процесса [2, с. 159].

К факторам экстенсивности причисляются количественные данные: не рациональное пользование средствами труда, увеличение брака либо отходов (предмет труда); строительство производственных, обслуживающих мест, продление времени работы для улучшения продукции/услуг (средства труда); численность сотрудников, простои и тому подобное.

На фирму, а вернее на ее рентабельность, также влияют и факторы внешней среды. Значение могут оказать весьма высокое. Территориальное расположение, обеспеченность сырьем для производственных процессов, удаленность от центра области, а также экологическая обстановка, появление или наличие организаций занимающихся похожей деятельностью, финансовым состоянием населения конкретной области, наличием спроса на вырабатываемую услугу либо товар. Стоит учитывать состояние и других рынков, будь то финансовый или биржевой. Все эти рынки взаимосвязаны, поэтому изменение ситуации на одном из них сулит изменения и в других сферах.

#### Библиографический список

1. **Камерон К.** Диагностика и изменение организационной культуры : учеб. для экон. спец. вузов / Ким Камерон, Роберт Куинн. СПб. : Питер, 2013.
2. **Кибанов А. Я.** Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб. для экон. спец. вузов / А. Я. Кибанов, И. А. Башкаева, Е. А. Ловчева. М.: Инфра-М, 2014.

Баландинская Е. В.

## ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Очень часто от людей старшего поколения большую часть своей жизни, прожившие в СССР, приходится слышать, что во времена Советского союза цены на все были ниже и долгие годы не менялись. И это правда. Цена на продовольствие, на услуги, на промышленные товары не зависела от времени года, приближения праздников, наличия дефицита и т.д. Колебания ценовой полити-

ки были, но не так часто. Почему же сейчас один и тот же товар может стоить по-разному? Повышение цен ежегодно на энергоносители и т. д. Проводятся тендеры по госзакупкам: кто предложит дешевле.

Все просто: страна перешла от централизованной плановой экономики к рыночной. Отсюда и разный подход к ценообразованию.



Ценообразование - одно из важнейших звеньев хозяйственного механизма. Это и производственные связи между отдельными сферами материального производства, отраслями, предпринимателями, производителями и покупателями товаров. Ценообразование и система цен - важное действенное орудие проведения экономической политики государства, ведь система цен не только пассивно отражает состояние экономики, она активно воздействует на воспроизводственный процесс и на распределительные отношения.

Мы не будем оценивать преимущества одного типа экономики от другой. Наша задача разобраться, в чем различие ценообразования этих двух экономик.

Принципы и методики формирования цен в условиях централизованной экономики определяются на предприятии, т.е. на стадии производства. Зачастую даже до начала выпуска продукции. За базу цен принимаются затраты на производство. При таком подходе к построению цен, рынок почти не оказывает воздействие на уровень и динамику цен. Он просто фиксирует степень спроса на товар при уже установленной цене.

Коренное отличие рыночного ценообразования от централизованного установления цен состоит в том, что реальный процесс формирования цен здесь происходит не в сфере производства, не на предприятии, а в сфере реализации продукции, т.е. на рынке, под воздействием спроса и предложения, товарно-денежных отношений. Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и формируются на рынке. Поэтому наши представления о стоимости товара и цене как экономических категориях рынка радикально меняются.

Ценообразование - это комплексный процесс, в котором необходимо учитывать большое количество факторов: политику и задачи предприятия, результаты маркетинговых исследований, действия конкурентов, психология потребителей, действующие законодательство.

Мы просто попытались объяснить, как образуется ценообразование и почему цены при рыночной экономике не могут быть постоянной величиной. Мы пока еще строим рыночную экономику. Не все у нас получается. Потому и цены не всегда соответствуют потребительским возможностям населения.

#### Библиографический список

1. **Карпов С. В.** Управление ценами : учебник / Карпов С. В., Русин В. Н., Рожков И. В. М. : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
2. **Герасименко В. В.** Ценообразование: учебное пособие / В.В. Герасименко. 2-е изд., перераб. и доп. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014.

**Бердникова А. Ю.**

## АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В российской экономической литературе не проводится четкой грани между понятиями «оборотные активы (средства)» и «оборотный капитал» и не сложилось единообразия в терминологии. В этой связи наиболее обоснованным представляется при рассмотрении оборотных активов и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными активами следует понимать второй раздел баланса, раскрывающий предметный состав имущества организации, в частности производственные запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства, а под оборотным капиталом – часть пассива баланса, содержащую величину авансированного капитала (собственного и заемного) на создание оборотных активов (средств) организации.

Термин «оборотный капитал» в большей степени подчеркивает финансовую природу объекта управления, т.е. величину денежных средств, вложенных в эти активы организации.

Оборотный капитал – одна из важнейших категорий рыночной экономики. Однако, это и одна из самых сложных и запутанных экономических категорий. Сложность проявляется главным образом в двух аспектах: трактовка сущности оборотного капитала (теоретический аспект); определение реальной потребности в оборотном капитале для конкретной организации (практический аспект) [1, с. 327].

Экономическую сущность оборотного капитала можно раскрыть только всесторонне исследовав кругооборот и оборот стоимости, поскольку оборотный капитал является частью этой стоимости. Сущность оборотного капитала определяется его экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. Проблемы кругооборота и оборота стоимости широко исследованы в российской и зарубежной экономической литературе.



Оборотный капитал не следует рассматривать в статике, поскольку он представляет собой исключительно динамичную часть ресурсов организации. Оборотный капитал организации, участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершает непрерывный кругооборот. При этом он переходит из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов. Отличительной чертой оборотного капитала является полный перенос ими своей стоимости на созданный продукт, в то время как основные средства переносят свою стоимость по частям.

Совершая полный кругооборот, оборотный капитал функционирует на всех стадиях во времени, что обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения.

В каждый момент времени что-то покупается, производится, продается и снова покупается. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность процессов производства и реализации продукции.

Существует прямая зависимость между длительностью производственного цикла организаций и их потребностью в оборотном капитале. Чем продолжительнее цикл, тем больше оборотного капитала вовлечено в его непрерывный кругооборот. При этом следует иметь в виду, что на каждой стадии кругооборота

время нахождения средств неодинаково. Оно зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенностей ее производства и реализации.

Общая длительность кругооборота оборотного капитала зависит от времени нахождения оборотных средств на каждой стадии кругооборота. На практике это означает, что увеличение длительности кругооборота оборотного капитала приводит не только к отвлечению собственных денежных средств, но и к необходимости привлечения дополнительных источников с тем, чтобы не нарушать непрерывность процесса производства и реализации продукции. В условиях рыночных отношений это приводит к снижению конкурентоспособности организации в целом, ухудшению ее экономики [2, с. 87].

Таким образом, возникновение категории оборотного капитала обусловлено движением стоимости и является частью этой стоимости. Но это не является единственным условием существования категории оборотного капитала. Вторым условием является экономическая самостоятельность хозяйствующего субъекта, которая основывается на возмещении расходов организации ее собственными доходами. Предприятие должно так организовать движение выделенных средств, так распределить их по фазам кругооборота, чтобы обойтись минимально возможной суммой.

### Библиографический список

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник. М. : ИНФРА-М, 2013.
2. **Керашев М. А.** Хозяйственный механизм управления экономикой / М. А. Керашев, Г. Я. Рубин.. М. : Финансы ЮНИТИ, 2013.

Бикташева М.Н.

## ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ФИРМ И КОМПАНИЙ

В условиях современного научно-технического и организационного прогресса, наличия различных форм собственности, усложнения взаимосвязей бизнеса, государства и широких слоев населения финансовое планирование, управление и регулирование традиционными методами становятся весьма затруднительными. Важнейшим направлением дальнейшего совершенствования финансово-менеджмента является создание соответствующих автоматизированных систем, базирующихся на широком использовании современных комплексов рыночных моделей, методов и ПЭВМ.

Эффективное функционирование малых предприятий, фирм и компаний, их высокая конкурентоспособность, реализация расширен-

ного воспроизводства во многом определяются устойчивостью их финансового положения, которое, в свою очередь, зависит от состояния и структуры внутренней и внешней финансовой среды малого бизнеса [1, с. 107].

Малыми будем называть предприятия, фирмы и компании со следующей численностью производственного и административно-управленческого персонала: в промышленности, строительстве и транспорте - до 100 человек; в сельском хозяйстве и науке - до 60 человек; в бытовом обслуживании и розничной торговле - до 30 человек; в торговле (оптовой) и остальных отраслях - до 50 человек.

Очевидно, что приведенный критерий является далеко не идеальным. Согласно ему



даже, такие крупные объекты как, например, атомные электростанции, заводы-автоматы и др. могут оказаться в списке малых. Поэтому сейчас разрабатываются и другие, более адекватные реальности, критерии определения малого бизнеса. В частности, все большее распространение получают критерии, характеризующие его годовой, объем производства и реализации продукции (работ, услуг), оснащенность основными фондами и др. Например, в последнее время часто упоминается концепция так называемой мелкой фирмы, под которой понимается фирма с численностью персонала до 20 человек и годовым объемом выручки до 10 млн. руб.

Важнейшими признаками финансового положения малой фирмы являются: платежеспособность, состояние и использование ее оборотных средств, выручка, рентабельность, соблюдение финансовой и расчетной дисциплины, наличие свободного остатка средств

на расчетном счете, отсутствие просроченной задолженности по платежам в бюджет, поставщикам ресурсов и банкам [2, с. 112].

Другим примером системного характера финансовой среды малого бизнеса является ее взаимодействие с ценой. Известно, что последняя в части удельной прибыли создает источник собственного капитала фирмы. Вместе с тем, этот капитал, используемый в качестве инновационных инвестиций, приводит к сокращению удельных затрат трудовых и материально-технических ресурсов, а следовательно, удельной себестоимости и собственной продажной цены. Реализуя свой товар по рыночной цене, превышающей собственную, фирма получает не только обычную прибыль, как и другие предприятия, но и сверхприбыль, которая является дополнительным источником собственных финансовых ресурсов, инвестиций и капиталовложений.

### Библиографический список

1. **Афитов Э. А.** Планирование на предприятии : учебник / Э. А. Афитов. М. : ИНФРА-М; Мн. : Нов. знание, 2015.
2. **Забродская Н. Г.** Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий : учебник / Н. Г. Забродская. М. : ИНФРА-М, 2014.

**Гончаров А. В.**

## ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**К**омплексное изучение хозяйственной деятельности означает, что работа каждого предприятия торговли и общественного питания должна анализироваться не изолированно, а в органической связи с деятельностью других предприятий, с явлениями и процессами, происходящими во всем народном хозяйстве. Например, изменения объема и структуры товарооборота предприятий должны рассматриваться в связи с общим ростом производства товаров в данном районе, области, изменениями в покупательных фондах местного населения, а также с учетом происходящих изменений в структуре потребления населения [1, с. 152].

Изучать разнообразные стороны хозяйственной деятельности предприятия во взаимосвязи и взаимозависимости – значит рассматривать каждый экономический показатель хозяйственной деятельности в связи с другими показателями и с общими результатами работы. Например, при анализе выполнения плана товарооборота необходимо установить соотношение поступления товаров в порядке фондового снабжения и децентрализованных закупок,

влияние на объем реализации переходящих остатков товаров и др.

Особенностью метода экономического анализа является также изучение не только количественных, но и качественных показателей. Это объясняется тем, что количественные показатели не могут дать полного представления о качественных изменениях, которые происходят в процессе хозяйственной деятельности. Например, при анализе абсолютной суммы и уровня материальных и приравненных к ним затрат следует принимать во внимание и такой количественный показатель, как объем товарооборота, и качественные показатели: структура товарооборота, степень механизации погрузочно-разгрузочных работ, рост производительности труда и др.

В ходе анализа хозяйственной деятельности предприятий и организаций выявляют и измеряют факторы, нередко действующие в противоположных направлениях. Так, размер хозрасчетного дохода увеличивают, например, рост объема товарооборота, сокращение материальных и приравненных к ним затрат и др., а уменьшают – снижение уровня торговых



скидок (наценок), замедление оборачиваемости оборотных средств и др.

Чтобы полученные результаты были понятнее и давали как можно больше информации, комплексные (сложные) показатели расчлениают на составные элементы, изучают их от общего к частному, применяя дедуктивный прием исследования. Изучение отдельных элементов в увязке с общими результатами – это индуктивный прием исследования от частного общему [2, с. 491].

Сравнение показателей – наиболее широко распространенный и один из важнейших приемов экономического анализа – позволяет установить отклонение показателей и изучить причинно-следственные связи. Чтобы оценить выполнение плановых заданий, необходимо сравнить фактические показатели с плановыми, с отчетными данными за предыдущие периоды, а также с показателями передовых предприятий, работающих примерно в одинаковых условиях, сравнить показатели соревнующихся предприятий.

### Библиографический список

1. **Басовский Л. Е.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская М. : ИНФРА-М, 2014 .
2. **Поздняков В. Я.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник / под ред. В. Я. Позднякова. М. : ИНФРА-М, 2014.

Дуйсенова А. Е.

## ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Руководство предприятия должно иметь четкое представление, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать капитал. Забота об обеспечении бизнеса необходимыми финансовыми ресурсами – ключевой момент в деятельности любого предприятия.

Поэтому анализ источников формирования и размещения капитала имеет исключительно большое значение.

Основные задачи анализа: изучить состав, структуру и динамику источников формирования капитала предприятия; установить факторы изменения их величины; определить стоимость отдельных источников привлечения капитала и его средневзвешенную цену, а также факторы изменения последней; оценить произошедшие изменения в пассиве баланса с точки зрения повышения уровня финансовой устойчивости предприятия.

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

Капитал предприятия формируется за счет собственных (внутренних) и заемных (внешних) источников.

Основной источник финансирования – собственный капитал. В его состав входят уставный капитал, накопленный капитал (ре-

зервный и добавленный капитал, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.).

Уставный капитал – это сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях это стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях – номинальная стоимость акций; в обществах с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников; на арендных предприятиях – сумма вкладов его работников и т.д.

Уставный капитал формируется в процессе первоначального инвестирования средств. Вклады учредителей в уставный капитал могут быть внесены в виде денежных средств, в имущественной форме и в виде нематериальных активов. Величина уставного капитала объявляется при регистрации предприятия; при корректировке его величины требуется перерегистрация учредительных документов [1, с. 115].

Добавочный капитал как источник средств предприятия образуется в результате переоценки имущества или продажи акций выше номинальной их стоимости.

Резервный капитал – это остатки резервного и других аналогичных фондов, создаваемых в соответствии с законодательством или в соответствии с учредительными документами пред-



приятия. Он предназначен для покрытия кредиторской задолженности при прекращении деятельности, выплаты дивидендов по привилегированным акциям при недополучении прибыли, покрытия возможных убытков.

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода отражается в балансе накопительным итогом с начала функционирования предприятия. Показывает, на сколько увеличилась величина собственного капитала за счет результатов его деятельности.

Средства специального назначения и целевого финансирования – это безвозмездно полученные ценности от физических и юридических лиц, а также безвозвратные и возвратные бюджетные ассигнования на содержание объектов соцкультбыта и на восстановление платежеспособности предприятий, находящихся на бюджетном финансировании.

Основным внутренним источником пополнения собственного капитала является прибыль предприятия. Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму

полученных убытков. Значительный удельный вес в составе внутренних источников занимают амортизационные отчисления от используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования. К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи в аренду имущества, расчеты с учредителями и др. Они не играют заметной роли в формировании собственного капитала предприятия [2, с. 58].

Основным внешним источником формирования собственного капитала является дополнительная эмиссия акций. Государственным предприятиям может быть оказана безвозмездная финансовая помощь со стороны государства. К числу прочих внешних источников относятся материальные и нематериальные активы, передаваемые предприятию бесплатно физическими и юридическими лицами в порядке благотворительности.

### Библиографический список

1. **Баскакова, О. В.** Экономика предприятия (организации) : учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. М. : Дашков и К, 2014.
2. **Батова Т. Н.** Экономика предприятия и маркетинг: практикум : учебно-методическое пособие / Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова [и др]. СПб. : СПб НИУ ИТМО, 2014.

Каверин А. В.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Производственная деятельность предполагает использование ресурсов, подразделяемых на природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные.

Следует различать понятия «экономические ресурсы» и «факторы производства». Факторы производства – это параметры, определяющие характер и результативность производства, предопределяющие количество и качество производимого продукта. Факторы не столько ресурсы, сколько производственный потенциал предприятия.

В современной экономической теории выделяют следующие факторы производства: земля, капитал, труд и предпринимательский фактор. Успех использования природных ресурсов, капитала и труда зависит от предпринимательского фактора – особого вида деятельности, направленного на осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации прибыли.

В настоящее время слово «потенциал» применяется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение среди исследователей. Выделяют две «ресурсные» позиции. Первая – производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Особенность второй позиции заключается в трактовке производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ [1, с. 183].

Основное значение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, а его элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям

изготавливаемой продукции. Это свое назначение он сможет выполнить, если принятая им вещественно натуральная форма и количественное соотношение его составляющих делают его способным функционировать как стоимость, создающую стоимость и прибавочную стоимость. То есть когда состав и характеристики элементов производственного потенциала соответствуют и определяются параметрами изготавливаемой продукции.

В таком случае все элементы производственного потенциала служат одной общей цели, стоящей перед предприятием. Но именно то, что и место и функции каждого элемента определяются требованиями, предъявляемыми к совокупности элементов в целом, и характеризуют его упорядоченность. С другой стороны, выполнение совокупностью элементов общей для производственного потенциала задачи означает, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Таким образом, производственный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к экономическим системам.

Производственные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособления ресурсов, которые в свою очередь определяются такими особенностями производственных систем, как масштабность, характер замкнутости и особенности деятельности. От этого зависит не только величина производственного потенциала, но и структура его ресурсов, а также динамичность и подвижность последней.

Предприятия и объединения имеют значительно меньший масштаб деятельности. Их воспроизводственная способность ограничена

возмещением, обновлением и расширением основных фондов, а также возмещением в установленных пределах рабочей силы (подготовка рабочих кадров, повышение их квалификации). У них значительно ниже возможности в осуществлении научно-технических разработок.

Производственный потенциал промышленного предприятия характеризует собой ресурсы, обособившиеся в рамках основного хозяйственного звена, поэтому он меньше производственного потенциала отрасли и народного хозяйства, и является их составным элементом как часть целого. Перечисленные потенциалы находятся в зависимости, так, производственный потенциал отрасли определяется как сумма производственных потенциалов входящих в нее предприятий объединений, а потенциал народного хозяйства – сложением потенциалов отраслей [2, с. 81].

Таким образом, роль и значение производственного потенциала предприятия в общественном производстве не остаются неизменными. Производственный потенциал предприятия является материальной предпосылкой ускорения научно-технического прогресса. Между ними существует взаимосвязь – чем выше технико-экономический уровень элементов потенциала и степень их использования, тем мощнее база (материально-техническая) научно-технического прогресса, тем шире горизонты внедрения его достижений, больше возможностей для совершенствования и увеличения размеров элементов производственного потенциала промышленного предприятия. Они взаимно совершенствуют и развивают друг друга.

#### Библиографический список

1. **Басовский Л. Е.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. М. : ИНФРА-М, 2014.
2. **Дежкина И. П.** Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки) : учебное пособие / И. П. Дежкина, Г. А. Поташева. М. : ИНФРА-М, 2014.

Катрыч Н. А.

## РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

**В** качестве одного из важнейших направлений деятельности финансовой службы компании выступает управление запасами. Это является следствием того, что достижение максимальной рентабельности собственного капитала возможно в основном двумя способами: повышением эффективности (рентабельности) производственной деятельности и повышением оборачиваемости активов. Действительно, капитал, замороженный в виде запасов, не только

не приносит «процентов» на вложенный капитал, но и требует затрат по хранению.

Управление производственными запасами предприятия в системе финансовой политики представляет собой часть общей политики управления использованием совокупного операционного капитала предприятия, заключающаяся в формировании необходимого объема и состава капитала для формирования запасов



и обеспечении необходимых условий оптимизации процесса его обращения.

Управление производственными запасами как элемент финансовой политики предприятия занимает особое место, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом [1, с. 33].

Управление производственными запасами предполагает управление формированием и управление использованием части оборотного капитала.

Поэтому современные компании стараются минимизировать уровень запасов. С другой стороны, нехватка запасов также приводит к потерям как материальным - затраты на срочную покупку и доставку, так и не выражающихся непосредственно в денежном виде - потеря доверия клиентов. Таким образом, необходимо построение такой системы управления запасами, которая бы минимизировала издержки по владению запасами. При этом в отношении определенной категории запасов предприятием вырабатывается соответствующая политика управления.

В практике управления запасами выработан ряд «общих правил» или рекомендаций,

которые не только существенно облегчают отношения с поставщиками и банковской сферой, но и упрочивают положение производства, создают условия для выживания в конкурентной борьбе. Этот своеобразный кодекс характеризует этические нормы партнерства. Он может быть кратко сформулирован следующим образом: в основе успешной подготовки и производства продукции, при прочих равных условиях, лежат хорошие отношения между предпринимателем, с одной стороны, и кредиторами и поставщиками, с другой. Особое внимание следует уделять отношениям с кредиторами, поскольку их доверие и готовность помочь особенно важны [2, с. 58].

Развитие новых областей экономики и все более разнообразное предложение товаров на рынках промышленно развитых стран Западной Европы усложняет функции сферы закупок сырья и материалов. Успешное осуществление закупок предполагает наличие обширной информации о рынках, где они осуществляются. Что же касается задач исследования рынка закупок, то они заключаются в регулярном сборе и оценке подробной информации в целях определения емкости рынка и создания предпосылок для оптимизации закупок.

#### Библиографический список

1. **Симичаев Ю.** Финансовое состояние и финансовая политика производственных предприятий // Российский экономический журнал. 2013. № 8.
2. **Фадеевский В.** Финансы предприятий: особенности и возможности укрепления // Экономист. 2014. № 1.

Кижяева М. В.

## К ВОПРОСУ О РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАДАЧИ ОБЩЕСТВА

Общественное питание является одной из основных отраслей сферы обращения и выполняет главную социально-экономическую задачу развития нашего общества – повышение материального и культурного уровня жизни народа. Решение этой основной экономической и социальной задачи осуществляется путем развития розничного товарооборота. Товарооборот общественного питания является составной частью розничного товарооборота страны, и от его развития во многом зависит благосостояние народа. Общественное питание нашей страны достигло определенных успехов в росте товарооборота и выпуска собственной продукции. Однако его состояние и развитие не соответствуют современным требованиям.

Нередко низки культура обслуживания потребителей и качество приготовленной пищи, высока стоимость питания. На многих предприятиях неудовлетворительно используют материально-техническую базу, товарные, трудовые и финансовые ресурсы. В связи с этим главной задачей анализа хозяйственной деятельности предприятий питания является выявление, изучение и мобилизация резервов повышения качества обслуживания потребителей, эффективности работы путем устранения недостатков в хозяйствовании, улучшения использования экономического потенциала, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

Производственно-торговая деятельность предприятий питания характеризуется, прежде всего, показателями товарооборота и выпуска собственной продукции. Товарооборот подразделяется на розничный, оптовый и валовой (общий). Розничный товарооборот включает продажу продукции собственного производства и покупок товаров непосредственно населению для личного потребления. В состав оптового товарооборота входит отпуск кулинарных и кондитерских изделий, полуфабрикатов, другой продукции собственного производства предприятиям питания для последующей их доработки и реализации, а также предприятиям розничной торговли – для продажи населению. В состав оптового товарооборота не входит, а выделяют отдельно внутренний отпуск полуфабрикатов, кулинарных, кондитерских и мучных изделий собственного производства своим производственно-торговым подразделениям. Розничный и оптовый товарооборот в совокупности составляют валовой (общий) товарооборот предприятий питания [1, с. 362].

Анализ товарооборота и выпуска собственной продукции проводят по данным производственно-торгового плана, бизнес-плана, прогнозов, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, контрольных проверок и других источников информации. Основным отчетным источником информации производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания является годовая «Отчет по общественному питанию», состоящий из четырех разделов. В первом разделе годового отчета содержится подробная информация о составе товарооборота товарных запасов; во втором – данные о расходе продуктов в ассортиментном разрезе (в натуральном и стоимостном выражении); в третьем и четвертом разделах – наличие сети общественного питания на конец года. В «Отчете по общественному питанию» справочно показывается количество произведенных предприятиями питания кондитерских, кол-

басных, кулинарных изделий и копченостей. Предприятия общественного питания также составляют краткие месячные «Отчеты о продаже и запасах товаров» (в ассортиментном разрезе). В «Отчете о товарообороте и запасах товаров» приводится информация о розничном товарообороте и реализации собственной продукции.

Проведение анализа производственно-торговой деятельности предприятий питания затруднено в связи с недостатками в планировании, учете и отчетности. Так, нормы товарных запасов обычно устанавливают в целом по предприятию без их подразделения по товарным группам. Не составляют планы по поступлению и прочему выбытию сырья и покупок товаров. В настоящее время многие предприятия общественного питания вообще не составляют планы производственно-торговой и другой деятельности. В отчетности отсутствует информация о поступлении отдельных видов сырья и покупок товаров, прочем выбытии продуктов, о товарных запасах в ассортиментном разрезе и др. В связи с этим приходится делать дополнительные трудоемкие расчеты, выборки и не всегда можно полностью решить задачи, поставленные при проведении анализа их хозяйственной деятельности [2, с. 102].

Если в течение изучаемого периода изменились розничные цены и наценки, а отсюда и продажные цены, то анализ товарооборота и выпуска собственной продукции должен проводиться как в действующей, так и в сопоставимой оценке. Для определения товарооборота (выпуска собственной продукции) в сопоставимых ценах необходимо фактический его объем с момента действия новых продажных цен разделить на средний индекс цен. Используя данные второго раздела «Отчета по общественному питанию», можно измерить влияние ценового фактора на изменение объема реализации (по отдельным видам продуктов и покупок товаров и по предприятию питания в целом).

#### Библиографический список

1. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учебник / А. М. Фридман. М. : Дашков и К, 2013.
2. Керашев М. А. Хозяйственный механизм управления экономикой / М. А. Керашев, Г. Я. Рубин. М. : Финансы ЮНИТИ, 2013.

Коваленко О.В.

## КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

### КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Последнее время часто можно услышать о том, что лицо современного руководителя определяют представления о труде и системе мотивации, вытекающие из них,

понимание различных проявлений отношений работников и работе. Быстро меняющееся представление о содержании и характере труда,



свободном времени и качестве жизни предъявляют новые требования к управлению кадрами.

Особенно возрастает актуальность подготовки управляющих кадров всех уровней. Практика подтверждает тот факт, что нет плохих предприятий, фирм, коллективов, а есть плохие руководители. В современном мире бизнеса известны десятки тысяч примеров, когда у предприятия, которое едва держалось на плаву, появлялось «второе дыхание» и оно начало стабильно процветать только из-за того, что во главе встал талантливый руководитель.

Но не только руководитель должен быть хорошим, но и вся кадровая система компании должна быть на высоте.

Сутью кадровой политики можно назвать работу с персоналом, соответствующую стальному развитию организации.

Говоря о кадровой политике, нельзя отождествлять ее с управлением персоналом. Понятие «управление персоналом» и «кадровая политика» сами по себе далеко не похожи. «Управление персоналом» – термин гораздо более широкий. Другими словами, кадровая политика – это составляющее звено, немаловажное звено управления персоналом [1, с. 108].

Кадровая политика – составная часть стратегически ориентированной политики организации.

Главными целями кадровой политики можно считать: обеспечение рабочей силой высокого качества, включая планирование, отбор и найм, высвобождение (выход на пенсию,

увольнение, анализ текущих кадров и т. д.; развитие работников, профориентация и переподготовка, проведение аттестации и оценки уровня квалификации, организации продвижение по службе; совершенствование организации и стимулирования труда, обеспечение техники безопасности, социальные выплаты.

Кадровая политика – это целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников.

Целевая задача кадровой политики может быть решена по-разному, и выбор альтернативных вариантов достаточно широк: увольнять работников или нет; если нет, то каким путем лучше переходить на сокращенные формы занятости, использовать на несвойственных работах, на других объектах, направлять на долгосрочную переподготовку и т.п.; готовить сотрудников своими силами или искать уже имеющих специальную подготовку; набирать со стороны или переучивать персонал, подлежащих увольнению из компании; брать дополнительных специалистов или использовать только то количество сотрудников, которое уже имеется, но при более разумном его использовании и т. п.

Если рассматривать кадровую политику как инструмент управления, то определить ее можно как организующую деятельность, с целью слияния усилий всех сотрудников компании для достижения общего положительного результата [2, с. 97].

### Библиографический список

1. Кузьмина Н. М. Кадровая политика корпорации : монография / Н. М. Кузьмина. М. : ИНФРА-М, 2016.
2. Рябцева И. Ф. Производительность труда и техническая политика предприятия : монография / И. Ф. Рябцева, Э. Н. Кузьбожев. –М. : ИНФРА- М, 2017.

Корчагина А. Т.

## К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Одно из направлений деятельности компании – постоянное улучшение качества оказываемых услуг.

Организация, в которой низкое качество предлагаемых услуг, не будет считаться эффективной, даже если другие показатели будут считаться высокими. От качества самих услуг зависит не только доход компании, но и положение ее на рынке услуг. Чем качественней оказываемые услуги, тем выше спрос на них.

Главной задачей предприятия в условиях рынка – получение материальных благ,

другими словами прибыли, в связи с этим управленческий персонал компании должен проводить связь «минимальные затраты – высокая прибыль». В действительности компания должна стараться минимизировать расходы, при этом, не потеряв в качестве предоставляемых услуг. Влияние качества предоставляемых услуг на рентабельность может проходить по двум направлениям, а именно: улучшение качества оказываемых услуг приведет к увеличению дохода, при неизменной себестоимости за счет увеличения положительных отзывов и соответ-





ственно увеличению числа потребителей услуг; увеличение рентабельности возможно за счет снижения себестоимости услуг при неизменном доходе [1, с. 96].

В целом, услуги должны соответствовать следующим требованиям: удовлетворять запросы потребителя; соответствовать четко определенным потребностям или назначению; являться экономически выгодными для компании оказывающей эти услуги; соответствовать действующим стандартам; учитывать требования охраны окружающей среды; иметь конкурентоспособную цену; а также быть динамично развивающимися.

В связи с этим, в отношении потребителя необходимо проводить следующую политику: в вопросах, связанных рентабельностью, рекомендуется уделять больше внимания сокращению затрат, улучшению функциональной пригодности услуг, а значит, более полному удовлетворению потребностей и росту доверия; в области деятельности, связанной с затратами, рекомендуется уделять внимание затратам на обеспечение стоимости приобретения каких либо компонентов, безопасности, эксплуата-

ционных затрат, затрат на техническое обслуживание; в области деятельности, связанной с рисками, рекомендуется больше внимания уделять таким рискам, которые связаны со здоровьем и безопасностью людей, потерей актуальности; неудовлетворенностью услугами, а также потерей доверия [2, с. 359].

Что касается компании, то в ее отношении необходимы следующие действия: в вопросах, связанных с рентабельностью рекомендуется уделять внимание снижению затрат, улучшению функционального совершенства услуг, а значит, более полному удовлетворению потребностей и росту доверия; в области деятельности, связанной с затратами, необходимо уделять внимание издержкам вследствие неудовлетворительных продаж услуг и исполнения их в техническом плане; в области деятельности, связанной с рисками, необходимо обратить внимание на риски, связанные с ошибками при оформлении заказов и доставки, гарантии на сохранность и транспортировку товара, которые ведут к потере авторитета, потере рынка, претензиям, искам, юридической ответственности.

#### Библиографический список

1. Митаишвили А. А. Организация производства и управление предприятием / А. А. Митаишвили. М. : Транс, 2013.
2. Калдина М. Мудрость Эннеаграммы. Полное руководство по психологическому и духовному росту для девяти типов личности : учебник для экон. спец. вузов. М. : Открытый мир, 2014.

Костюк С. В.

## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важным вопросом является оценка величины полученной прибыли. Собственники предприятия должны знать: сколько же им удалось получить созданного природой дополнительного продукта за счет других участников рынка? При этом они учитывают то, что имеется немало желающих получить свою долю от прибыли, принадлежащей им организации. Например, к числу таких желающих можно отнести государство (налог на прибыль и другие налоги), работники предприятия, и т. д. Особенный интерес для собственников предприятия представляет та часть полученной прибыли, которую они изъять для удовлетворения собственных потребностей. Всегда есть соблазн сравнить результаты своей хозяйственной деятельности с результатами других предприятий. Есть и иные причины, заставляющие предприятия по-разному подходить к оценке полученной прибыли [1, с. 83].

Отсюда появляется множественность показателей прибыли.

Различают бухгалтерскую и экономическую прибыль. Данное деление вызвано желанием учесть не только явные, но и неявные издержки предприятия. Под явными издержками понимают альтернативные издержки: принимающие форму прямых платежей поставщикам факторов производства и товаров, подлежащих дальнейшей переработке или перепродаже. К имплицитным (неявным, скрытым, вмененным) издержкам относятся издержки не носящие денежный характер, к ним относят альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам предприятия или предприятию как юридическому лицу. Вмененные (скрытые) издержки представляют собой сумму внешних и внутренних издержек и включают в себя нормальную прибыль предпринимателя. Это можно проиллюстрировать



на примере предпринимателя, владеющего своим помещением и оборудованием и использующим свой собственный труд, который в значительной мере завывает свои платежи внешним поставщикам за товары, топливо и т.п. из своего дохода. Фактически многое или, возможно все, что остается, - это скрытые издержки на аренду, ссудный процент и заработную плату, от которой отказывается предприниматель, принимая решение об использовании своих собственных ресурсов. Процент на собственный капитал или заработная плата за труд самого предпринимателя являются не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы предложение этих ресурсов осуществляли внешние поставщики, т.е. в совокупные издержки должны включаться как явные, так и скрытые издержки [2, 194].

Иначе их называют издержками упущенных возможностей.

Экономическая прибыль - это общая выручка (валовой доход) за минусом суммы явных и неявных издержек. Иначе говоря, экономическая прибыль - это остаток от общего дохода после вычета всех (совокупных издержек, а также налога на добавленную стоимость и акцизов. Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери).

Бухгалтерская прибыль - разность между полученной выручкой (валовым доходом) и явными (бухгалтерскими) издержками. Она не учитывает неявные издержки производства и обращения.

Следовательно, бухгалтерская прибыль отличается от экономической на величину имплицитных издержек.

### Библиографический список

- Андрейчиков, А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А.В. Андрейчиков. - М.: Инфра-М, 2015.
- Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Л.П. Владимирова. - М.: Издательский дом «Дашков и К», 2014.

Логинова С. В.

## ФИНАНСОВАЯ СРЕДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В условиях рынка малые фирмы и компании осуществляют свою деятельность на базе хозяйственной и финансовой независимости и самостоятельности, основой которых служит извлечение максимальной реализованной и других видов прибыли. Они самостоятельно распределяют свою выручку и прибыль, формируют фонды потребления и накопления, изыскивают средства, необходимые для расширенного воспроизводства, широко используя внутреннюю и внешнюю финансовую среду, включая ресурсы финансового рынка и кредитные ресурсы [1, с. 107].

В то же время для действующей практики финансирования малого предпринимательства характерны следующие недостатки: бессистемность определения объема, источников привлечения, направления и использования финансовых ресурсов, инвестиций и капиталовложений; несбалансированность по видам, во времени и пространстве финансов и инвестиций с рыночным спросом на готовую продукцию, производственной программой, товаром, а также трудовыми и материально-техническими ресурсами и технико-экономическими показателями малых фирм; отсутствие учета степени ограниченности инвестиций и капиталовложе-

ний, а также стохастичности инвестиционного процесса в рыночных условиях; невозможность учета многочисленных и сложных взаимосвязей финансов и инвестиций малых фирм-заказчиков, подрядчиков, субподрядчиков и малых предприятий материально-технической базы строительства, находящихся как на промышленном, так и строительном балансах; отсутствие обоснований рациональности структуры финансов и инвестиций, приобретаемых на внешних финансовых рынках, разумного направления и эффективного использования этих инвестиций; невозможность многовариантных, альтернативных и оптимизационных расчетов объема, воспроизводственной, технологической, отраслевой, региональной и временной структуры финансов, инвестиций и капиталовложений; отсутствие обоснованных расчетов последствий дефицита инвестиций и нерационального их направления и использования у малых фирм-заказчиков, подрядчиков, субподрядчиков и поставщиков материально-технических ресурсов и услуг; невозможность учета влияния инвестиций и капиталовложений каждого участника инвестиционного процесса на параметры основной деятельности фирм и компаний; отсутствие балансовой увязки финансов, инвестиций

и капиталовложений по различным уровням народнохозяйственной иерархии как по горизонтали, так и вертикали; необоснованность степени рациональности сочетания внутренней и внешней финансовой среды малого бизнеса; невозможность учета инвестиций как одного из остродефицитных ресурсов и связанных с этим негативных экономических последствий; отсутствие декомпозиции инвестиций малых фирм-заказчиков на прирост инвестиций генподрядчиков, субподрядчиков, поставщиков оборудования, ресурсов и услуг; расчет «потребности в финансовых ресурсах и инвестициях» зачастую проводится в ситуации, когда такой потребности не существует (производственная программа фирмы выполняется за счет имеющихся трудовых и материально-технических ресурсов); «размещение инвестиций» по видам материально-технических ресурсов может осуществляться в условиях, когда они недефицитны, а их использование тривиально, так как оно реализуется на потребность заказчиков в готовой продукции; расчет рационального направления дефицитных инвестиций и капиталовложений может проводиться в условиях противоречивости исходных параметров системы (наличный объем и структура инвестиций никогда не реализуют данный ввод основных фондов и мощностей); определение экономической эффективности финансов и инвестиций, как правило, базируется на несбалансированных исходных параметрах

и поэтому не корректно и даже ошибочно; необоснованность того, что именно данные финансовые ресурсы и инвестиции вызвали искомый экономический эффект; отсутствие взаимодействия производственных, инновационных, социальных и маркетинговых инвестиций и капиталовложений; невозможность декомпозиции эффекта эмерджентности перечисленных инвестиций на эффекты инвестиций каждого участника инвестиционного, инновационного и маркетингового процессов и др.

Решить перечисленные проблемы можно, только рассматривая финансовую среду малого бизнеса как систему и балансируя ее с основной производственной и хозяйственной деятельностью малых фирм и компаний. Вместе с тем подобное балансирование невозможно без широкого применения рыночных моделей, методов и ПЭВМ, позволяющих осуществлять бизнес-планирование и управление финансами фирмы в оптимальном или рационально сбалансированном вариантах [2, с. 432].

Финансовая среда малого предпринимательства находится в органическом взаимодействии с основной, производственной и хозяйственной деятельностью малых фирм и компаний. Это взаимодействие должно имитироваться с помощью единой системы рыночных моделей, адекватно отражающих реальность для финансовой среды малого предпринимательства.

#### Библиографический список

- Крылов, Э. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : методические указания / Э. И. Крылов, И. А. Жулега, Н. А. Бердникова. - СПб. : ГОУ ВПО «СПбГАУП», 2014.
- Мильнер, Б. З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. - 8-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2013.

Медведев М. К.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ

Экономический анализ имеет важное значение в осуществлении экономической политики и успешном решении социальных задач.

Экономический анализ – это определенная функция управления, предусматривающая изучение хозяйственной деятельности, результатов с помощью диалектического метода и методических приемов познания в целях более эффективного ведения хозяйства, повышения уровня хозяйствования.

Экономический анализ занимает важное место в управлении. Он является составной частью системы управления, выполняя функцию познания хозяйственно-финансовой деятельности. Без изучения экономических процессов и явлений, их результатов невозможно осуществлять руководство хозяйственной деятельностью, успешно решать экономические и социальные задачи.

Экономический анализ является звеном хозяйственного механизма управления. Он тесно связан с планированием. Во-первых, материалы



анализа используются при составлении плана. При этом ведение плановой работы без материалов анализу практически невозможно. Во-вторых, при оценке выполнения плана устанавливается его реальность и обоснованность, выявляются допускаемые ошибки и просчеты в планировании. В результате устранения их повышается уровень плановой работы [1, с. 78].

Экономический анализ связан с другими звеньями хозяйственного механизма управления. Так, в процессе познания хозяйственной деятельности устанавливается положительное или отрицательное влияние экономических рычагов и стимулов на результаты работы, соответствие применяемых методов и стиля руководства хозяйством новым условиям. На основе материалов анализа дается оценка действенности этих звеньев хозяйственного механизма управления, разрабатываются и осуществляются предложения по их совершенствованию.

Следует отметить тесную связь экономического анализа с учетом и отчетностью. Данные бухгалтерского учета, статистической и опера-

тивной отчетности служат важным источником информации, используемой в процессе изучения хозяйственной деятельности. Проведение анализа предусматривает проверку достоверности данных учета и отчетности, используемых для анализа, достижение оптимальности информационного материала [2, с. 408].

Плановая информация включает текущие и перспективные планы независимо от установленного порядка их утверждения, прогнозы, а также все виды заданий, например: дополнительное задание по товарообороту, задания по изысканию дополнительных товарных ресурсов, по ускорению товарооборачиваемости и др.

Нормативная информация – это технико-экономические нормы и нормативы, применяемые в разработках годовых и пятилетних планов, а также прогнозов, проектов экономического и социального развития на 10 лет (по пятилетиям). В их числе нормы и нормативы затрат труда и заработной платы, расхода сырья, материалов, топлива и энергии, использования производственных мощностей и др.

#### Библиографический список

1. Александров О. А. Экономический анализ : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016.
2. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. 14-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2014.

Николаева Е.В.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Переход к рыночной экономике коренным образом изменил всю систему оценки результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

В прошлом остались показатели валового выпуска продукции, номенклатуру и объем которого планировали центральные органы страны в полном отрыве от реальных потребностей населения. А ведь именно потребности этого населения определяют, что, когда и в каком объеме нужно произвести, чтобы товар нашел своего потребителя.

Коренным образом изменилась и система ценообразования. Цена товара перестала «складываться» и включать в себя все фактически понесенные предприятием в процессе производства затраты, добавляя к ним норму прибыли, размер которой ограничивался, в основном, желаниями производителя или его вышестоящего

органа. Рыночная цена определяется, в первую очередь, соотношением покупательского спроса и предложения в конкретное время в конкретном месте. А поэтому цена должна «распасться» так, чтобы обеспечить не только покрытие произведенных затрат, но получение прибыли, достаточной для динамичной модернизации и развития производства. Исключением пока остаются продукция и услуги естественных монополий [1, с. 81].

Появление, а затем и усиление, такого фактора как конкуренция, вывело на первый план показатели качества продукции. Сегодня покупатель реально оценивает соотношение «цена – качество», отдавая предпочтение товару, у которого этот показатель выше.

Демографическая ситуация в стране, снижение рождаемости, разрушение системы профессионального образования, падение



престижности труда в производстве породили проблему реального дефицита квалифицированных кадров. Каждый руководитель просто обязан обеспечить наилучшие условия труда и, как следствие, максимальную выработку каждого квалифицированного рабочего. Либо организовать производство так, чтобы рабочий с относительно невысокой квалификацией мог обеспечить выпуск продукции в потребном объеме, достаточного уровня качества с невысокими затратами.

Это только самые основные проблемы, стоящие сегодня перед промышленными предприятиями нашей страны. И для того, чтобы найти решения этих проблем, нужно понять, какова реальная эффективность работы пред-

приятия, в чем искать резервы ее повышения [2, с. 105].

Выступая на форуме «Деловая Россия», президент России В. В. Путин подчеркнул, что рост эффективности производства во всех отраслях экономики, существенное повышение производительности труда, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции являются условиями выживания не только конкретных предприятий, но страны в целом.

Мировая теория и практика методов управления, обеспечивающих максимальную эффективность производства, имеют сегодня большой набор инструментов, которые вобрали в себя опыт, в т.ч. и советской научной организации производства.

### Библиографический список

1. Слепов В. А. Ценообразование : учебное пособие / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова; под ред. В. А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. М. : ИНФРА-М, 2017.
2. Карпов С. В. Управление ценами : учебник / С. В. Карпов, В. Н. Русин, И. В. Рожков. М. : ИНФРА-М, 2016.

Новикова Ю. С.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность любого предприятия представляет собой сложный и многогранный комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, которые подвержены воздействию разнообразных факторов.

Факторы - это элементы, причины, влияющие на определенный показатель или совокупность показателей организации.

Иначе говоря, факторы – это силы, активно воздействующие на организацию и вызывающие положительные либо отрицательные изменения, как в ее состоянии, так и в показателях его характеризующих.

В экономическом анализе под факторами понимают: условия совершения хозяйственной операции, которые влияют на формирование анализируемых показателей; причины, влияющие на изменение хозяйственного процесса и его результата.

Отдельный фактор может состоять из нескольких причин, являющихся одновременно самостоятельными факторами. Более того, несмотря на их тесную взаимную связь, при воз-

действии на хозяйствующий объект, они могут действовать в разных направлениях [1, с. 92].

Для наиболее полного изучения влияния факторов на финансовые результаты деятельности предприятия, проводится их классификация, которая представляет собой распределение их по группам в зависимости от общих признаков. Классификация дает возможность глубже разобраться в причинах изменения исследуемых результатов, оценить роль каждого фактора в формировании величины анализируемых результатов.

Имея представление о разных группах факторов и умение управлять ими, дает возможность влияния на изменение показателей эффективности функционирования компании. Тщательное изучение факторов позволяет адекватно оценить имеющиеся резервы повышения эффективности деятельности предприятия в условиях жесткой конкуренции.

Таким образом, детальный анализ всего комплекса факторов, определяющих динамику хозяйствования, дает реальное представление о результатах работы организации (предпри-



ятия), помогает выявить и использовать их экономический потенциал.

Любая классификация проводится для достижения конкретной цели. С учетом того, что организация представляет собой одновременно и субъект, и объект экономических рыночных отношений, а также, она имеет разные возможности влияния на динамику различных факторов, наиболее значимым является исследование двух групп факторов, классифицируемых по степени зависимости от деятельности предприятия: внешних (экзогенных) – независимых; внутренних (эндогенных) – зависимых [2, с. 49].

Факторы первой группы влияют на финансовое состояние организации, но не зависят от ее деятельности, эти факторы формируются на макроуровне и фирма никоим образом не может оказать влияние на этот процесс.

Такие факторы как уровень занятости, курс валют, изменение таможенных пошлин и введение дополнительных таможенных тарифов могут представлять как угрозы, так и новые возможности для компании. Например, нестабильность курса валют приводит к колебанию цен на товары и услуги, а размер таможенных пошлин влияет на себестоимость продукции.

### Библиографический список

1. **Крылов Э. И.** Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности : методические указания / Э. И. Крылов, И. А. Жулега, Н. А. Бердникова. СПб. : ГОУ ВПО «СПбГАУП», 2014.
2. **Батова Т. Н.** Экономика предприятия и маркетинг : практикум : учебно-метод. пособие / Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова [и др]. СПб. : СПб НИУ ИТМО, 2014.

**Новикова О. В.**

Руководитель – Аистов И.А., к.ю.н., доцент

## КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СОВЕРШЕННЫХ ТЕРРОРИСТКАМИ-СМЕРТНИЦАМИ

Тема про террористок-смертниц актуальна на сегодняшний день, т.к. затронула мировые масштабы. Говоря о терроризме, нельзя не сказать, что его методы считаются насильственными методами, направленными на решение определенных поставленных задач, где главенствующим является «принцип устрашения». Другими словами, терроризм должен воздействовать на сложившуюся политическую, а также экономическую обстановку, одной из главных задач террористов является генерирование страха среди населения и использование его в различных сферах. При поиске адекватного пути решения проблемы терроризма целесообразно использовать криминологический алгоритм всех деяний, совершенных с явным умыслом. Эти преступления, конечно, различаются, так как они не совершаются в состоянии аффекта или по неосторожности [1, с. 20]. Предупредить эти преступления можно несколькими способами:

- показать удовлетворительное влияние на криминогенный фактор;
- отметить изменения во взаимодействии между объективными и субъективными

факторами, которые имеют противоправные перспективы.

Остановимся на исполнителях. Как правило, это молодые мужчины, достигшие 21–34 лет. Но идут на это и женщины. Женский терроризм распространился по всему миру. Женским полом легче манипулировать, женщины меньше попадают под подозрение, и главное – им легче проникать в подготовленные для террора места.

В практике распространенные случаи, когда целью террористов становятся мусульмане, которые проживают в традиционно исламских странах. В Европе теракты совершаются исключительно разными радикальными группировками и сепаратистами, но никак не исламистами.

Совершали теракты и представительницы женского пола, их в народе прозвали «черными вдовами». По словам самих террористов женский пол – это копия резервной армии. Многие боевики, используя женский пол, накачивают их психотропными препаратами. В процессе расследования было выявлено, что подготовка ведется психологами в специализированных лагерях, и большую часть времени женщины уделяют изучению взрывчатого вещества. Женский пол

на практике ведет себя мужественно и беспреступно выполняет поставленные перед ними задачи [2, с. 230].

Женская агрессия лечится с трудом и не поддается контролю. Можно сказать, что это агрессивные личности, не способные достичь определенных целей ненасильственным путем. После вступления в террористическую организацию, женщины похожи полностью на роботов, и уйти из такой организации не представляется возможным. Анализ террористок-смертниц женщин помогает то, что представители женского пола совершали теракты не по своей воле, а вследствие обработки или под воздействием психотропных таблеток. Для них это единственный путь по исламу завоевать уважение. Совершив теракт, по исламу они попадут в рай [3, с. 100].

Методы борьбы с терроризмом:

1) путём тщательных проверок в аэропортах и других общественных местах;

2) введением законов, помогающих и дающих больше прав соответствующим органам в борьбе с террористами. В Англии, где боевики часто производят взрывы бомб в местах скопления людей (магазинах, больших улицах, вокзалах и т.п.) убраны все мусорные урны по той простой причине, что туда любят подкладывать бомбы.

3) одним из действенных методов борьбы является объявление крупной денежной награды за какие-либо сведения, либо об уже проведенных преступных актах, либо о готовящихся. Нужно также иметь широкую сеть осведомителей в соответствующих кругах.

Таким образом, терроризм, в частности женский, действительно стал серьезной проблемой современного мира. Он обладает мощной разрушающей силой. Корень терроризма находится в самом обществе, в его социально-политических и экономических противоречиях. Решения проблемы терроризма (уменьшение его масштабов и жертв) заключается в коренном изменении мировоззренческих установок в современном обществе [4, с. 24].

Необходимо, чтобы государство исключило в своем законодательстве такие пробелы:

– необходимо создать благоприятные условия для нормального равномерного развития различных этносов и обеспечить реализацию их интересов, чтобы предотвратить конфликты на национальной почве;

– государственные органы должны активизировать свои усилия в превентивной деятельности, направленной на локализацию и нейтрализацию террористических тенденций, устранить предпосылки их формирования.

Необходимы меры по усилению границ, повышению контроля над деятельностью зарубежных организаций, чтобы максимально снизить возможность импорта экстремизма из третьих стран. Активная молодежная политика, меры, направленные на сокращение безработицы и решение назревших социально-экономических проблем, способны снизить социальную напряженность в обществе, нейтрализовать главный источник потенциальных социальных эксцессов. Одних совещаний и договоров на высшем уровне недостаточно для искоренения терроризма.

Для эффективного противодействия международному терроризму необходима разработка и реализация комплексной программы, включающей политический, социальный, экономический, и другие аспекты. В ней непременно должны быть учтены интересы населения. Нужны также взаимодействие и координация всех сил общества, заинтересованных в решении этой актуальной проблемы [5, с. 287].

Трагические результаты терроризма, которые характеризуют явление нынешней политики, должны послужить важным предостережением всем политическим силам о том, что попытки решить политико-экономические и иные проблемы с помощью насилия не способствуют решению поставленных задач, а наоборот, ведут к усугублению и нарастанию противоречий.

### Библиографический список

1. Актуальные проблемы Европы : сборник. Выпуск 4. Проблемы терроризма. М. : РАН, 1997.
2. **Алексин А. Г.** Террор на пороге / А. Г. Алексин, Т. А. Алексина . М. : Олма-Пресс, 2007.
3. **Галахов С. С.** Криминальные взрывы. Основы оперативно-розыскной деятельности по борьбе с преступлениями террористического характера. М., 2002.
4. **Бейдер В.** По остывшим следам: как погибли израильские подростки, захваченные террористами, и почему эта история всколыхнула Израиль // Огонек. 2014. № 26.
5. **Суворов А. И.** Политический терроризм в России XIX–начало XX века // Социс. 2002. №7.



Орлов А. А.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И РАЗЛИЧНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ

Отрасли сильно различаются по своим экономическим характеристикам, конкуренции внутри них и перспективам развития. Конкуренция в отрасли может быть сильной или слабой, ориентированной на цены или на качество. Разница в отраслях деятельности может быть очень значимой, организации, занимающие лидирующее положение в одной отрасли, в другой могут получать незначительную прибыль, и наоборот, организации, имеющие слабые позиции в одной отрасли, могут работать с большей отдачей в другой. И еще, условия конкуренции в отрасли постоянно меняются под влиянием внешних факторов.

При анализе общей ситуации в отрасли и уровня конкуренции в ней могут быть использованы приемы, которые позволяют правильно оценить имеющиеся условия отрасли и определить характер и уровень конкурентной борьбы в ней.

Основные экономические показатели характеризующие отрасль: размеры рынка; масштабы конкуренции; темпы роста рынка и стадия, на которой он находится; число конкурентов и их относительные размеры; количество покупателей и их финансовые возможности; направления и темпы технологических изменений; наличие водных барьеров; степень дифференцированности продукции; уровень необходимых капиталовложений; уровень доходности отрасли.

Анализ конкурентных отношений позволяет оценить, насколько сильно соперничество. Можно выделить несколько факторов, которые в любой отрасли влияют на интенсивность конкуренции [1, с. 79].

Конкуренция усиливается с увеличением числа соперничающих фирм, по мере того как выравниваются их размеры и объемы производства. Чем больше соперников, тем больше вероятность появления новых творческих идей и инициатив.

Конкуренция усиливается, когда спрос на продукцию растет медленно.

Конкуренция усиливается, когда снижаются цены, когда затраты покупателей при переходе с потребления одной марки на другую не большие, когда одна или несколько фирм не удовлетворены своей долей рынка и пытаются ее увеличить за счет доли конкурентов.

Конкуренция усиливается пропорционально росту прибыли от успешных стратегических решений. Чем выше потенциальная прибыль, тем больше вероятность что некоторые участники будут действовать в соответствии с данной стратегией для прибыли. Конкуренция усиливается когда затраты на то, чтобы поки-

нуть рынок, выше, чем на то, чтобы остаться на нем.

Конкуренция усиливается, когда крупные компании, действующие в других отраслях, приобретают разорившуюся фирму.

В любой отрасли наблюдаются определенные тенденции развития и появляются различные нововведения. Эти процессы протекают с разной скоростью и вынуждают организации менять свою линию поведения: изменения в долгосрочных тенденциях экономического роста отрасли; изменения в составе потребителей и в способах использования товаров; внедрение новых продуктов; технологические изменения; изменения в системе маркетинга; распространение ноу-хау; возрастающая глобализация отрасли; влияние изменений в законодательстве и в политике правительства; изменение общественных ценностей.

Изучение возможного поведения ближайших конкурентов является необходимым. Если организация не обращает внимание на действия своих конкурентов, она вступает в конкурентную борьбу вслепую.

Ключевые факторы успеха – это те действия по реализации стратегии, которые каждая организация должна обеспечить, чтобы быть конкурентоспособной и добиться финансового успеха. Ключевые факторы успеха в различных отраслях различны и могут меняться в связи с изменениями в отрасли.

Под конкурентоспособностью отраслей следует понимать эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства, оцениваемую помимо традиционных критериев по показателям, характерным для данной отрасли и описывающим степень ее «живучести» и динамичности при различных вариантах развития экономики данной страны и всего мира в целом [2, с. 261].

Конкурентоспособность отрасли определяется наличием у нее технических, экономических и организационных условий для создания производства и сбыта (с издержками не выше интернациональных) продукции высокого качества, удовлетворяющей требованиям конкретных групп потребителей. Конкурентоспособность отрасли предполагает наличие конкурентных преимуществ перед аналогичными отраслями за рубежом, которые могут выражаться в наличии рациональной отраслевой структуры, группы высококонкурентных предприятий-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня; отраженной опытно-конструкторской и прогрессивной производственно-технологической базы, развитой отраслевой инфраструктуры; гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического





и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране

и за ее пределами, эффективной системы распределения продукции.

### Библиографический список

1. **Сулова, Ю. Ю.** Прибыль предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терешко. Красноярск : Сиб. федер. ун-т., 2014. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505759>.
2. **Финансовый менеджмент** : учебник / под ред. А. М. Ковалевой. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2013.

Певнева С. С.

## СОСТАВ И СТРУКТУРА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Оборотный капитал разнообразен по своему составу, структуре и назначению, поэтому целенаправленное управление им определяет необходимость предварительной его классификации. С изменением хозяйственных условий возникает необходимость в разработке новой классификации оборотного капитала организации, которая должна соответствовать новым экономическим условиям и обеспечить более эффективное использование ресурсов. В экономической литературе предложено большое разнообразие классификаций оборотного капитала по различным признакам. Большая группа авторов склонна классифицировать оборотный капитал следующим образом: по месту и роли в процессе воспроизводства, по степени планирования (по принципам организации), по источникам формирования, по видам.

Существует много и других систем классификации оборотного капитала. В различных хозяйствующих субъектах состав и структура оборотного капитала неодинаковы, поскольку зависят от формы собственности, специфики организации и производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

Состав оборотного капитала – это совокупность элементов, его образующих, а структура оборотного капитала представляет собой

соотношение отдельных элементов в общей его сумме [1, с. 140].

Структура оборотных активов изменяется во времени. Состояние, состав и структура оборотного капитала являются важным индикатором коммерческой деятельности организации. Определение структуры и выявление тенденций изменения элементов оборотного капитала дают возможность эффективного управления, как текущими активами хозяйствующего субъекта, так и развитием организации в целом.

Основными элементами размещения оборотного капитала являются:

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс; состоят из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, горючего, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для текущего ремонта основных фондов [2, с. 68].

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственной выработки – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки и сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия.

### Библиографический список

1. **Снитко, Л. Т.** Управление капиталом торговой организации. Экономический аспект : учеб. пособие / Л. Т. Снитко, Е. Н. Висторобская, Т. Ю. Бугаева. М. : РДЛ, 2014.
2. **Русак Н. А.** Экономический анализ деятельности перерабатывающих предприятий АПК : справочное пособие. Изд. 3-е. М. : Агропромиздат, 2013.



Перфилов В. Н.

## ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

На современном этапе развития экономики необходимо, прежде всего, выяснить, какие изменения в использовании труда произошли в процессе хозяйственной деятельности по сравнению с заданием и с прошлым периодом. Основная задача анализа использования труда на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

В процессе анализа трудовых ресурсов изучается: обеспеченность рабочих мест в подразделениях персоналом в требуемом для деятельности профессиональном и квалификационном составе (обеспеченность производства трудовыми ресурсами); использование трудовых ресурсов (рабочего времени) в процессе хозяйственной деятельности; эффективность использования трудовых ресурсов (изменение выработки продукции на одного работающего и на этой основе изменение производительности труда); эффективность использования средств на оплату труда [1, с. 99].

Основными показателями, характеризующими использование труда на предприятии, являются: использование рабочей силы, рабочего времени, производительность труда, относительные показатели расходов на заработную плату.

Важная особенность кадров торговли состоит в том, что более 80 % общего количества занятых в ней составляют женщины, а среди продавцов и поваров их удельный вес гораздо

выше. Систематически улучшается качественный состав кадров торговли.

Высокий уровень занятости и снижение темпов естественного прироста населения выдвигают проблему повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Если производительность труда характеризует экономический аспект затрат труда в торговле и общественном питании, то его эффективность наряду с экономической отражает и социальную сторону процесса труда. Под эффективностью труда работников торговли и общественного питания понимаются его затраты, связанные с получением конечного народнохозяйственного результата – наиболее полного удовлетворения платежеспособной потребности покупателей при минимуме совокупных затрат труда работников отрасли и времени населения на приобретение товаров.

Существенным фактором роста производительности труда и повышения его эффективности является строительство крупных торговых предприятий, позволяющих более широко внедрять прогрессивные методы торгового обслуживания, в результате чего производительность труда работников возрастает, а затраты времени населения на совершение покупок сокращаются на 30–40%. Специфическими факторами, влияющими на эффективность и производительность труда в торговле, являются наличие в продаже ассортимента товаров, соответствующих спросу населения, своевременная подготовка товаров к продаже, реклама и др. [2, с.94].

### Библиографический список

1. Кузьмина Н. М. Кадровая политика корпорации : монография / Н. М. Кузьмина. М. : ИНФРА-М, 2016.
2. Левушкина С. В. Кадровая политика и кадровый аудит организаций [Электронный ресурс] : учебное пособие / сост. С. В. Левушкина; Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2014. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=514173>.

Петличенко А. С.

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стимулирование деятельности персонала следует рассматривать в числе наиболее сложных задач, стоящих перед менеджером предприятия торговли. Успешность ее решения во многом определяется вниманием администрации к выработке программ активиза-

ции человеческого капитала. Они проектируются с учетом последних исследований поведения личности, внутренней и внешней информации о факторах, формирующих трудовое поведение, опыта, накопленного самой организацией

и другими предприятиями отрасли в решении данной проблемы [1, с. 57].

Основа любой системы стимулирования – показатели оценки, адекватно отражающие результативность работы персонала и механизм их увязки с вознаграждением. Управленческие решения в этой области должны учитывать психологию восприятия поощрения. Использование менеджером достаточно простых правил, усиливающих воздействие стимулов на поведение персонала, позволяет при тех же затратах добиться более значимых результатов. К основным из этих правил относятся:

1. Конкретность стимулирования. Вознаграждение работника осуществляется в соответствии с достижением определенных целей. Конкретные, понятные цели в наибольшей степени мобилизуют усилия персонала. Цели целесообразно выражать конкретными цифрами или подробным описанием состояния, которое должно быть обеспечено, с указанием срока достижения. Это позволяет однозначно идентифицировать результаты.

2. Оперативность стимулирования. Наиболее сильное обучающее воздействие оказывает вознаграждение, осуществляемое сразу по достижении результата. Чем больше времени проходит с момента окончания работы до вознаграждения, тем меньше оно ассоциируется с достигнутым результатом. Интерес к вознаграждению возрастает по мере сокращения срока подведения итогов. Например, в наибольшей степени формирует трудовое поведение продавца вознаграждение по итогам личной работы или работы всего отдела за день. Эффективно немедленное поощрение работника (даже незначительное) за проявленные успешные действия, закрепляющие нужное поведение.

3. Достижимость стимулирования. Каждый работник должен иметь реальные шансы на получение дополнительного вознаграждения. В условиях ограниченных ресурсов лучше подбирать менее дорогие награды, но премировать большее число работников. В этом случае общий эффект будет значительнее. Администрация торгового предприятия может использовать специальные приемы, позволяю-

щие обеспечить доступность вознаграждения. Например, между работниками секции, реализовавшими дорогостоящий товар, может разыгрываться специальный приз.

4. Адаптивность стимулирования. Показатели, на основе которых стимулируется работник, должны учитывать его возможности, квалификацию, опыт. При изменении требований к работе, содержания труда требуется усиленная схема стимулирования, так как добиться изменения поведения значительно труднее, чем поддерживать его на определенном уровне. После того как нужное поведение сформировано, стимулирование можно ослабить.

5. Неожиданность вознаграждения. Сильное эмоциональное воздействие на работника оказывает неожиданное вознаграждение. Поэтому наряду со сложившейся схемой стимулирования целесообразно использовать дополнительные стимулы, поддерживающие интерес к выполняемой работе.

6. Гласность вознаграждения. Гласное поощрение оказывает более сильное воздействие на поведение работника, так как позволяет реализовать одновременно несколько потребностей, в том числе и в публичном признании заслуг. Кроме того, гласное вознаграждение формирует поведение остального персонала за счет эффекта социального сравнения (человек достигает более значительных результатов, ориентируясь на лучшего работника, а не на показатели).

7. Разнообразие вознаграждения. Силу стимулирующего воздействия поддерживают разнообразные вознаграждения. Это обеспечивается за счет их разной мотивационной направленности и эффекта новизны при смене поощрения [2, с. 256].

Основной формой материального стимулирования является оплата труда. Под системой оплаты труда понимается совокупность форм и методов определения размеров выплат работникам организации, обеспечивающих оптимизацию их труда. Специфика действующей в организации системы оплаты труда определяется политикой заработной платы, проводимой высшим руководством.

### Библиографический список

1. Подлесных В. И. Теория организации : учебное пособие / В. И. Подлесных, Н. В. Кузнецов; под ред. проф. В. И. Подлесных. 4-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2014.
2. Вумек Джеймс П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джон. М. : Альпина Паблишер, 2014.



Погодаева В.С.

## РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование методик оценки производственного потенциала позволило выделить основные направления, их достоинства и недостатки.

Необходимо отметить, что в настоящее время нет универсальной методики, учитывающей количественное и качественное направления. Применение лишь одного направления в рамках методики без учета другого не даст достоверной оценки в силу наличия и качественных и количественных характеристик производственного потенциала. Так, например, количество производственных рабочих без учета их квалификации не даст представления о возможностях интенсификации труда и повышения производительности. Взаимосвязь количественной и качественной оценки удачно отражает следующее определение: «Качество количественно и количество качественно». Внутреннее количество качества характеризует развитие, достижение свойств внутри границ качества, переход через которые означает качественный скачок, изменение природы объекта. Внешнее количество качества характеризует его экстенсивность. Возможный объем однородных качеств является экстенсивным количеством.

Переход количественных показателей в новое качество, экстенсивные или интенсивные сдвиги свойств оцениваются через изменение принятых показателей и представляют интерес как факторы, влияющие на итоговое положение предприятия [1, с. 83].

В настоящее время выделяют следующие основные подходы к оценке производственного потенциала: экспертный, ресурсный и результативный.

Ресурсный подход в концепции производственного потенциала получил достаточно широкое распространение в работах российских ученых и экономистов. При этом отчетливо выделяются две «ресурсные позиции»:

1) производственный потенциал – совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства;

2) производственный потенциал – это ресурсы производства, количественные и качественные параметры, определяющие максимальные возможности по производству продукции в каждый данный момент.

При результативном подходе сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и др.) [2, с. 75].

Таким образом, оценка потенциала организации при реализации ресурсного подхода осуществляется в направлении «входа» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукта) посредством приведения в сопоставимый вид всего многообразия ресурсных составляющих и исчисления их суммарной величины.

### Библиографический список

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. М. : Инфра-М, 2014.
2. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин. – М. : Дело и сервис, 2013.

Сараева Т. Ю.

## КОЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАКОНУ

Наличие иностранного элемента в наследственных правоотношениях порождает почву для возникновения тех или иных коллизионных ситуаций, которые могут возникнуть, к примеру, при наследовании по закону, по завещанию, либо же проявляться при решении вопросов, касающихся наследования недвижимого и движимого имущества [2, с.525].

Важность изучения коллизионных вопросов, касающихся наследования по закону, обусловлена тем, что большинство граждан во всех странах не оставляют завещание, в связи с чем, возникает необходимость обратиться к нормам законодательства, регулирующего вопросы наследования в силу закона. Коллизии в наследственных отношениях, в частности при применении института наследования по за-

кону возникают тогда, когда имеет место расхождение позиции законодателей различных стран по вопросам наследования. Так, противоречия могут возникнуть при определении лиц, являющихся наследниками, порядка их призвания к наследству. Нельзя оставить без внимания и существующие различия в регламентировании наследования движимых и недвижимых вещей, а также порядке приобретения государством выморочного имущества [3].

Одной из проблем применения института наследования по закону видится сложность определения числа лиц, входящих в состав наследников по закону. В законодательстве каждого государства закреплен определенный перечень наследников по закону и установлена очередность призвания тех или иных лиц к наследству. Данный принцип характерен для Российской Федерации и для ряда Европейских стран и стран СНГ.

Так, например, российское законодательство предусматривает наличие восьми очередей наследников по закону. К наследникам первой очереди относятся дети, супруг и родители наследодателя. Наследниками второй очереди по закону являются полнородные и неполнородные братья и сестры наследодателя, его дедушка и бабушка. Дяди и тети наследодателя являются наследниками третьей очереди. При отсутствии наследников, входящих в состав первых трех очередей, право наследования переходит к родственникам третьей, четвертой и пятой степени родства, не относящиеся к наследникам предшествующих очередей. К ним, в частности, относятся прадедушки и прабабушки наследодателя; дети родных племянников и племянниц наследодателя и родные братья и сестры его дедушек и бабушек; дети двоюродных внуков и внучек наследодателя, дети его двоюродных братьев и сестер и дети его двоюродных дедушек и бабушек. При отсутствии наследников предшествующих очередей, к наследованию в качестве наследников седьмой очереди по закону призываются пасынки, падчерицы, отчим и мачеха наследодателя [1].

Законодательства Франции, например, предусматривает наличие четырех разрядов наследников по закону. Так, наследниками первого разряда являются дети (в том числе внебрачные), внуки и так называемые нисходящие наследодателя. Ко второму разряду относятся родители наследодателя, братья, сестры и их нисходящие родственники. К третьему разряду относятся восходящие родственники, за исключением родителей. Четвертый же разряд составляют боковые родственники, вплоть до шестой степени родства [4].

В гражданских кодексах некоторых стран, таких как Украина и Казахстан, существует норма, предусматривающая возможность изменения очередности наследников по закону, а также размеров их долей в наследстве. Подобные изменения могут быть установлены нотариально

удостоверенным соглашением заинтересованных наследников, заключение которого возможно после открытия наследства. Тем самым закон предоставляет наследникам по закону право по своему усмотрению и взаимному соглашению поменять порядок очередности наследования [5].

Для решения проблемы очередности наследников по закону правоприменителю следует избрать компетентный правопорядок, который будет применим к регулированию данных отношений.

Избрание конкретного правопорядка может быть осложнена нахождением имущества наследодателя вне пределов того или иного государства. Каждое государство по-своему определяет объем прав на данное имущество, порядок их осуществления и формы их защиты. В подобной ситуации определение доли каждого наследника, а также последующее приглашение их к наследованию представляются весьма затруднительными [2, с.525].

В настоящий момент законодательство многих стран, таких как Франция, США, Англия, Бельгия, отражает различный подход к регулированию наследования движимого и недвижимого имущества. Так, в частности, к недвижимому имуществу применяется закон страны его местонахождения, к движимому - личный закон наследодателя. Другая группа стран применяет ко всему наследству в целом единую привязку - личный закон наследодателя, которым в ряде государств (Германия, Япония, Италия, Португалия, Австрия) выступает закон гражданства [6].

Статья 1224 Гражданского кодекса РФ устанавливает правило, согласно которому к отношениям по наследованию применяется право той страны, где наследодатель имел последнее место жительства. К наследованию же недвижимого имущества применяется право страны места нахождения имущества. В случае же если недвижимое имущество внесено в государственный реестр в Российской Федерации, к нему применяется российское право [1].

В наследственном праве для определения режима имущества в зависимости от его категории происходит расщепление коллизионной привязки, в связи с чем, используются различные коллизионные принципы для определения применимого права. При решении вопроса о наследовании движимого имущества одновременно применяются личный закон наследодателя, закон места составления акта и закон суда - кумуляция коллизионных привязок. Определение категории имущества, то есть отнесение имущества к движимому или недвижимому, осуществляется по нормам национального закона либо международного договора. В связи с тем, что принадлежность имущества к движимым или недвижимым вещам определяется по-разному, это усугубляет проблемы наследственных правоотношений. В настоящее время во многих государствах



установлен принцип единства наследственного имущества [7, с.361].

Несомненно, государства заинтересованы в единой коллизионной привязке, которая бы определяла применимое право для всей совокупности наследственных отношений. Одни государства рассматривают в качестве основного коллизионного критерия закон последнего места жительства наследодателя, другие - закон гражданства наследодателя. Указанная формула применяется независимо от категории имущества, страны его нахождения. Однако ее практическая реализация представляется отнюдь не беспроблемной. В частности, неясно, какой правопорядок следует признать определяющим для регулирования наследственных отношений в случае, если наследодатель принимает гражданство иной страны или лишается его, либо обладает гражданством нескольких стран. Эти проблемы заставляют законодателей разных стран создавать иные коллизионные конструкции, призванные установить право, подлежащее

применению в ситуации, когда статус наследодателя как гражданина требует дополнительного обоснования [2, с.531].

Таким образом, наследование по закону создает немало сложностей при определении круга наследников, наследовании недвижимого и движимого имущества. Решение указанных проблем, как и многих других возникающих в процессе регулирования частноправовых отношений, видится, прежде всего, в унификации частноправовых норм. Однако решить эту проблему весьма не просто в силу обусловленности наследственного права национальными и культурными традициями и обычаями, а соответственно, оно остается индивидуальным для каждого конкретного государства.

Вместе с тем, по нашему мнению, расширение числа международных и региональных соглашений, касающихся вопросов наследования, способно значительно упростить процесс правоприменительной деятельности.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 49. ст. 4552.
2. Международное частное право : учебник / Л. П. Ануфриева, К. А. Бекашев, Г. К. Дмитриева [и др.]; отв. ред. Г. К. Дмитриева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби, Проспект, 2004.
3. **Копейна С. А.** Коллизионное регулирование наследования по закону в России и государствах-участниках СНГ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=4&art=3319> (дата обращения: 21.08.2017).
4. Коллизионные вопросы наследования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/27771/kollizionnye-voprosy-nasledovaniya> (дата обращения: 21.08.2017).
5. **Алешина А. А., Косовская В. А.** [Электронный ресурс] // Общество. Среда. Развитие. (Terza Humana). 2010. Выпуск № 1. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/nasledniki-po-zakonu-i-ocherednost-ih-prizvaniya-k-nasledstvu-v-rossiyskoy-federatsii-i-zarubezhnyh-stranah#ixzz4Y6fpb2tK> (дата обращения: 21.08.2017).
6. **Иншакова А. О.** Наследственные правоотношения в международном частном праве // Наследственное право. 2012. № 1. С. 42–47 // СПС Консультант Плюс (дата обращения: 21.08.2017).
7. **Гетьман-Павлова И. В.** Международное частное право : учебник. М. : Эксмо, 2005.

Сивакова О. А.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Любая организация, ведущая производственную или иную хозяйственную деятельность, должна обладать определенным реальным, т.е. действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала. Оборотный капитал отождествляют с оборотными активами и рассматривают как одну из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности.

В российской экономической литературе не проводится четкой грани между понятиями

«оборотные активы (средства)» и «оборотный капитал» и не сложилось единообразия в терминологии. В этой связи наиболее обоснованным представляется при рассмотрении оборотных активов и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными активами следует понимать второй раздел баланса, раскрывающий предметный состав имущества организации, в частности производственные запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства, а под оборотным капиталом – часть пассива баланса, содержащую величину авансированного

капитала (собственного и заемного) на создание оборотных активов (средств) организации [1, с. 83].

Термин «оборотный капитал» в большей степени подчеркивает финансовую природу объекта управления, т.е. величину денежных средств, вложенных в эти активы организации.

Оборотный капитал – одна из важнейших категорий рыночной экономики. Однако, это и одна из самых сложных и запутанных экономических категорий. Сложность проявляется главным образом в двух аспектах: трактовка сущности оборотного капитала (теоретический аспект); определение реальной потребности в оборотном капитале для конкретной организации (практический аспект).

Экономическую сущность оборотного капитала можно раскрыть только всесторонне исследовав кругооборот и оборот стоимости, поскольку оборотный капитал является частью этой стоимости. Сущность оборотного капитала

определяется его экономической ролью, необходимость обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. Проблемы кругооборота и оборота стоимости широко исследованы в российской и зарубежной экономической литературе [2, с. 204].

Таким образом, возникновение категории оборотного капитала обусловлено движением стоимости и является частью этой стоимости. Но это не является единственным условием существования категории оборотного капитала. Вторым условием является экономическая самостоятельность хозяйствующего субъекта, которая основывается на возмещении расходов организации ее собственными доходами. Предприятие должно так организовать движение выделенных средств, так распределить их по фазам кругооборота, чтобы обойтись минимально возможной суммой.

### Библиографический список

1. **Бабенко И. В.** Управление оборотными активами: логистический подход : монография / И. В. Бабенко, С. А. Тиньков. М. : ИНФРА-М, 2016.
2. **Шаш Н. Н.** Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании : учебное пособие / Н. Н. Шаш. М. : ИНФРА-М, 2014.

Тарасенко А. С.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**П**рибыль, с теоретической точки зрения, представляет собой сложное и неоднозначное понятие. В мировой науке до сих пор существуют разные подходы в трактовке ее происхождения и сущности.

Теория трактует прибыль как одну из форм стоимости. В соответствии с ней труд – это единственный товар, стоимость которого выше затрат на его приобретение, и капиталист извлекает из этого прибавочную стоимость, т.е. разницу между издержками производства рабочей силы и ее реальной стоимостью. Однако марксистская философия не получила мировой поддержки и распространения. Она мало, что объясняет в ситуации нынешней смешанной экономики, субъектами которой выступают предприятия, предприниматели, государство.

Концепция прибавочного труда наиболее подходит, например, к такой ситуации, когда

предприниматель купил и тут же продал товар, получив при этом прибыль. Ее источником, естественно, является труд данного предпринимателя.

На предприятии же все выглядит гораздо сложнее. Там труд соединяется с капиталом и вместе они способны принести тот дополнительный доход, который превысит издержки труда и воспроизводства капитала [1, с. 18].

Отсюда следует, что прибыль – это экономическая категория, которая отражает доход, созданный в сфере хозяйственной деятельности. Она является результатом соединения разных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской способности. В комплексе они приносят тот финансовый эффект, который именуется прибылью.

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в сфере материального



производства в процессе предпринимательской деятельности.

В процессе предпринимательской деятельности в результате соединения факторов производства: труда, капитала, предметов труда создается продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

Стоимость товара выявляется на стадии её продажи. Она включает стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части: заработную плату работников и вновь созданную стоимость. Величина заработной платы работников, участвующих в производстве продукции определяется факторами, обусловленными необходимостью воспроизводства рабочей силы. Поэтому для предприятия она представляет часть издержек по производству продукции. Вновь созданная стоимость отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности.

В условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли. Предприятия на рынке товаров выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Они устанавливают цену на продукцию, реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. С целью выявления

финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Финансовый результат свидетельствует о получении прибыли, когда выручка превышает себестоимость. Предприятие всегда ставит перед собой цель получение прибыли, но не всегда ее извлекает. В случае если выручка равна себестоимости, то предприятию удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При этом реализация продукции состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. Если затраты, превышают выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство [2, с. 15].

Прибыль как важнейшая категория рыночной экономики выполняет ряд функций. Во-первых, прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Однако все аспекты деятельности предприятия с помощью одной только прибыли оценить невозможно, поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется целая система показателей.

#### Библиографический список

1. **Хорин А. Н.** Анализ оборотного капитала // Бух. учет. 2013. № 6.
2. **Шишкеева Н. Н.** Методика финансового состояния предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 4.

Тетерева М. В.

## АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Одной из форм анализа торговой деятельности и текущего прогноза спроса является конъюнктурная работа в организациях. Конъюнктурная работа ставит своей целью комплексное изучение явлений и процессов, связанных с продажей товаров и удовлетворением покупательского спроса населения. В процессе изучения конъюнктуры торговли выявляются колебания и тенденции в изменении спроса на отдельные товары и их разновидности, устанавливается соответствие товарного предложения, покупательскому спросу, опреде-

ляются размер и причины неудовлетворенного спроса, вносятся предложения по их устранению.

В организациях составляются конъюнктурные обзоры (за квартал, полугодие, год) и конъюнктурные информации (месячные). Их используют в организациях для принятия определенных коммерческих решений, а также представляют в вышестоящие организации для их обобщения и активного влияния на устранение недостатков, оказания содействия в развитии отдельных сторон торговой деятельности в нижестоящих звеньях [1, с. 54].



Важными задачами в конъюнктурной работе являются более широкое применение научных методов в разработке конъюнктурных обзоров и информации, составление их в установленные сроки, увеличение их практической значимости в торговой деятельности организаций и предприятий.

Активное участие в аналитической работе должны принимать не только работники экономической службы, но также руководящие работники и специалисты, в том числе работники торгового аппарата (начальники торговых отделов, товароведы и др.). Анализ выполнения договоров с поставщиками на поставку товаров, выборки фондов по отдельным товарам, товарного обеспечения розничного товарооборота по отдельным источникам, образования сверхнормативных запасов по внутригрупповому ассортименту и других показателей в первую очередь осуществляют работники торгового аппарата.

Основными разделами плана торговли являются: план розничного товарооборота, расчет товарного обеспечения и ассортиментной структуры товарооборота, план развития торговой сети, план по труду и заработной плате, план издержек обращения, план доходов и рентабельности, финансовый план, план социального развития коллектива.

Плану социального развития коллектива придается все большее значение, повышается его организующая роль в осуществлении социальных мероприятий в организациях и на предприятиях.

Планирование торговли и других отраслей деятельности связано с использованием различных показателей. Товарное обращение осуществляется в стоимостной и вещественной формах. Поэтому в торговле различаются стоимостные и натуральные показатели. Основное место занимают стоимостные показатели: объем роз-

ничного товарооборота, сумма товарных запасов, суммы заработной платы, издержек обращения, прибыли и т. д. Натуральные показатели имеют ограниченное распространение в торговле, более широкое – в других отраслях деятельности. Они представлены, например, измерением рыночных фондов продовольственных и некоторых непродовольственных товаров, заготовок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, поступлением сырья и материалов на производственные предприятия в тоннах, центнерах, гектолитрах и т. д. Торговая сеть планируется в количестве единиц. Перевозимые грузы исчисляются в тоннах [2, с. 79].

Стоимостные и натуральные показатели могут быть абсолютными (сумма, тонны) и относительными (проценты, удельный вес, индексы).

По экономическому назначению плановые показатели выступают как объемные (количественные) и качественные. Объемные показатели выражают в большинстве случаев количественную сторону хозяйственной деятельности и планируются, как правило, в абсолютных показателях. К ним можно отнести объем товарооборота, сумму товарных запасов, размер закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, валовую продукцию производственных предприятий, объем перевозок в тоннах, численность розничной сети и т. д. Качественные показатели отражают, как правило, различные стороны эффективности работы организаций и предприятий и измеряются во многих случаях относительными показателями. К их числу относятся: уровень издержек обращения, рентабельность торговли, скорость обращения товаров и др. На современном этапе качественным показателям придается все большее значение.

### Библиографический список

1. Пулова Л. В. К вопросу о сроках проведения конкурсного производства в отношении должников, подлежащих процедуре банкротства // Вестник арбитражного суда города Москвы. 2014. № 4.
2. Рудько-Саливанов В. Финансовый и реальный сектор: поиск взаимодействия // Вопросы экономики. 2013. № 5.



Чернусова Ю.В.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

**П**роизводственная деятельность любого предприятия предполагает использование ресурсов, подразделяемых на природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные.

Следует различать понятия «экономические ресурсы» и «факторы производства». Факторы производства – это параметры, определяющие характер и результативность производства, предопределяющие количество и качество производимого продукта. Факторы не столько ресурсы, сколько производственный потенциал предприятия.

В современной экономической теории выделяют следующие факторы производства: земля, капитал, труд и предпринимательский фактор. Успех использования природных ресурсов, капитала и труда зависит от предпринимательского фактора – особого вида деятельности, направленного на осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации прибыли [1, с. 65].

В настоящее время слово «потенциал» применяется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение среди исследователей. Выделяют две «ресурсные» позиции. Первая – ресурсный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Особенность второй позиции заключается в трактовке производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

Исходя из этих концепций, в ресурсный потенциал включаются различные ресурсы: иногда к ним относят только производственные фонды и мощности, иногда в производственный потенциал включают производственные фонды и квалифицированные кадры трудящихся, иногда в производственный потенциал вводят производственные фонды, ресурсы управления и организации производства, кадры, научно-техническую информацию.

Анализ вышеизложенных точек зрения приводит к выводу, что ресурсный потенциал хозяйствующей системы есть совокупность ресур-

сов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производственную способность хозяйственного звена. Однако, ресурсный потенциал, определяя возможность выпуска материальных благ и услуг, не может служить мерой полезного эффекта.

Основное значение ресурсного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, а его элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции. Это свое назначение он сможет выполнить, если принятая им вещественно натуральная форма и количественное соотношение его составляющих делают его способным функционировать как стоимость, создающую стоимость и прибавочную стоимость. То есть когда состав и характеристики элементов производственного потенциала соответствуют и определяются параметрами изготавливаемой продукции [2, с. 30].

В таком случае все элементы ресурсного потенциала служат одной общей цели, стоящей перед предприятием. Но именно то, что и место и функции каждого элемента определяются требованиями, предъявляемыми к совокупности элементов в целом, и характеризуют его упорядоченность. С другой стороны, выполнение совокупностью элементов общей для ресурсного потенциала задачи означает, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Таким образом, ресурсный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к экономическим системам.

Ресурсные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособления ресурсов, которые в свою очередь определяются такими особенностями производственных систем, как масштабность, характер замкнутости и особенности деятельности. От этого зависит не только величина ресурсного потенциала, но и структура его ресурсов, а также динамичность и подвижность последней.

Так, народное хозяйство и промышленность являются крупномасштабными хозяйственными системами с высокой степенью замкнутости. Они, особенно народное хозяйство, обладают значительной воспроизводственной способностью в отношении всех элементов производственного потенциала. Поэтому структура ресурсов последних будет включать в себя один набор материально-духовных элементов.

### Библиографический список

1. **Логинов Г. В.** Матричные методы стратегического планирования деятельности предприятия / Г. В. Логинов, Е. В. Попов. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2015.
2. **Уварова И. Н.** Тактика управления структурой капитала / И. Н. Уварова // Справочник экономиста. 2014. № 8.