



ИнтерактивПлюс
Центр Научного Сотрудничества

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ VI МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

Чебоксары 2017

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

Актюбинский региональный государственный университет
имени К. Жубанова

Кыргызский экономический университет имени М. Рыскулбекова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития

Сборник материалов
VI Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2017

УДК 338
ББК 65.01
Э40

Рецензенты: **Рябинина Элина Николаевна**, канд. экон. наук, профессор, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Бекулов Хабас Мухамедович, канд. экон. наук, доцент Института управления СП ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский аграрный университет им. В.М. Кокова»

Мейманов Бактыбек Каттоевич, д-р экон. наук, и.о. профессора, член Ученого совета НИИ инновационной экономики при Кыргызском экономическом университете им. М. Рыскулбекова, вице-президент Международного института стратегических исследований, Кыргызстан

Митрофанова Марина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Редакционная

коллегия: **Широков Олег Николаевич**, главный редактор, д-р ист. наук, профессор, декан историко-географического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», член общественной палаты Чувашской Республики 3-го созыва

Тарасова Нэля Афанасьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Яковлева Татьяна Валериановна, ответственный редактор
Семенова Светлана Юрьевна, выпускающий редактор

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 10 мая 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 296 с.

ISBN 978-5-9909794-9-9

В сборнике представлены статьи участников VI Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Статьи представлены в авторской редакции. Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9909794-9-9
DOI 10.21661/a-374

УДК 338
ББК 65.01
© Центр научного сотрудничества
«Интерактив плюс», 2017

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Актобинским региональным государственным университетом им. К. Жубанова и Кыргызским экономическим университетом им. М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам VI Международной научно-практической конференции **«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития»**.

В сборнике представлены статьи участников VI Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 73 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
3. Особенности социально-экономического развития регионов.
4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
5. Эффективное управление организацией в условиях санкционного давления.
6. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
7. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
8. Экономика труда, демография.
9. Логистика, экономическая безопасность.
10. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями.
11. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
12. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
13. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Астрахань, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Грозный, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калуга, Краснодар, Майкоп, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Орёл, Пермь, Ростов-на-Дону, Рязань, Саратов, Симферополь, Ставрополь, Таганрог, Тольятти, Тюмень, Уфа, Хабаровск, Шахты, Якутск) и Республики Казахстан (Костанай).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Российская академия

народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Волгоградский государственный технический университет, Государственный аграрный университет Северного Зауралья, Государственный университет управления, Дальневосточный федеральный университет, Донской государственный технический университет, Иркутский государственный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЭУП), Крымский инженерно-педагогический университет, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Майкопский государственный технологический университет, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Московский государственный университет печати им. И. Фёдорова, Московский технологический институт, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Российский государственный гидрометеорологический университет, Российский государственный социальный университет, Российский новый университет, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Рязанский государственный радиотехнический университет, Санкт-Петербургский горный университет, Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Тихоокеанский государственный университет, Тольяттинский государственный университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Уральский государственный экономический университет, Уфимский государственный нефтяной технический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Чеченский государственный университет, Южный федеральный университет) и Республики Казахстан (Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров, доцентов, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов и ссузов. Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в VI Международной научно-практической конференции **«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития»**, содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д-р ист. наук, проф.
Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова,
декан историко-географического факультета
Широков О.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

| | |
|---|----|
| <i>Абдулкеримов Ф.К., Федосова Т.В.</i> Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия ЖКХ на примере АО ТПТС «Теплоэнерго».. | 10 |
| <i>Воробьева В.В., Грибоедов Д.Д.</i> Анализ рынка жилой недвижимости Воронежской области и его прогнозирование | 12 |
| <i>Дидаев Ш.Л., Гаянова В.М.</i> Развитие торговых сетей на современном этапе | 18 |
| <i>Колосова М.А.</i> Анализ общих и частных свойств доверительных благ (на примере лекарственных препаратов) | 24 |
| <i>Конради О.Н.</i> Оценка конкурентоспособности продукции | 29 |
| <i>Носачевский К.А.</i> Современные аспекты автоматизации экономических операций | 31 |
| <i>Саломатшоева Л.Б.</i> Пути повышения конкурентоспособности торгового предприятия | 33 |
| <i>Струева О.В., Шевлякова Е.М.</i> Стимулирование экономической активности промышленных предприятий по реализации проектов технического перевооружения | 38 |
| <i>Терешко З.А.</i> Теоретические аспекты финансового контроля | 43 |
| <i>Тлемешок В.Р., Чистякова Н.О.</i> Проблема коррупции российских чиновников и пути предотвращения | 46 |

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

| | |
|--|----|
| <i>Веслополова Д.С., Васюкова Л.К.</i> Инфляция в России: причины и пути решения проблемы | 49 |
| <i>Гишкаева Л.Л.</i> К вопросу о монетизации льгот | 53 |
| <i>Горишкова Д.М., Антонова Е.Ю., Джамбулова Ш.Ж.</i> Экономический прогноз до 2020 года в условиях рецессии и падения доходов населения... .. | 56 |
| <i>Назарова Д.Н.</i> Социальная сущность инноваций как инструмент устойчивого развития компаний | 60 |
| <i>Питерская Л.Ю., Аракелов Д.Л.</i> Оценка состояния и угроз экономической безопасности в социальной сфере экономики | 65 |
| <i>Сапунова Т.А., Астафьев Н.Е.</i> Прогнозирование объемов электропотребления в России | 70 |
| <i>Сыдеева Ю.С.</i> Шанхайская Организация Сотрудничества во втором десятилетии XXI века | 72 |

| | |
|---|----|
| <i>Трокаль Т.В.</i> Кластерный подход в экономике России и за рубежом | 79 |
| <i>Чолахай Э.Р., Иваненко И.А.</i> Международная конкурентоспособность экономики России | 86 |

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

| | |
|--|-----|
| <i>Амралиева К.И.</i> Инвестиции в основной капитал в ЮФО | 90 |
| <i>Муртазин А.А., Шерпутовский Ю.В., Мохначев А.П.</i> Государственно-частное партнерство в Республике Татарстан | 92 |
| <i>Рябова Т.М., Медведева Н.В.</i> Взаимодействие власти и общества: развитие гражданского участия | 94 |
| <i>Самодурова Т.В., Сапунова Т.А.</i> Проблема прогнозирования уровня жизни населения Российской Федерации и Краснодарского края | 97 |
| <i>Сапунова Т.А., Кулик Е.В.</i> Оценка и прогнозирование инвестиционного рынка в РФ и Краснодарском крае | 100 |

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

| | |
|---|-----|
| <i>Воронина О.А., Журавлева Т.А.</i> Диагностика финансовых рисков организаций малого бизнеса по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности | 104 |
| <i>Сапунов А.В., Чистякова Н.О.</i> Необходимо ли стратегическое планирование малому бизнесу | 111 |

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

| | |
|--|-----|
| <i>Маркин Е.С., Ларионова Н.П.</i> Приоритетные направления повышения конкурентоспособности предприятия в условиях рынка | 115 |
|--|-----|

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

| | |
|--|-----|
| <i>Абдулкеримов Ф.К., Федосова Т.В.</i> Совершенствование финансово-хозяйственной деятельности предприятия ЖКХ на примере АО ТПТС «Теплоэнерго» | 119 |
| <i>Артяева М.А.</i> Уточнение этапов формирования инвестиционной стратегии вертикально-интегрированной горной компании | 121 |
| <i>Вартанова М.Л.</i> Усиление противоречивости тенденций развития российского сельского хозяйства | 124 |
| <i>Николаева О.С.</i> Механизмы модернизации здравоохранения в России | 129 |
| <i>Павлова К.Е., Апенько С.Н.</i> Организация консультант-клиентских отношений субъектов управления профориентацией в системе «органы государственной власти – вуз – школа» в Омской области | 133 |

| | |
|--|-----|
| Пикалова В.А. Особенности формирования и развития организационной культуры на предприятии в системе управления персоналом | 137 |
| Попова Е.А. Результаты деятельности предприятий в условиях экономических кризисов..... | 140 |
| Рощупкина В.В., Черноус Ю.Е. Обеспечение эффективности деятельности стратегическими инструментами финансового менеджмента..... | 146 |
| Сафиулин Т.В., Серебрякова Т.А. Алгоритм автоматического формирования новых решений на предприятии..... | 148 |
| Тонких П.В., Лихобабин В.К. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций | 150 |
| Харченко Ю.В., Шенкарь Т.Т. Экономические санкции в России. Влияние санкций на туристическую деятельность | 153 |
| Шилова Ю.И. История развития платных медицинских услуг | 155 |
| МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ | |
| Дмитриев А.И., Григорьева А.А. Анализ внешней макросреды организации | 158 |
| Князева Е.О. Соответствие проектного управления студии декора и флористики Mordore стандарту по устойчивому управлению проектами GPM GLOBAL P5..... | 161 |
| Пак Е.А., Панова Н.А. Рекламная деятельность медиорганизации в сети Интернет | 164 |
| Панкова О.Н. Продуктовые и маркетинговые инновации на рынке потребительских товаров..... | 170 |
| Плохова Е.П. Алгоритм оценки влияния маркетинговых методов управления кадрами на эффективность их труда | 173 |
| ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ | |
| Гаянова В.М., Чалдаев А.О., Ялунина Е.Н. Конкурентоспособность автомобилей «Лада» в рамках глобальной экономической нестабильности..... | 175 |
| Гвасалия К.Д., До Х.К. Влияние ценового фактора на спрос на рынке образовательных услуг | 178 |
| Новикова Н.А. К вопросу об особенностях управления работниками творческого труда..... | 182 |
| Соколов Д.М., Рачек С.В. Особенности организации труда на железнодорожном транспорте | 184 |

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

| | |
|---|-----|
| <i>Газина Ю.Р.</i> Особенности международной логистики, этапы ее развития и становления..... | 188 |
| <i>Ежова Ю.С.</i> Влияние правового регулирования на международные перевозки груза..... | 192 |
| <i>Новрузов В., Лукьянова З.А.</i> Система индикаторов финансовой безопасности государства | 197 |
| <i>Писарева Н.К.</i> Разработка системы выбора поставщика | 200 |
| <i>Утеулин В.Н., Жиентаев С.М.</i> Повышение финансовой безопасности сельскохозяйственного предприятия с использованием инновационных технологий производства зерна | 213 |
| <i>Цой Т.Ю.</i> Основные аспекты логистики перевозки опасных грузов | 220 |

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

| | |
|---|-----|
| <i>Шенкарь Т.Т., Харченко Ю.В., Чистова В.А.</i> Проблемы развития инновационной деятельности в России..... | 225 |
| <i>Шпак Г.Б.</i> Подрывные инновации и их влияние на конкурентоспособность предприятий..... | 227 |

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

| | |
|--|-----|
| <i>Бацаева Ю.В.</i> Финансовая устойчивость: методы и подходы к ее оценке..... | 231 |
| <i>Голованова М.В.</i> Особенности налогообложения операций с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами | 235 |
| <i>Джугелия Р.З.</i> Направления совершенствования инвестиционной политики коммерческих банков..... | 236 |
| <i>Мамиев Л.А.</i> Механизм пенсионного обеспечения в современных условиях | 239 |
| <i>Маслак И.Н., Дикарева И.А.</i> Проблемы и перспективы финансового рынка России | 243 |
| <i>Мринская Е.Н.</i> Краудфандинг: сущность и особенности налогообложения | 245 |
| <i>Нелюбова А.А., Зайцева Т.В.</i> Финансирование обязательного медицинского страхования в России | 250 |
| <i>Тужик А.М., Лебедева Ю.А.</i> Кредитная политика банка – основа организации кредитного процесса..... | 252 |
| <i>Яшина Н.И., Макарова С.Д., Прончатова-Рубцова Н.Н.</i> Применение методов бюджетного менеджмента в оценке инвестиционной привлекательности регионов России..... | 256 |

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

| | |
|--|-----|
| <i>Веретельникова Т.В.</i> Преобразование законодательства относительно социального страхования на 2017 год | 260 |
| <i>Газимова Э.Ф., Леонтьева Н.Т.</i> Методика рейтинговой оценки дебиторов | 263 |
| <i>Горбачева Л.А., Донцова В.С.</i> Актуальные вопросы оплаты труда по суммированному учету рабочего времени | 267 |
| <i>Кривец К.О.</i> Классификация затрат в управленческом учете | 270 |
| <i>Савченко Е.В., Еремина И.В.</i> Организация бухгалтерского учета движения денежных потоков | 276 |
| <i>Хорякова С.В.</i> Причины возникновения и отражения постоянных и временных разниц в бухгалтерском и налоговом учете | 278 |

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ**

| | |
|---|-----|
| <i>Геращенко М.М., Кукало Д.Е., Бадмаева С.Ч.</i> Применение внутреннего финансового контроля для государственных учреждений | 285 |
| <i>Каширцева А.П.</i> Экономико-математическое моделирование влияния факторов внешней и внутренней среды при прогнозировании финансовых результатов золотодобывающего предприятия | 287 |

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Абдулкеримов Фарид Курбанисмаилович
магистрант

Федосова Татьяна Викторовна
канд. экон. наук, доцент, доцент

Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах СП
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
г. Таганрог, Ростовская область

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖКХ НА ПРИМЕРЕ АО ТПТС «ТЕПЛОЭНЕРГО»

***Аннотация:** актуальность выбранной темы статьи обоснована тем, что динамика постоянного изменения величины дебиторской и кредиторской задолженности, их состав и структура в бухгалтерском балансе, качество и влияние интенсивности их уменьшения или увеличения оказывают значимое и интенсивное влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а также на финансовое состояние предприятия.*

***Ключевые слова:** долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.*

В мировой практике при анализе деятельности предприятия, выделили существенные и значимые моменты о задолженности, о которой в пояснительной записке к бухгалтерскому балансу должна раскрыться полнота и объективность этой информации. Существуют такие ситуации, когда предприятию не позволяет достаточно подробно провести анализ деятельности сумма образовавшиеся и погашенной задолженности, а дать оценку состояния – не позволяет сумма просроченной не только дебиторской задолженности, но и кредиторской.

Структура пассивов предприятия также демонстрирует ежегодное понижение всех составляющих (рис. 1).

Долгосрочные обязательства занимают наименьшую долю в структуре, в течение анализируемого периода сумма долгосрочных обязательств варьировалась в диапазоне 47395 тыс. – 88851 тыс. руб., что составляет 39,39% – 26,89%.

Сумма краткосрочных обязательств претерпевала существенные изменения – в 2015 году уменьшилась, относительно предыдущего периода на 10,4% до 193 407 тыс. руб., в 2014 году увеличилась на 1,27% и составила 195 912 тыс. руб.

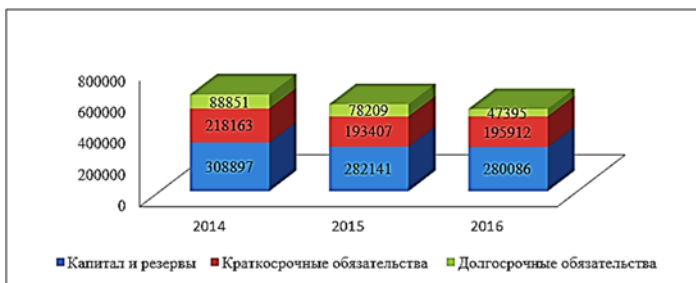


Рис. 1. Динамика структуры пассивов АО ТЭПТС «Теплоэнерго» тыс. руб.

Таким образом, структура баланса АО ТЭПТС «Теплоэнерго» является сбалансированной. Сумма оборотных активов в течение всего анализируемого периода выше суммы краткосрочных обязательств. Без большого запаса, но сумма собственного капитала покрывает внеоборотные активы.

Рассмотрим анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере предприятия АО ТЭПТС «Теплоэнерго».

В 2014 году коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности говорит о понижении кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью на 0,35, т. е. на 65 %. в 2014–2016 гг. составило 0,31%, т. е. на 69%.

Данное соотношение по годам является нерациональным, потому что кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую не более, чем на 10%.

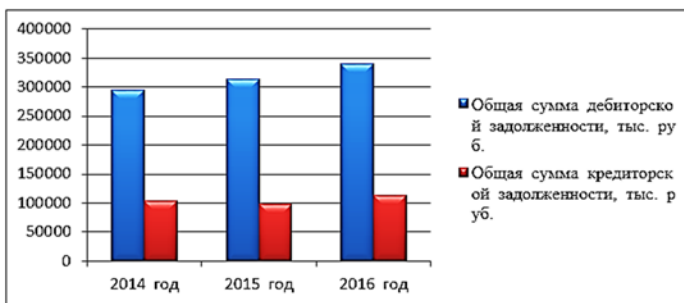


Рис. 2. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности АО ТЭПТС «Теплоэнерго»

В данном случае, весомым действием будет считаться, необходимость ежеквартально отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и прикладывать все эффективно-значимые усилия для её снижения. Следует поэтапно и внимательно анализировать и рассчитываться с кредиторами, планомерно, и в установленные сроки возвращать им долги, в противном случае предприятие потеряет доверие своих постоянных поставщиков, что может сказаться на деловой репутации, банков и других кредиторов, получение высоких по сумме штрафных санкций по

расчетам с контрагентами, что значимо говорит об актуальности выбранной темы.

Список литературы

1. Алькина Н.П. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 3–5.
2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014. – С. 199–203.
3. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
4. Макарова Е.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере ОАО «ГНЦ НИАР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sibac.info/node/34578?set_science=1 (дата обращения: 11.05.2017).

Воробьева Виктория Витальевна
магистрант

Грибоедов Денис Дмитриевич
магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»
г. Воронеж, Воронежская область

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Аннотация: объектом анализа в статье является рынок жилой недвижимости Воронежской области и его прогнозирование. Отмечаются особенности рынка недвижимости, а также этапы его анализа, последним из которых является прогнозирование цен на рынке. В работе также представлены трендовые прогнозы цен на первичном и вторичном рынках жилья г. Воронеже. Среди представленных трендов лучшим является экспоненциальная модель.

Ключевые слова: рынок недвижимости, анализ рынка недвижимости, прогнозирование цен на рынке недвижимости, фундаментальный анализ, технический анализ, трендовое прогнозирование.

В процессе создания и реализации объектов недвижимости наиболее значимо изучение рынка. Только знание потребностей рынка даст основу для эффективного планирования инвестиционной деятельности.

Анализ рынка недвижимости состоит из следующих этапов:

- а) изучение состояния и влияния совокупности факторов (политических, социальных, экономических) как в стране, так и в регионе, а также рассмотрение тенденций рынка за предшествующий период;
- б) выбрать сектор рынка, к которому относится оцениваемый объект. Если данный сегмент рынка неразвит и информации, позволяющей составить отчет о совершенных сделках и (или) имеющихся предложений с

аналогичными объектами недвижимости, недостаточно, возможно допустить расширение территории исследования за счет соседних регионов, схожих по экономическим характеристикам с изучаемым объектом;

в) анализ фактических данных о проведенных сделках по объектам недвижимости из сегмента рынка, к которым можно отнести изучаемый объект при фактическом и альтернативном вариантах его использования;

г) анализ основных показателей, влияющих на спрос, предложение и цены аналогичных объектов недвижимости, таких как, ставка доходности, период окупаемости вложенных средств, с приведением тенденций значений этих показателей;

д) основные выводы и прогнозы относительно рассматриваемого сегмента рынка недвижимости, например, динамика, спрос и предложение, емкость рынка, предпочтения инвесторов, ликвидность, тенденция цен на рынке недвижимости и другие показатели.

В изучении рынка недвижимости одним из главных этапов является – прогнозирование цен. На основании проведенного анализа рынка, его ценовых характеристик и тенденций строится прогноз динамики в изучаемом сегменте. Прогноз совершенствования рынка недвижимости даст представление о том, что случится с рынком в будущем, и какие должны быть приняты решения для эффективной инвестиционной деятельности.

В России первая методика прогнозирования рынка недвижимости возникла с образованием рынка. Сперва методики составлялись для рынка жилой недвижимости, затем начали разрабатываться и для коммерческого сектора рынка. В данный момент представлено значительное количество методов прогнозирования цен. Цены интересны не только профессиональным инвесторам, но и физическим лицам.

Несомненно, не существует совершенно точных методов прогнозирования. Невозможно сделать 100% прогноз, какой будет цена 1 м² жилья. Вместе с тем создано большое количество методов, подходов и способов для прогнозирования цены. Все разработанные методы помогают заметить тенденцию и найти зависимость некоторых факторов, а также соотносить с прошлыми событиями, что помогает спрогнозировать наиболее вероятное развитие события.

При прогнозе цен на недвижимость необходимо использовать разные методы прогнозирования, а затем анализировать и соотносить результаты, чтобы выбрать наиболее верный, реальный и уместный метод [1, с. 102].

Технический и фундаментальный виды анализа являются наиболее популярными при прогнозировании поведения цен на рынке недвижимости. Использовать только один метод анализа малоэффективно, и полученные прогнозы будут искажены, поэтому стоит совмещать фундаментальный и технический подход.

Трендовое прогнозирование цен на рынке недвижимости служит элементом технического анализа и сформировано на статистике цен в предыдущем периоде [2, с. 34]. Менее сложным, с точки зрения выполнения расчетов является – трендовый прогноз. Линия тренда показывает только общую тенденцию рынка, не замечая при этом показатели, которые на него влияют [3, с. 63].

В данной работе был составлен прогноз цены на недвижимость, а именно стоимость 1 м² рынка жилой недвижимости г. Воронеж.

Для рассмотрения динамики изменения цены за 1 м² площади на рынке жилой недвижимости в г. Воронеж был построен график, чтобы провести предварительный анализ (рис. 1а и рис. 1б).



Рис. 1а. Ценовая динамика 1 м² жилой недвижимости (новостройки) по месяцам в период с января 2015 по март 2017 гг., руб.



Рис. 1б. Ценовая динамика 1 м² жилой недвижимости (вторичное жилье) по месяцам в период с января 2015 по март 2017 гг., руб.

На рисунках 1а и 1б можно увидеть незначительное падения цены, которое не сказалось на общей ценовой ситуации в регионе.

В работе рассматривались различные линии тренда, которые включают полиномиальный (2 степени), линейный, экспоненциальный, степенной логарифмический. На рисунке 2 показана линия линейного тренда, и ценовой прогноз на следующие 3 месяца.

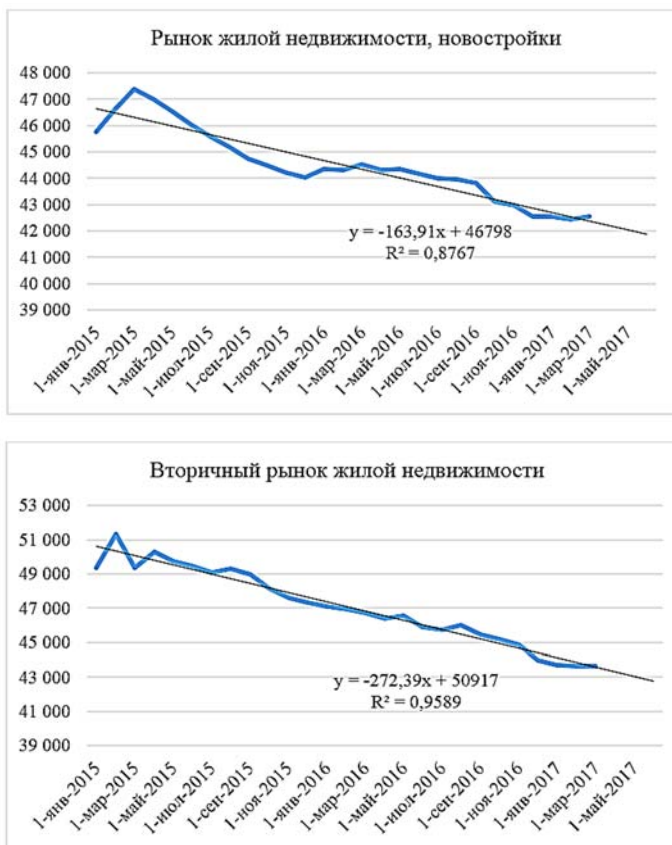


Рис. 2. Ценовая динамика 1 м² жилья и линейный тренд с прогнозом на следующие 3 мес., руб.

Для того чтобы найти лучшую линию тренда сделаем сравнение всех уравнений линий тренда по показателю R^2 (коэффициенту детерминации). В таблице 1 показаны расчеты прогнозных значений уравнениями линий тренда на ближайшие 3 месяца, а также имеется сравнение различных уровней тренда. Из таблицы следует, что среди моделей с двумя параметрами выигрывает экспоненциальная модель с критериальным значением 0,8814 (новостройка), 0,9603 (вторичное жилье).

Таблица 1

Сравнительная таблица по данным линиям тренда

| Тип линии тренда | Новостройки | | Вторичка | |
|------------------|-------------|------------------------|----------|------------------------|
| | R^2 | Уравнения линии тренда | R^2 | Уравнения линии тренда |
| Линейная | 0,8767 | $y = -163,91x + 46798$ | 0,9589 | $y = -272,39x + 50917$ |

| | | | | |
|-----------------------|--------|--------------------------------------|--------|---------------------------------------|
| Полиноми- нальная | 0,8799 | $y = 1,42x^2 - 203,72x + 46\,990,69$ | 0,9599 | $y = -1,25x^2 - 237,35x + 50\,747,76$ |
| Степенная | 0,7496 | $y = 48\,016,74x^{-0,03}$ | 0,7630 | $y = 52\,866,66x^{-0,05}$ |
| Логарифми- ческая | 0,7517 | $y = -1\,431,98\ln(x) + 47\,927,48$ | 0,7712 | $y = -2\,304,86\ln(x) + 52\,614,59$ |
| Экспоненци- альная | 0,8814 | $y = 46\,831,01e^{0,00x}$ | 0,9603 | $y = 51\,028,70e^{-0,01x}$ |

На основании полученных данных и выборе лучшего уравнения тренда, был сделан прогноз будущей стоимости 1 м² по вторичному и первичному рынку жилой недвижимости в г. Воронеж. В таблицах 2, 3 показан расчет прогнозируемых значений по различным уравнениям линий трендов на ближайшие 3 месяца.

Таблица 2

Ценовой прогноз 1 м² на первичном рынке
жилой недвижимости г. Воронеже, руб.

| Период прогноза | Линей- ный | Полиноми- нальный | Степен- ной | Логариф- мическая | Экспонен- циальная |
|--------------------|---------------|----------------------|----------------|----------------------|-----------------------|
| Апрель 2017 | 42209 | 42401 | 43164 | 43155 | 42257 |
| Май 2017 | 42045 | 42278 | 43116 | 43105 | 42102 |
| Июнь 2017 | 41881 | 42158 | 43069 | 43057 | 41948 |

Таблица 3

Ценовой прогноз 1 м² на вторичном рынке
жилой недвижимости г. Воронеже, руб.

| Период прогноза | Линей- ный | Полиноми- нальный | Степен- ной | Логариф- мическая | Экспонен- циальная |
|--------------------|---------------|----------------------|----------------|----------------------|-----------------------|
| Апрель 2017 | 43290 | 43120 | 44947 | 44934 | 43378 |
| Май 2017 | 43017 | 42812 | 44870 | 44853 | 43128 |
| Июнь 2017 | 42745 | 42500 | 44796 | 44775 | 42878 |

Как видно из таблиц 2 и 3, показатели линий трендов ведут себя различно. Полученная с помощью трендов ожидаемая ценовая динамика, представлена на рисунках 3, 4.

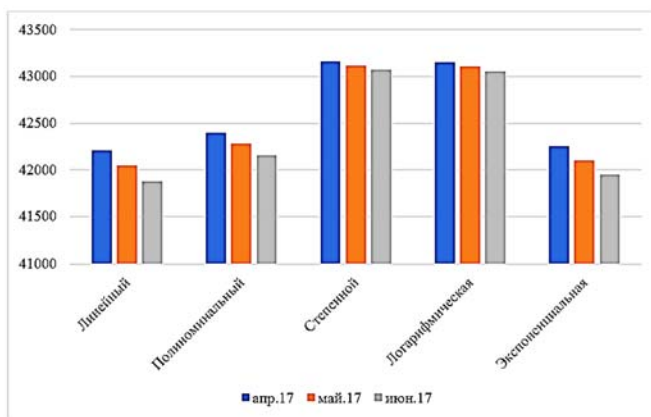


Рис. 3. Ценовой прогноз 1 м² на первичном рынке жилой недвижимости в г. Воронеже трендовым методом, руб.

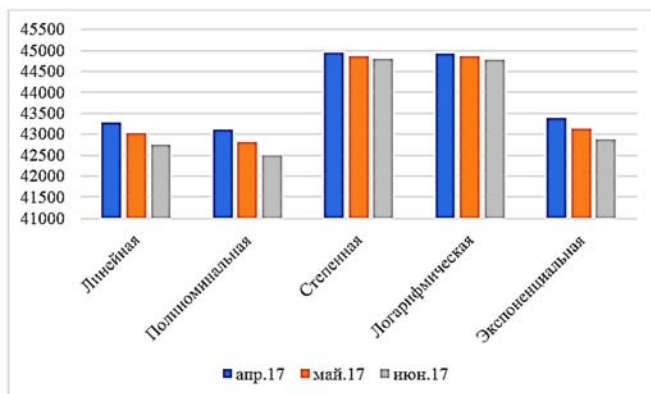


Рис. 4. Ценовой прогноз 1 м² на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Воронеж трендовым методом, руб.

На основании проведенных исследований можно сделать вывод о том, что, прогнозирование цен на рынке жилой недвижимости может осуществляться с помощью трендового прогноза с различными типами трендов. Затем эксперт, на основании своих профессиональных знаний и интуиции, выбирает прогнозные значения, которые и будут применяться в повседневной деятельности оценочных организаций.

Список литературы

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: В 2 т. Т. 1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник / В.А. Горемыкин. – 8-е изд., пер. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 472 с.
2. Стерник Г.М. Новая методика оценки доступности жилья для населения / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник, А.А. Апальков // Урбанистика и рынок недвижимости. – 2014. – №2. – С. 31–49.
3. Стерник Г.М. Развитие методики оценки доступности жилья для населения / С.М. Стерник, А.А. Апальков // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2014. – №2. – С. 59–71.

Дидаев Шамиль Лечаевич
студент

Гаянова Венера Медетовна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

***Аннотация:** в статье рассматривается эффективность торговых сетей в России и Екатеринбурге, проблемы развития ретейла и способы для их решения. В процессе исследования проанализирована структура распределения торговых сетей сетевого рынка Екатеринбурга по форматам торговли.*

***Ключевые слова:** ретейл, торговая сеть, «Магнит», торговые сети, розничные сети.*

Введение

Несмотря на активное развитие современных форматов розничной торговли, производительность труда [1] в российском ретейле продолжает оставаться существенно более низкой, чем в развитых странах. В то же время в течение последних десяти лет производительность труда в российской рознице выросла более чем в два раза и составила около 41% от уровня США.

Современные форматы розничной торговли, по оценкам, в среднем примерно в три раза производительнее традиционных, и, соответственно, именно их развитие является ключевым фактором повышения эффективности сектора в целом в области повышения производительности труда.

Одним из ключевых факторов, обусловивших рост сетевой торговли стал высокий уровень конкуренции при захвате объектов торговой недвижимости (приобретение и аренда) и покупателей (цены, ассортимент, удобство), а также невысокие по сравнению с другими отраслями административные барьеры.

Цель исследования – процессы развития торговых сетей в Екатеринбурге.

Методы исследования – статистические, методы сравнения.

Развитие продуктового ретейла в Екатеринбурге

В России на долю современных форматов магазинов приходится более 36% оборота розничной торговли продовольственными товарами и 15% занятых. Более высокая производительность труда в современных форматах обусловлена эффективными закупками, низкими розничными ценами, меньшим количеством персонала на единицу площади, зачастую более привлекательным дизайном.

При этом ключевыми факторами, препятствующими увеличению доли сетевого ретейла, в настоящее время являются [3]:

– недостаток качественных торговых площадей (особенно до 1 500 кв. м). В условиях кризиса данная проблема несколько снизила

остроту в связи с высвобождением площадей ретейлерами, находящимися в сложном финансовом положении (в 2015 г. было закрыто или сменило арендатора не более 3% действующих магазинов). В то же время замораживание реализации большинства девелоперских проектов в сфере торговой недвижимости позволяет прогнозировать формирование в среднесрочной перспективе (к 2015–2016 гг.) дефицита площадей для размещения крупноформатных объектов;

- высокий уровень долговой нагрузки и сокращение инвестиционных бюджетов большинства российских ретейлеров;

- низкое качество дорожной и логистической инфраструктуры, отсутствие достаточного количества квалифицированных логистических операторов, обуславливающие высокие транспортные издержки, длительные сроки доставки и, соответственно, дополнительные затраты, связанные с необходимостью поддержания избыточных товарных запасов.

Низкая производительность труда в магазинах современных форматов обусловлена большим количеством персонала, приходящегося на 1 кв. м торговой площади, причем наиболее существенная разница характерна для объектов с торговой площадью до 1,5 тыс. кв. м и т. д., у которых численность персонала составляет 10–15 человек на 1 тыс. кв. м торговой площади при ассортименте 800–1500 ед. и практически полной взаимозаменяемости сотрудников).

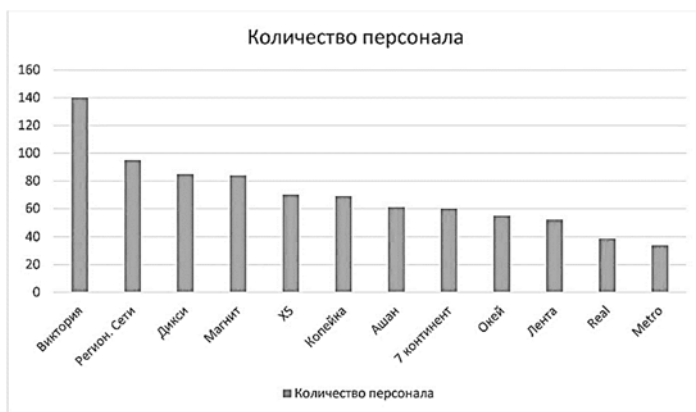


Рис. 1. Количество персонала на тыс. кв. м. площади у ретейлеров в России в 2015 году [1]

Различия в численности персонала между российскими и зарубежными ретейлерами объясняются следующими факторами [1]:

- более широкие временные рамки работы магазинов в России (так, целый ряд супермаркетов, гипермаркетов, дискаунтеров и магазинов у дома в крупных городах работают круглосуточно или до 23–24 часов; магазины в России работают чаще всего 7 дней и более 100 часов в неделю, в Европе – не более 6 дней и 70–80 часов в неделю);

- существенно более широкий ассортимент российских магазинов;
- технологическое отставание ретейлеров;

- неумение поставщиков организовать работу с розничными сетями (значительный объем недопоставок и ошибки в комплектации заказов, низкое и нестабильное качество продуктов, обуславливающее возвраты);
- использование аутсорсинга отдельных служб или схем лизинга персонала.

В то же время большее количество персонала в российских торговых сетях, магазины которых расположены в крупных городах (особенно в Москве), компенсируется более высоким показателем выручки с кв. м торговой площади, чем в крупных городах Европы и США, где насыщенность объектами сетевой розничной торговли существенно выше.

Для российских региональных сетей магазинов у дома (в супермаркетах численность персонала больше) после реализации программы оптимизации ассортимента, оборудования и торговых площадей (сдача в субаренду) принципиально достижимым представляется показатель 66–70 человек на 1000 кв. м (три магазина торговой площадью по 300–350 кв. м с тремя кассовыми терминалами и 11–12 сотрудниками в смену).

В среднесрочной перспективе (в 2017–2018 гг.) показатель выручки с квадратного места в торговых сетях России будет иметь тенденцию к снижению (имеется в виду показатель в рублевом выражении) ввиду следующих факторов [3]:

- усиление конкуренции между магазинами современных форматов в регионах и перераспределение потребительских потоков среди большего количества объектов;

- рационализация потребительского поведения.

Таким образом, российскому ретейлу в течение ближайших двух-трех лет необходимо продолжить работу по оптимизации расходов.

Ключевыми направлениями повышения эффективности операционной деятельности российских ретейлеров в 2017 г. должны являться:

- повышение эффективности категорийного менеджмента (оптимизация ассортимента, сокращение количества ассортиментных позиций);

- оптимизация логистических издержек, повышение уровня централизации поставок и переход на прямые контракты с производителями;

- увеличение ассортимента и доли собственных торговых марок (СТМ), которое позволяет улучшить коммерческие условия взаимодействия с поставщиками в категориях, где запущены СТМ, обеспечить эффективное закрытие незаполненных ценовых ниш в ассортименте, реализовать стратегию дифференциации и обеспечить повышение лояльности покупателей;

- формирование стратегического партнерства с поставщиками, обеспечивающего снижение издержек всей цепочки поставок с распределением сэкономленных средств между участниками договорных отношений и повышение эффективности реализации маркетинговых акций.

В таблице 1 проанализирована структура распределения торговых сетей сетевого рынка Екатеринбурга по форматам торговли.

Таблица 1

Удельный вес форматов торговых сетей рынка* по районам города, %**

| Районы | Гипермаркет | Универмаг | Специализированный и узкоспециализированный магазин | Фирменный магазин | Дискаунтер (дроггери) | Cash&carry | Магазин-салон | Всего |
|------------------------|-------------|-----------|---|-------------------|-----------------------|------------|---------------|-------|
| Верх-Исетский | 18 | 15 | 20 | 11 | 11 | 16 | 9 | 100 |
| Железнодорожный | 19 | 11 | 12 | 24 | 8 | 11 | 15 | 100 |
| Кировский | 11 | 13 | 14 | 16 | 18 | 11 | 17 | 100 |
| Ленинский | 10 | 15 | 13 | 13 | 12 | 10 | 27 | 100 |
| Октябрьский | 16 | 13 | 15 | 16 | 14 | 16 | 10 | 100 |
| Орджоникидзев- ский | 14 | 15 | 8 | 13 | 20 | 20 | 10 | 100 |
| Чкаловский | 12 | 18 | 18 | 7 | 17 | 16 | 12 | 100 |
| Екатеринбург | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | – |

Примечание: * – для непродовольственного рынка.

** – составлено автором по Ekb.dk/ru/ Новости Екатеринбурга.

По данной таблице можно сделать вывод, что маленьких магазинов-салонов больше всего в центре города, а большие гипермаркеты расположены по всему городу. Специализированных и узкоспециализированных магазинов меньше всего в Орджоникидзевском районе, фирменных в Чкаловском, магазинов со скидками в Железнодорожном.

Таблица 2

Рейтинг самых быстрорастущих торговых сетей рынка Екатеринбурга по количеству магазинов *

| Занимае- мое ме- сто в рейтинге | Название сети | Количе- ство мага- зинов на конец 2015 г. | Количе- ство мага- зинов на конец 2016 г. | Темп роста по количе- ству магази- нов, % |
|--|--|---|---|--|
| 2 | «Пятерочка», Ваганов Алексей Викторович | 170 | 186 | 109,41 |
| 3 | «Магнит», Галицкий Сер- гей Николаевич | 60 | 65 | 108,33 |
| 4 | ТС «Кировский» (ООО «Лев»), Иванова Наталья Валентиновна | 165 | 170 | 103,03 |

| | | | | |
|----|---|----|----|--------|
| 5 | ТС «Пикник», Кравцова Евгения Владимировна | 30 | 30 | 100,00 |
| 6 | ТС «Елисей», Оглоблин Александр Александрович | 28 | 28 | 100,00 |
| 7 | ТС «Монетка» («Монетка-Супер», «Райт»), Шуров Юрий Николаевич | 70 | 73 | 104,29 |
| 8 | «Верный», Фомин Вадим Анатольевич | 65 | 69 | 106,15 |
| 9 | Звездный | 19 | 19 | 100,00 |
| 10 | Мегамарт | 17 | 17 | 100,00 |

Примечание: * – составлено автором по Ekb.dk/ru/ Новости Екатеринбурга.

На выбранном рынке наибольший рост по количеству магазинов показывает торговая сеть «Пятерочка».

Таблица 3

Рейтинг самых быстрорастущих торговых сетей рынка Екатеринбурга по объему товарооборота *

| Занимаемое место в рейтинге | Название сети | Объем оборота в 2015 г., млн руб. | Объем оборота в 2016 г. | Темп роста оборота магазинов сети, % |
|-----------------------------|----------------|-----------------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| 1 | «Мегамарт» | нет данных | | |
| 2 | ТС «Монетка» | 25493 | 28963 | 113,61 |
| 3 | ТС «Кировский» | 22900 | 25639 | 111,96 |
| 4 | «Магнит» | 21665 | 22698 | 104,77 |
| 5 | «Пятерочка» | 6496 | 7065 | 108,76 |
| 6 | ТС «Елисей» | 3350 | 4623 | 138,00 |
| 7 | «Верный» | 3115 | 4120 | 132,26 |
| 8 | ТС «Пикник | 1732 | 2136 | 123,33 |

Примечание: * – составлено автором по Ekb.dk/ru/ Новости Екатеринбурга.

Максимальный рост оборота показывает торговая сеть «Елисей». Минимальный – торговая сеть магазинов «Кировский».

Таблица 4

Структура розничных торговых сетей рынка Екатеринбурга по месту дислокации в Свердловской области

| Дислокация | Арендатор в ТЦ, ТК, ТРЦ, ТРК, ТГ | Отдельно стоящее здание | Встроенно-пристроенный магазин | Всего |
|--------------------------|----------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------|
| Количество объектов, ед. | 53 | 32 | 15 | 100 |
| Удельный вес, % | | | | 100 |

Примечание: * – составлено автором по Ekb.dk/ru/ Новости Екатеринбурга.

** – торговый центр, торговый комплекс, торгово-развлекательный центр, торгово-развлекательный комплекс, торговый город.

В основном торговые сети арендуют площади для организации торговли.

Выводы

В процессе исследования проанализирована структура распределения торговых сетей сетевого рынка Екатеринбурга по форматам торговли.

Маленьких магазинов- салонов больше всего в центре города, а большие гипермаркеты расположены по всему городу. Специализированных и узкоспециализированных магазинов меньше всего в Орджоникидзевском районе, фирменных в Чкаловском, магазинов со скидками в Железнодорожном.

На выбранном рынке наибольший рост по количеству магазинов показывает торговая сеть «Пятерочка».

Максимальный рост оборота показывает торговая сеть «Елисей». Минимальный – торговая сеть магазинов «Кировский».

В основном торговые сети арендуют площади для организации торговли.

Российские ретейлеры в настоящее время характеризуются слабым менеджментом, имеют резервы повышения продаж в размере от 10 до 20% и более (это обусловлено недостатком внимания менеджмента к вопросам управления ассортиментом, в результате чего в большинстве сетей до 2015 г. отсутствовали или выполняли только ограниченный объем работ по анализу продаж) [1].

В результате особую актуальность в 2015–2017 гг. приобретают проекты по привлечению поставщиков [1].

Кроме того, большинство российских ретейлеров продолжают характеризоваться сравнительно невысоким уровнем эффективности (особую актуальность данная проблема приобрела для региональных ретейлеров, которые сталкиваются с существенными сложностями в связи с усилением конкуренции со стороны федеральных и международных компаний).

При этом рентабельная деятельность ряда региональных ретейлеров продолжает обеспечиваться преимущественно находящимися в их собственности объектами недвижимости, в то время как торговый бизнес при рыночных ставках аренды был убыточным или очень низкоприбыльным.

Ключевыми векторами развития розничного сектора сетевой торговли в России в 2017–2018 гг. станут:

- усиление борьбы за потребителя, что неизбежно потребует от ретейлеров фокусировки стратегий для наиболее эффективного удовлетворения потребностей целевой группы покупателей;
- повышение потребности ретейлеров в формировании долгосрочных партнерских отношений с поставщиками;
- значительное увеличение доли СТМ в ассортиментной матрице и выручке сетей (реализация ретейлерами стратегии «меньше брендов – больше выбор»);
- ориентация федеральных сетей на развитие в регионах присутствия (где уже сформирована логистика) и выход в соседние регионы Центрального, Приволжского, Южного и Северо-Западного ФО, в то время как экспансия на Урал, в Сибирь и на Дальний Восток будет ограниченной;
- усложнение входа в сети для поставщиков;

– усиление позиций закупочных союзов, которые могут позволить региональным сетям реализовывать программы развития собственных торговых марок и получить более привлекательные закупочные условия (особенно по биржевым товарам, фруктам и овощам);

– усиление ценового давления на поставщиков в связи с распространения системы электронных торгов.

С учетом перечисленных выше векторов развития розничного сектора должно происходить формирование стратегий развития торговых сетей и осуществляться работа по повышению операционной и финансовой эффективности.

Список литературы

1. Новости Екатеринбурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Ekb.dk/ru/
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. Газета «Из рук в руки».
5. Агентство недвижимости «Ярмарка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kb-yarmarka.ru/>
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://interexpertiza.ru/service/valuation/real_estate/building/
7. Леонов Д. Состояние и перспективы. Развитие розничных торговых сетей в России / Д. Леонов, М. Бурмистров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.leonov.consulting/publication/sostoyanie_i_perspektivy_razvitie_roznicnyh_torgovyh_setej_v_rossii/ (дата обращения: 03.04.2017).

Колосова Мария Александровна

соискатель

ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет им. И.С. Тургенева»

г. Орёл, Орловская область

АНАЛИЗ ОБЩИХ И ЧАСТНЫХ СВОЙСТВ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ БЛАГ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ)

Аннотация: данная статья посвящена изучению свойств, присущих транзакциям с доверительными благами. В первой части статьи автор для обобщения общих свойств изучаемых благ вводит в качестве гипотезы свое определение категории «доверительное благо», после чего предпринимает попытку ее доказательства на примере объекта фармацевтического рынка. Во второй части статьи автор на примере лекарственных препаратов выделяет специфические (частные) свойства доверительных благ.

Ключевые слова: доверительное благо, рынок доверительных благ, лекарственные препараты, мериторные блага, опекаемые блага, смешанные блага, преобладание свойств частных.

Предложенная в 60-е годы 20 столетия американским экономистом К. Ланкастером теория полезности утверждает, что полезность блага

определяется не количеством товара, а присущими ему характеристиками (атрибутами), выступающими источниками полезности. Исходя из этого, качество некоего блага представляет собой субъективное «отражение» для индивида полезности товара через присущие ему атрибуты, свойства, характеристики.

Современная экономическая теория, руководствуясь различиями в возможности оценки качественных характеристик благ на различных этапах сделки и величиной издержек, сопряженных с данным процессом, условно подразделяет их многообразие на три группы: *инспекционные блага*, качественные характеристики которых можно идентифицировать и визуально оценить до заключения контракта (издержки измерения минимальны) [4]; *экспериментальные блага*, качественные характеристики которых можно идентифицировать до заключения контракта, но проверить их можно только в процессе потребления или эксплуатации (процесс выбора сопряжен с издержками) [4] и *доверительные блага*, качественные характеристики которых не могут быть идентифицированы потребителем самостоятельно ни до момента потребления, ни в процессе непосредственного потребления, ни после (процесс выбора сопряжен со значительными издержками и нуждается в привлечении третьих лиц) [3].

Очевидно, что граница между выделенными группами весьма условна, и растущий день ото дня в экономической теории интерес к категории «доверительные блага», естественным образом обусловленный желанием понять подлинную «природу» данных благ и дать четкий ответ на вопрос о том, чем обусловлена в эпоху «информационной экономики» объективная невозможность субъектов рыночных отношений идентифицировать характеристики данных благ, побуждает и нас попробовать найти свои ответы на поставленные вопросы.

С целью упорядочить общие свойства изучаемых благ нами в качестве исследовательской гипотезы будет выдвинута иная расширенная трактовка категории доверительного блага, под которыми мы будем понимать *блага, транзакции в отношении которых сопровождаются серьезными информационными несовершенствами за счет присущих им многомерных и скрытых характеристик, что влечет за собой преимущественное положение одних рыночных субъектов относительно других, которое (преимущество) стабильно на всех этапах рыночной сделки и сложно поддается минимизации, а субъективность потребительских оценок полезности доверительных благ обусловлена персонифицированным характером восприятия их качества.*

Под данное определение, по нашему мнению, попадают такие блага как медицинские услуги, образовательные услуги, услуги сферы культуры, услуги технического обслуживания и ремонта, аудиторско-консалтинговые услуги, компьютерные и продовольственные товары, ресурс «труд» на рынке труда.

Подтвердить ранее выдвинутую гипотезу мы хотели бы на таком классическом, в нашем понимании, примере доверительного блага как лекарственных препараты (объекты фармацевтического рынка).

Процесс рыночного взаимодействия, объектом которого выступают лекарственные препараты – объекты материального мира, призванные за счет своих лечебных свойств путем воздействия на организм оказывать

полезность здоровью человека, характеризуется сильной информационной асимметрией между субъектами рынка. Рядовой потребитель не обладает необходимыми знаниями о специфике заболевания, о ее причинах, методах лечения и о целесообразности применения тех или иных препаратов. Более того информация и сформированные на ее основе знания представляют собой весьма сложный специфичный «продукт», являющийся предметом отдельных научно-практических дисциплин, и естественным образом «сосредоточенных в руках» отдельных субъектов рынка, обладающих профессиональными знаниями в данной сфере, полученными в результате длительного периода обучения и подкрепленными практическими навыками. Все это представляет собой так называемые скрытые характеристики, находящиеся в руках одних субъектов сделки и неведомые для других.

Наряду с информационной асимметрией транзакциям с доверительными благами присуще иное информационное несовершенство – неполнота информации, находящая свое воплощение в многомерных характеристиках, под которыми мы понимаем, характеристики, интегрирующие в себе определенное количество иных качественных показателей (аспектов).

Так, на фармацевтическом рынке если принимать во внимание технологию изготовления лекарственных форм, наличие в составе лекарств тех или иных компонентов, их физико-химические свойства, то подобного рода вопросы находятся в компетенции провизоров, фармацевтов, технологов. В случае же вопросов в отношении целесообразности потребления того или иного лекарственного препарата на основании наличия у больного определенной симптоматики, вопросы совместимости лекарств и вероятность появления побочной симптоматики, то подобного рода вопросы представляют собой предмет исключительно врачебной компетенции. Производители в свою очередь информированы на предмет истинного содержания производимых ими лекарственных препаратов, грамотности технологического процесса, полученных результатах клинических испытаний, соблюдения/несоблюдения правил транспортировки и хранения и иной информации, которая сокрыта от пациентов, провизоров, врачей, но которая могла бы быть им полезна.

Важно отметить, что описанные информационные преимущества отдельных субъектов фармацевтического рынка сохраняются на всех этапах сделки, объектами которых выступают лекарственные препараты, в виду пролонгированности момента наступления терапевтического эффекта и объективной невозможности его самостоятельной оценки, а также субъективности (персонифицированности) оценок, обусловленных физиологическими особенностями потребителя и индивидуальными аспектами проявления заболевания.

Таким образом, приведенные выше факты в контексте фармацевтического рынка представляют собой не что иное, как объективные доказательства, подтверждающие выдвинутую нами ранее гипотезу. Наряду с этим немаловажно отметить, что прослеженная тесная взаимосвязь между доверительными благами как таковыми и информацией о них дает нам все основания признать ресурс «информация» наряду с доверительными благами в своем материальном/нематериальном воплощении полноправным объектом рынка доверительных благ.

Выделенные нами общие особенности, присущие всем доверительным благам и позволяющие идентифицировать их из множества благ, можно назвать «универсальными», однако наличие множества иных присущих доверительным благам особенностей, делает каждое из них в некотором роде уникальным. Продемонстрируем наличие специфических (частных) свойств опираясь на традиционные для экономической науки основания классификации экономических благ.

Интересующие нас лекарственные препараты представляют собой блага, характеризующиеся в виду острой физиологической необходимости вынужденным характером спроса и неэластичностью спроса по цене. Исходя из этого, лекарственные препараты представляют собой доверительные блага с высокой потребительской стоимостью, неблагоприятный исход сделки, в отношении которых чреват высокими потерями для потребителя.

При этом с другой стороны, учитывая аспект, заключающийся в строгом дозировании потребления любых препаратов можно отметить присущую им одновременно способность приводить к неизгладимым последствиям в случае их чрезмерного потребления. Потребление лекарственных препаратов оказывает полезность до определенного момента (свойство убывающей предельной полезности), достигнув которого происходит полное насыщение или достижение терапевтического результата, после чего каждая дополнительная единица «блага» несет собой отрицательную полезность. Кривая полезности, проходя через «точку насыщения», начинает стремительно убывать, а благо переходит в статус антиблага.

Наряду с высокой потребительской стоимостью лекарственные препараты представляют собой мериторные блага, положительный общественный эффект от производства и потребления которых проявляется в снижении уровня заболеваемости населения, укреплении здоровья нации, увеличении продолжительности жизни и качества человеческого капитала.

Объективная социальная значимость лекарственных препаратов делает неизбежным участие государства в создании стимулов и институтов их производства и распределения: производятся, как частными структурами, так и государственными, за счет дохода от реализации так и за счет бюджета государства, распределяются как через оптовые/розничные рынки, так и через общественный сектор. Данные блага мы можем классифицировать также как опекаемые [1].

С точки зрения принятого в экономической теории критерия взаимозависимости свойств благ относительно друг друга, лекарственные препараты целесообразно подразделить на оригинальные (невытесняемые), представляющие впервые синтезированные блага-вещества, прошедшие полный цикл исследований и получившие патент, и их субституты – воспроизведенные препараты («дженерики»), содержащие то же активное вещество, что и оригинальный препарат, и которые производятся после окончания срока действия патента любой фармацевтической компанией [2, с. 243]. Наряду с этим интересующие нас блага представлены взаимодополняемыми препаратами, активно применяемыми в единой комбинированной терапии; «независимыми» препаратами, проявляющими самостоятельные свойства, потребление которых не связано

между собой (например, лекарства разных лекарственных групп и обладающие несопряженными свойствами) и, наконец, «несовместимыми» препаратами, приводящими к нежелательным изменениям действия одних лекарств относительно других при их совместном или последовательном приеме (фармакологическая несовместимость).

Кроме того, характеризуясь свойствами исключения и соперничества, но при этом, обладая способностью создавать положительные внешние эффекты и тем самым представляя особый интерес для общества в целом, лекарственные препараты представляют собой смешанные общественные блага с преобладанием свойств частных.

Наряду со всем вышеизложенным хотелось бы выделить еще такие специфические особенности, присущие лекарственным препаратам, как:

1) наличие высокой степени риска потерь (физических, моральных) в случае отрицательного результата потребления, сложно поддающихся устранению;

2) отсутствие свободы выбора в виду предписаний врачей или их безвозмездного предоставления отдельным категориям граждан и одновременно наличие потребительской свободы в случае самолечения или пренебрежения назначениями;

3) специфичность сделок, объектами которых выступают лекарственные препараты. Опыт предыдущих сделок бесполезен, несмотря на тот факт, что потребность в отдельных препаратах может возникать у потребителя в течение его жизни не единократно, однако при этом заболевание может иметь раз от раза разные проявления;

4) отсутствие у потребителя возможности расторжения контракта, объектом которого выступают лекарственные препараты, исходя из единовременного акта купли-продажи (оплата полной стоимости), потребитель несет моральные издержки и издержки полной стоимости блага, но при этом наличие возможности прекращения потребления в случае возникших сомнений или появления побочной симптоматики.

Подводя итог нашего исследования, хотелось бы отметить, что выделенные нами общие «универсальные» свойства, присущие всем доверительным благам, позволили нам сформировать четкое представление о проблемных и наиболее уязвимых аспектах сделок, объектами которых они выступают. Однако наряду с этим в ходе проведенного анализа стало очевидно, что полное многомерное представление о рыночных трансакциях с доверительными благами и анализ сопутствующих им рисков неизбежно должны складываться и базироваться исходя и на основе широкого спектра специфических частных свойств доверительных благ.

Список литературы

1. Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). – М.: Институт экономики РАН, 2008. – С. 63.
2. Экономика здравоохранения / Под ред. М.Г. Колосницыной [и др.]. – М.: Издательский дом ГУ ВШУ, 2009. – С. 479.
3. Darby M.R., Karni E. Free competition and the optimal amount of fraud // *Economica* 12. – 1973. – P. 67–88.
4. Nelson P. Information and consumer behaviour // *Journal of Political Economy*, 78. March/April 1970. – №2. – P. 311–329.

Конради Оксана Николаевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный
исследовательский государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского»
г. Саратов, Саратовская область

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие «конкурентоспособность продукции». В работе также представлена система оценки конкурентоспособности, в рамках которой выделены основные показатели и методы.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, методы оценки конкурентоспособности, показатели конкурентоспособности, качественные характеристики товара, количественные характеристики товара.

Конкурентоспособность и качество произведенной продукции – то, что является залогом успешного и долгосрочного развития предприятия. Для того чтобы обеспечить производство более конкурентоспособного товара необходимо проведение исследований конкурентоспособности начиная со стадии разработки, создания товара; и в дальнейшем, следует периодически анализировать конкурентоспособность уже в процессе производства и реализации продукции, сравнивая ее с аналогами, чтобы иметь возможность формирования ассортимента более конкурентоспособной продукции.

Существует система оценки конкурентоспособности (рис. 1), которая включает комплекс аналитико-статистических критериев, таких как [1]:

- общий анализ рынка, при котором учитываются географическое положение рынка, его специализация и емкость;
- исследование конкурентов, включающее в себя изучение поведения основных конкурентов фирмы, их торговые марки, стратегии, формы и методы сбыта, маркетинговая деятельность и мн. др.;
- исследование потребностей покупателей: анализируются мотивы покупки товара, факторы формирования покупательских предпочтений, направления и способы использования товара покупателями, методы привлечения новых и удержания уже существующих покупателей;
- систематизация факторов конкурентоспособности товаров: учет и анализ квалифицированной рабочей силы на предприятии, научной и технической оснащенности, материальной обеспеченности, капитала и инфраструктуры;
- определение подходов к количественной оценке конкурентоспособности товаров.



Рис. 1. Система оценки конкурентоспособности

Так как конкурентоспособность продукции оценивается в первую очередь с точки зрения потребителя, в данной статье рассмотрена оценка конкурентоспособности именно в данном аспекте. С точки зрения потребителя возникает следующее определение конкурентоспособности: конкурентоспособность – комплексная многоаспектная характеристика товара, определяющая его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными товарами-конкурентами как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [4]. Из данного определения очевидно, что конкурентоспособность обусловлена качественными и стоимостными особенностями товара, которые оцениваются покупателем.

Система качественных и стоимостных характеристик товара представлена в таблице 1.

Таблица 1

Система показателей конкурентоспособности продукции [3]

| Качественные | | Экономические | |
|--|--|-------------------------------------|--|
| Классификационные – | Оценочные – | Расходы на покупку (продажная цена) | Расходы, связанные с затратами на эксплуатацию изделия в период срока его службы (ремонт, уход, технологическое обслуживание, покупка запасных частей, энергопотребление и др.). |
| характеризуют принадлежность изделия к определенной классификационной группировке и определяют область применения данного товара | количественно характеризуют те свойства, которые образуют качество товара, делятся на: а) показатели соответствия выполнения обязательных требований (ГОСТ и пр.); б) показатели, используемые для сопоставления конкурирующих на рынке товаров по степени удовлетворения потребителя теми или иными свойствами. | | |

Если качественная оценка продукции в разрезе показателей сопоставления конкурирующих продуктов может оказаться весьма субъективной, ввиду наличия у потребителей предпочтения к определённым маркам, то для оценки экономических особенностей товара следует рассматривать следующие конкретные показатели:

1. $C_p = C_{пр} + I_p$, где C_p – цена потребления, $C_{пр}$ – цена приобретения, I_p – издержки пользования.

Здесь производители должны понимать, что не всегда решающим фактором будет низкая продажная цена товара, потребители также берут во внимание во сколько им обойдётся обслуживание той или иной продукции и тут наиболее дешёвый товар, вполне вероятно, может уступить более дорогому, но, к примеру, с бесплатным сервисным обслуживанием.

2. Продажная цена, во многом зависит от себестоимости продукции, поэтому другим важным показателем является именно *себестоимость* – сумма затрат на производство единицы продукции. При этом важно учитывать тесную взаимосвязь стоимостного показателя – себестоимости и оценочного показателя – качества. Ведь преимущество будет иметь лишь

товар близкого качества с конкурентом, при этом с более низкой себестоимостью [2].

Таким образом подводя итог, можно сделать вывод о том что, конкурентоспособность продукции с потребительской точки зрения наиболее полно раскрывается через систему показателей, среди которых выделяются: качественные показатели конкурентоспособности, которые характеризуют свойства товара, благодаря которым он удовлетворяет конкретную потребность и экономические показатели конкурентоспособности, характеризующие суммарные затраты потребителя на удовлетворение его потребности посредством данного товара. Именно совместная оценка данных параметров в большей степени влияет на принятие решения о выборе той или иной продукции.

Список литературы

1. Денисова О.В. Оценка конкурентоспособности предприятия // Инновационная наука – №4–1 (16). – 2016. – С. 152–156.
2. Кушнеров С.В. Конкурентоспособность продукции // Евразийский научный журнал. – №12. – 2016.
3. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 374–377.
4. Матвеева А.А. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки и некоторые пути ее повышения // Sci-article.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1448305627>

Носачевский Константин Александрович
магистрант
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: в последние десятилетия автоматизация экономических операций способствовала снижению издержек, связанных с применением определенных ресурсов при отсутствии альтернативы использования иных. В результате сейчас у организаций появилась возможность сбалансированного и эффективного использования имеющихся ресурсов, что в свою очередь привело к повышению рентабельности их работы и обеспечению конкурентоспособности функционирования. В статье обозначены важнейшие направления автоматизации экономических операций в современных условиях.

Ключевые слова: автоматизация, аспекты, бизнес-процессы, экономические операции.

Наибольшую актуальность проблематика автоматизации экономических операций приобрела с появлением и развитием электронно-вычислительных машин, компьютерных технологий.

В настоящее время важно не только располагать значительным научно-техническим потенциалом, но и обеспечить эффективное функционирование системы его использования, позволяющей поддерживать развитие экономики на должном инновационном уровне [3].

В Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации обозначена следующая цель формирования и развития информационного общества – повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности страны, развитие экономической, социально-политической и других сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий [2].

Для достижения указанной цели сформулированы основные задачи, в числе которых: формирование современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, предоставление на ее основе качественных услуг и обеспечение высокого уровня доступности для населения информации и технологий; развитие экономики Российской Федерации на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий; развитие науки, технологий и техники; подготовка квалифицированных кадров в сфере информационных и телекоммуникационных технологий.

Планы и мероприятия, реализация которых направлена на решение данных задач, а также задач, изложенных в Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации, нашли отражение в госпрограмме «Информационное общество (2011–2020 годы)» [1].

Таким образом, задача обеспечения высокого уровня технологического развития производства является в настоящее время приоритетной, в том числе для бизнес-структур, поскольку напрямую связана со снижением затрат, повышением рентабельности и максимизацией прибыли. Частью такой автоматизации выступает ускоренное внедрение автоматизированных систем управления, включая программное обеспечение для осуществления различных экономических операций.

В целом информационно-коммуникационные технологии представляют собой совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, интегрированных с целью сбора, обработки, хранения, распространения, отображения и других видов использования информации в интересах ее пользователей. Широкое внедрение ИКТ в проведение экономических операций создало, в том числе возможность использования сетевых принципов организации деятельности бизнес-структур [3].

Поддержание конкурентоспособности экономических агентов требует наиболее эффективного использования имеющегося потенциала, ресурсов, в том числе за счет автоматизации и информатизации хозяйственных операций, использования отвечающих современным требованиям методов обработки информации. В результате практика свидетельствует о появлении дополнительных возможностей повышения производительности труда.

На основе анализа стратегических государственных документов и накопленной практики внедрения ИКТ в качестве основных направлений автоматизации экономических операций можно обозначить два. Первое –

развитие систем автоматического регулирования технологических операций с целью повышения оперативности и эффективности управления производственными процессами. Второе – внедрение программного обеспечения, позволяющего частично или полностью производить систематизацию, обработку и анализ значительного массива данных, выполнять разные производственные и административные задачи с учетом обоснованности принятия решений.

Более глубокое исследование сформулированных направлений автоматизации экономических операций позволит создать наиболее полное представление о преимуществах с учетом особенностей конкретных экономических операций.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)» от 15 апреля 2014 г. №313 // СПС «Гарант».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года от 1 ноября 2013 г. №2036-р // СПС «Гарант».
3. Носачевская Е.А. Научное обеспечение региональной экономики в условиях развития информационных технологий / Е.А. Носачевская, К.В. Казаков. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014.

Саломатшоева Лилия Бекмуродовна

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: конкурентоспособность возникает в рыночных обстановках, когда выходит на рынок несколько производителей схожего товара. Чтобы на рынке оставаться конкурентоспособным, торговым предприятиям необходимо, чтобы товар удовлетворял потребности потребителей в настоящий момент, а также был привлекательным в сравнении с аналогичными товаром или продуктом благодаря наилучшему качеству. В данной статье рассмотрены факторы, виды конкуренции, а также пути повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, конкурентоспособность торговых предприятий, товар, научно-технические достижения.

В условиях тяжелой конкуренции среди производителей, главная задача торгового предприятия заключается в нахождении на рынке своего места. Для этого торговое предприятие обязано учитывать все свойства современного рынка.

Результативность предприятия и его конкурентоспособность заключается в умении эффективно использовать финансовый и трудовой потенциал, достижения научно-технического прогресса, политические, технологические,

экологические и культурные особенности рынка отдельно рассматриваемого государства, что обуславливает актуальность темы статьи.

Проблема конкурентоспособности возникает в рыночных обстоятельствах, когда на рынок выходит несколько производителей похожего товара и торговое предприятие должно увеличить конкурентоспособность личного товара, чтобы укрепиться на рынке, а также получить доход. В нынешних условиях вопросы повышения конкурентоспособности торгового предприятия становятся все более актуальными [5].

Экономические подходы к увеличению уровня конкурентоспособности предприятия торговли предполагают два главных аспекта. Первый – это получение максимальной прибыли торговым предприятием в процессе работы. Второе – стремление реализовывать только те расходы, которые позволяют заработать доход или снизить расходы, не уменьшая прироста доходности. Наряду с этим, конкурентоспособность необходимо увеличивать также за счёт результативного управления деятельностью предприятия. Подчеркнем, что актуальность данной статьи заключается в том, что проблемы и пути увеличения конкурентоспособности торгового предприятия недостаточно разработаны.

По мнению Ю.В. Антипова, конкурентоспособность предприятия – сопряженная характеристика субъекта хозяйствования за обусловленный этап времени в обстоятельствах конкретного рынка, которая отражает преимущество перед конкурентами по последовательности показателей [3, с. 212–221].

По мнению же А.А. Воронова, конкурентоспособность предприятия – условная характеристика, выражающая степень отличия торгового предприятия от конкурентов в области удовлетворения потребностей покупателей [4, с. 44–47].

Также отметим, что вопросами обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий занимались такие ученые, как А.П. Балашов, А.Р. Берн-вальд, А.И. Баскин, И.А. Бланк, Т.В. Зенкова, А.И. Гребнев, З.А. Капелюк, Н.Д. Убугунова, Л.П. Наговицина, М.В. Хайруллина, Н.М. Четкина, Т.Г. Храмцова и другие.

Опираясь на вышеуказанное, обозначим, что конкурентоспособность предприятия – умение выдержать конкуренцию по сравнению с похожими объектами на рассматриваемом рынке. Она изображает уровень развития предприятия по сравнению с уровнем формирования конкурентных предприятий по степени достижения своими товарами потребностей покупателей и по результативности производственной деятельности.

Главными факторами увеличения конкурентоспособности торгового предприятия с учётом свойств и характеристик современного рынка служат:

- внедрение разработок техники и науки;
- привлечение высококвалифицированных кадров;
- увеличение качества товара или продукта при уменьшении издержек производства;
- увеличение рынка сбыта товаров или продукции внутри государства и за её пределами [8].
- внедрение мерчандайзинга, нового направления торгового маркетинга, получившего название от английского merchandising (искусство торговать) [7].

Торговые предприятия придают высокое значение анализу собственных слабых и сильных сторон для оценивания истинных потенциалов в

конкурентной борьбе, а также разработке средств и мер, за счет которых торговое предприятие имело бы возможность увеличить конкурентоспособность и заручиться успехом. В ходе маркетингового изучения для оценивания конкурентоспособности торговые предприятия употребляют некоторые численные показатели, свидетельствующие об уровне устойчивости положения торгового предприятия и способности выпускать товары, пользующиеся на рынке спросом и обеспечивающие предприятию получение стабильных и намеченных конечных результатов.

Торговое предприятие, имеющее наиболее малые издержки производства, приобретает большой размер прибыли, что делает возможным увеличить масштабы производства, увеличивать его техническую величину, качество продукции и экономическую эффективность и улучшать систему сбыта. В итоге конкурентоспособность такого торгового предприятия и конкурентоспособность его продукции увеличивается. Вместе с этим повышается доля прибыли за счет других торговых предприятий, которые не имеют таких технических и финансовых возможностей.

Важный смысл имеет рассмотрение издержек обращения, который производится путем соотнесения размера сбытовых расходов к величине прибыли. Такое соотнесение делается, как правило, не только по целой сумме сбытовых затрат, но и по обособленным элементам: торговым посредникам, сбытовым филиалам, по конкретным рынкам сбыта и товарам.

При всем этом анализ эффективности проектов издержек обращения помогает обнаружить непроизводительные затраты по всей концепции товародвижения от продавца к клиенту. С помощью рисунка 1 наглядно рассмотрим виды конкуренции [6, с. 38].

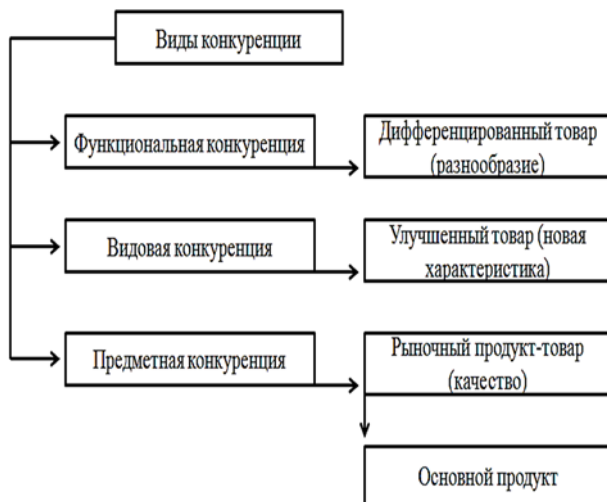


Рис. 1. Виды конкуренции

На конкурентоспособность торгового предприятия оказывают действие ряд факторов:

1. Динамика размахов долгосрочного спроса. Уменьшение или увеличение долгосрочного спроса служит значительным фактором при уста-

новлении решения по инвестированию для повышения производительной мощности торгового предприятия. Увлечение долгосрочного спроса притягивает на рынок новые предприятия, и падение спроса напротив вызывает отток торговых предприятий. Эти изменения являют собой причину по изменению требований покупателя к сервису, также создание новейших каналов сбыта, трансформация в ассортименте новейшего товара или продукта, обновление продукта сферы отрасли является основной движущей силой – действует на способы производства, каналы распределения, маркетинговые затраты, действенные масштабы выпуска.

2. Технологические инновации. Нередкие технологические нововведения в способах производства, величина инвестиций позволяют повышать значение результата жизненного цикла товара. Такое может вызывать значительные изменения в запросах к количеству и размеру торговых предприятий, которые успешно действуют на рынке.

3. Маркетинговые инновации. Переменные фирмы рынку предлагают свою продукцию, используя новые пути и способы, стараясь повысить покупательский интерес, понизить затраты на единицу товара, подтолкнуть спрос. Следовательно, они повергают в движение свежие силы, которые совершают измену условий конкуренции, а также позиции предприятий соперников.

4. Динамика лидерства. Обозначает вход в соперничество и выход из неё крупных компаний. Таким образом, возникает новый раунд борьбы: выделение новых главных игроков и перераспределение ролей, трансформация структуры рынка.

5. Диффузия достижений. В случае если новоиспеченная технология становится прославленной соперникам, поставщикам, потребителям, дистрибьюторам, то уменьшаются барьеры для вступления в отрасль.

6. Динамика результативности. При возникновении в отрасли последних эффективных размахов производства, уменьшающие издержки на единицу товара, крупные предприятия имеют возможность принудить иные торговые предприятия к стратегиям так называемого «фиксированного роста».

7. Предпочтения покупателей. Зачастую растущее количество покупателей устанавливает, что товары или продукты массового потребления по небольшим ценам совершенно удовлетворяют их предпочтениям и вкусам так же, как продукты или товары с наиболее высокими ценами, которые дают возможность избрания.

8. Государственное управление рынком. Действия государства с помощью своих институтов, подключая регулирование экономических взаимоотношений и формирование государственной политики, имеют возможность повлиять на конкурентные условия и рынок.

9. Рост детерминации. Обозначает уменьшение риска и неопределенности. Новые области характеризуются большой неясностью сведений о возможных возможностях рынка [1, с. 12].

Имеется несколько путей увеличения конкурентоспособности торгового предприятия:

1. Постоянное применение нововведений.

2. Поиск более совершенных, новых форм выпускаемого продукта или товара.

3. Выпуск товара такого качества, отвечающего мировым и государственным стандартам.

4. Сбыт продуктов и товаров в разделы рынка, где более увеличены требования к сервисному и качественному обслуживанию.

5. Использование лишь высококачественных материалов и сырья.

6. Постоянная переподготовка и обучение кадров.

7. Увеличение материальной мотивации работников и совершенствование условий труда.

8. Анализ личных конкурентов, для обнаружения своих слабых и сильных сторон.

9. Проведение маркетинговых изучений рынка, с намерением установления потребностей клиентов.

10. Поддержание взаимоотношений с научно-исследовательскими компаниями и инвестирование разработок науки, направленных на увеличение качества продукции.

11. Регистрация личного товарного знака, а также употребление фирменных марочных изделий.

12. Применение наиболее результативных рекламных мероприятий [2, с. 67].

Используя данные пути, торговое предприятие сможет увеличить как личную конкурентоспособность, так и зафиксировать свою финансовую стабильность.

Главной целевой функцией предприятий торговли в период привыкания к меняющимся социально-экономическим обстановкам становится эффективность. Нужда определения, а также регистрации безопасных граней деятельности обуславливает особенную важность оценки эффективности работы. Для глубокого и всестороннего изучения эффективности работы предприятия в нынешних условиях нужна разработка таких способов многовариантного диагностического анализа, дающие возможность определить другие версии управленческих решений, а также оценить их результаты.

Любое экономическое обстоятельство в торговле определяется в результате действия совокупности элементов: предприятий, объединений, торговых организаций и прочее. Их поведение определяется целым рядом факторов, которые не постоянно можно заблаговременно предвидеть. Информированность о действиях, состоянии указанных элементов воздействует на эффективность принимаемых в торговле экономических решений.

Проблемы увеличения конкурентоспособности отечественных товаров являются одними из более актуальных и сложных. Нужно, чтобы они отыскивали свои решения на уровне российских субъектов, так как именно там происходит непосредственное олицетворение в жизнь планируемых проектов. Совместно с поддержкой конкурентной продукции отечественных производителей, необходимо рыночную инфраструктуру совершенствовать на потребительском и товарном рынках, устранять отрицательное влияние на конкуренцию со стороны разного рода посредников и монополистов.

Устойчивое увеличение конкурентоспособности торгового предприятия может быть обеспечено только с условием долгосрочного, поступательного и непрерывного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности.

Список литературы

1. Криворотов В.В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2013.
2. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 160 с.
3. Антипов Ю.В. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы // Научный журнал. – 2011. – №3 (89). – С. 212–221.
4. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции // Журнал стандарты и качество. – 2013. – №11. – С. 44–47.
5. Клочков В.В. Организационно-экономический анализ конкурентоспособности // Российский экономический журнал. – 2014. – №6. – С. 74–78.
6. Волков Д.К. Насколько оптимизация маркетинговых затрат может увеличить прибыль компании? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>
7. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: теория, практика, управление: Учебник для магистрантов. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016. – 171 с.
8. Марченко О.Г. Изменение научных концепций качества жизни в направлении здоровья населения территорий // Российский экономический журнал. – 2014. – №3. – С. 6.

Струева Ольга Викторовна
магистрант

Шевлякова Елена Михайловна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Самарская область

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ

Аннотация: в статье представлены рекомендации по стимулированию экономической активности промышленных предприятий в рамках реализации проектов технического перевооружения. Выявлены факторы, препятствующие данному процессу. Излагается мысль о тесной взаимосвязи экономической активности предприятий и инструментов государственного регулирования экономики страны в целом.

Ключевые слова: техническое перевооружение, экономическая активность, промышленное предприятие, стимулирование инвестиций, государственная поддержка.

На современном этапе развития наблюдается значительная как деиндустриализация экономики государства в целом, так и отдельных отраслей промышленности, в результате чего произошла утрата технико-технологического потенциала и сложилась сырьевая ориентация экономики. К сожалению, промышленные предприятия Российской Федерации во

многим утратили способность производить конкурентоспособную продукцию. Ввиду смены политического строя государства, глубоко экономического кризиса 90-х годов прошлого столетия, финансового кризиса 2008–2009 гг., естественным образом произошло снижение активности промышленных предприятий по внедрению на своих производствах проектов технического перевооружения. Это закономерное явление, так как собственники в таких условиях существования опасаются проводить крупные инвестиции в усовершенствование основных фондов, пытаясь сохранить ситуацию «как есть», что постепенно привело к высокой степени их износа. Многочисленные эксперты в сфере финансов и экономики подчеркивают необходимость курса на воспроизводство совершенного нового высокотехнологичного уклада. Безальтернативная потребность в обеспечении неоиндустриализации промышленности, в целом диктует необходимость активации стимулирования процесса технического перевооружения (ТП) промышленных предприятий. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. ставит задачу резкого повышения инвестиционной активности действующих компаний, согласно которой доля российских промышленных предприятий, осуществляющих ТП должна достичь к 2020 году порядка 40–50%, а инновационная модель ведения бизнеса должна стать доминирующей [7].

Финансовая устойчивость предприятий в большей степени зависит от проводимой ими технической политики, именно она определяет реакцию системы управления на изменения внешней среды, дабы предотвратить выход параметров ее функционирования за пределы эффективности. В этой связи, промышленные предприятия представляются динамической системой, способной изменяться под влиянием внешней среды. Поддержание финансовой устойчивости продиктовано грамотным умением рационального использования всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, а именно ведение современной технической политики [4].

Обозначенные ориентиры, на сегодняшний день действительно насущны, но, к сожалению, труднодостижимы, поскольку инновационная активность весьма низка. Так, в промышленных производствах, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, составлял в 2014 г. всего лишь 9,7%, а осуществляющих процессные инновации и того меньше – 5,7%, продуктовые инновации – 5,9%. В целом, инновационная активность организаций достигла 10,9% [4].

Специалисты подчеркивают, задержку развития процессов технического перевооружения российского бизнеса, в этой связи нарастает зависимость от зарубежных технологий, в то время как собственный технологический потенциал угнетается [4]. Росту инвестиционной активности промышленных предприятий по осуществлению технического перевооружению должно способствовать преодоление факторов, ее сдерживающих.

Наглядно, по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций, указанные факторы представлены на графической диаграмме (рис. 1).

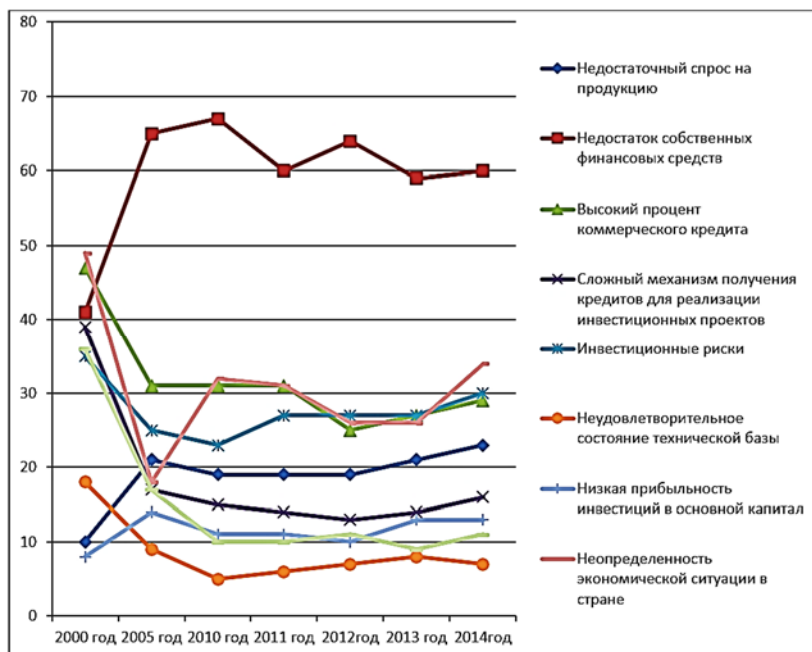


Рис. 1. Оценка факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (процент от общего числа организаций)

По материалам представленной диаграммы несложно заключить, что доля кредитно-финансовых учреждений в обеспечении капиталом развития промышленных предприятий незначительна. Высокие процентные ставки по кредитам и сложные процедуры получения способствуют их малодоступности и непривлекательности. В сложившихся условиях, предприятия вынуждены осуществлять инвестиции, как правило, за счет собственных средств. Соответственно, недостаток собственных средств, не позволяет расширить инновации [3].

Таким образом, стимулирование экономической активности ПП по реализации проектов технического перевооружения должно предполагать:

1. Создание благоприятных условий для роста собственных средств предприятий. С целью стимулирования технического перевооружения ПП резонно апробировать введение инвестиционной льготы по налогообложению, когда от налога освобождается часть прибыли, предназначенная на реализацию инвестиций и частичное снижение путем поправочных коэффициентов общей налоговой нагрузки на предприятия, осуществляющие в текущий период техническое перевооружение. До 2002 года такая льгота действовала, ее отмена снизила стимулы к инвестированию и спровоцировала скрытые прибыли. Государством предпринимается разного характера меры по регулированию данного процесса, в частности, в соответствии со ст. 149 НК РФ, освобождаются от уплаты НДС при исполнении НИОКР за счет средств федерального бюджета [5]. Подобные меры

способны рационально расширять возможности и следить за прогрессом. Так, к примеру, химическое предприятие ОАО «Тольяттиазот» целенаправленно проводит политику активного инвестирования в развитие производства с целью повышения эффективности операционной деятельности. Завод сосредоточился на повышении эффективности работы предприятия за счет планомерной работы по техническому перевооружению основных производственных фондов. В 2015 г. компания реализовала масштабный проект технического перевооружения агрегата аммиака по увеличению мощности, внедрение современных автоматизированных систем управления позволило вывести предприятие на новый уровень, соответствующий мировым стандартам. По официальным данным, объем производства аммиака за 9 месяцев 2016г составил 2240 тыс. тонн, что на 8,9% превышает показатель трех кварталов 2015 г. Объем производства карбамида составил 434 тыс. тонн, что превышает результат за 9 месяцев 2015 года на 6,9% [6].

2. Развитие активной кредитно-денежной политики финансовых учреждений под контролем государственных рычагов, введение льготного кредитование, лояльных адекватных сроков кредитования.

3. Формирование перечня приоритетных производств. Таковыми должны быть опережающие технологии по переходу к новому технологическому укладу. В данном контексте, указами Президента РФ были утверждены приоритетные направления развития науки, техники и технологий в Российской Федерации [8].

4. Гарантирование тесной связи процессов технического перевооружения с реальным финансированием.

5. Нефинансовая (косвенная) государственная поддержка. Дисконтирование для предприятий промышленности тарифов на потребляемые энергоресурсы (энергоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение, газоснабжение), привлечение частных инвестиций путем организации отраслевых выставок, постоянно действующих ярмарок, научных конференций на различных промышленных площадках, инвестиционных форумов. Так, например, в рамках XV международного инвестиционного форума «Сочи-2016», были заключены 2 специальных инвестиционных контракта. Один из которых с международным концерном DMGMORI по модернизации промышленного производства в рамках проекта ООО «Ульяновский станкостроительный завод» с объемом привлекаемых инвестиций более 4 млрд рублей [1].

6. Финансовая государственная поддержка. В нашей стране за счет государственных ресурсов были сформированы следующие институты, позволяющие стимулировать экономическую активность ПП по реализации проектов технического перевооружения: Банк развития и внешнеэкономической деятельности, Российская венчурная компания, Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО), Российский фонд технологического развития и другие. Функционирование этих институтов постоянно совершенствуется. Так, например, государственная корпорация «РОСНАНО» выступила соинвестором модернизации крупнотоннажного производства карболактана на предприятии ОАО «КуйбышевАзот». В результате технического перевооружения на основе передовых технологий, мощность производства выросла на 10%, а в перспективе ожидается до-

полнительный рост. Объем инвестиций со стороны «РОСНАНО» в указанный проект составил 1,25 млрд рублей. По заявлениям руководства ОАО «КуйбышевАзот», сотрудничество с госкорпорацией способствовало реализации стратегических планов компании по укреплению лидирующих позиций на рынках химической продукции. Государственная корпорация продолжает участвовать в инвестировании перспективных проектов технического перевооружения завода, с целью повышения операционной эффективности и конкурентоспособности предприятия. В настоящее время наблюдается активное расширение границ деятельности подобных институтов развития, растет объем их ресурсов, множится список поддерживаемых проектов, увеличивается государственное финансирование [2].

7. Усиление амортизационной политики. В России, в соответствии с Налоговым кодексом существует ряд льгот при начислении амортизации, а именно право сочетания нелинейного метода и амортизационной премии, предоставляет возможность отнести на расходы основную часть затрат, связанную с приобретаемым оборудованием, создавая тем самым финансовый потенциал для осуществления технического перевооружения.

Подводя итоги, следует заключить, что руководство страны, несомненно, форсирует использование финансовых ресурсов институтов развития на активизацию экономической активности предприятий промышленности. Однако в процессе проявляются множественные барьеры, характерные неблагоприятному инвестиционному климату экономики в целом. Поэтому необходимо создавать благоприятную среду для частных партнерских инвестиций (в том числе зарубежных), осуществлять государственный протекционизм, инноваций на ранних стадиях, проводить пропаганду успешных завершённых проектов технического перевооружения с обозначением реальных перспектив [5].

Таким образом, стимулирование экономической активности ПП по реализации проектов технического перевооружения полагает динамичную государственную политику в сфере промышленного бизнеса как целостного комплекса взаимосвязанных горизонтов развития.

Список литературы

1. Бармашова Л.В. Техническая политика и устойчивость предприятия / Л.В. Бармашова, Д.А. Кошкин // Главный инженер. Управление промышленным производством. – №12. – М.: Панорама, 2016. – 48 с.
2. Главный инженер. Управление промышленным производством. – №10. Промышленное обозрение. – М.: Панорама, 2016. – 84 с.
3. Иванов Д.С. Российские финансовые институты развития: верной дорогой? / Д.С. Иванов, Ю.В. Симачев, М.Г. Кузык // Вопросы экономики. – 2012. – №7. – С. 4–29.
4. Российский статистический ежегодник. – 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015.
5. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием: Учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов [и др.]. – М.: Инфра-М, 2008. – 544 с.
6. ОАО «Тольяттиазот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.toaz.ru>
7. Химическая промышленность сегодня. – 2016. – №11.
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rccnews.ru/>
9. Указ Президента РФ от 07.07.2011 №899 «Об утверждении Приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечня критических технологий Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru

Терешко Зоя Андреевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: в статье представлены, обобщены и систематизированы исследования проблем понятия «финансовый контроль» как проявления контрольной функции финансов, а также сущность финансового контроля и его роль в соблюдении государственной политики использования денежных, финансовых ресурсов, объекты финансового контроля и его сущность. Сделана попытка на основе проведенного исследования различных точек зрения дать собственное определение финансового контроля.

Ключевые слова: финансы, финансовый контроль, денежные отношения, объекты контроля, субъекты контроля, сущность контроля.

Финансы, как экономическая категория, выступают важным инструментом соблюдения стоимостных и натуральных пропорций в воспроизводстве, это общественное назначение финансов проявляется через их функции.

Не вдаваясь в детальный анализ механизма действия различных функций финансов на воспроизводственный процесс, отметим, что контрольная функция финансов призвана обеспечить соблюдения законодательства в процессе распределения и перераспределения финансовых, денежных ресурсов.

Контрольная функция финансов не проявляется сама по себе, в отрыве от других функций финансов. В экономическом механизме контрольная функция финансов наиболее полно выражается через финансовый контроль, то есть выступает формой осуществления экономической политики государства

В современных условиях вопросам финансового контроля в специальной литературе уделяется много внимания. Однако нет единства в определении его сущности и роли в хозяйственном механизме, нет единства в определении технологических особенностей финансового контроля.

Не раскрывается специфика финансового контроля и в определении проф. Д.А. Аллахвердяна, который считает, что финансовый контроль выступает «как составная часть государственного контроля, элемент всей системы экономического управления и планирования» [2].

Ряд авторов считает, что контроль выступает органической частью учета. Так, по мнению В.Г. Афанасьева «осуществление функции учета есть в то же время и осуществление функции контроля... И осуществляя учет, мы тем самым и контролируем функциональные системы с точки зрения ее ресурсов, хода и результата работы с финансовой (денежной) точки зрения». Некоторые различия между учетом и контролем В.Г. Афа-

насьев видит в том, что «контроль-поставщик и количественной и качественной информации, тогда как учет дает преимущественно количественную информацию» [3].

В определённой степени В.Г. Афанасьев прав, поскольку на стадии учёта осуществляется предварительный контроль за совершением хозяйственных операций. Однако неправомерно сведение финансового контроля к учёту. Основное назначение учёта – обеспечение всех уровней управления достоверной информацией о ходе выполнения новых плановых заданий. Контроль, в том числе и финансовый, имеет другое назначение в системе функций управления – выявление отклонений от плановых заданий, обеспечения соблюдения планов и нормативов.

Хотя контроль и имеет определённые общие цели и задачи с учётом и другими функциями управления, но не настолько, чтобы можно было отождествлять функции контроля и учёта, так как достижение целей контроля обеспечивается только ему (контролю) присущими методами.

Не давая собственного определения финансового контроля, А.И. Акотис правильно считает, что «контрольная функция финансов проявляется через анализ финансовых показателей и меры финансового воздействия (денежные поощрения, санкции, предоставление денег или отказ в них и т. д.) и направлена на достижение наибольшей эффективности хозяйственной деятельности» [1].

Нам представляется, что контроль выступает самостоятельной функцией органов управления и взаимопроникает во все функции управления и оказывает активное воздействие на эффективность их использования.

Взаимосвязь функций учета, анализа и контроля, например, на предприятиях, проявляется, прежде всего, в том, что основным субъектом обеих этих функций является бухгалтерская служба, которая следит за соблюдением государственной и финансовой дисциплины в процессе их производственной деятельности.

В то же время, связь контроля с функциями регулирования и планирования выражается как в проверке и исполнении принятых решений по реализации финансовых планов и т. д., так и в исследовании степени напряженности и обоснованности плановых показателей, повышения их оптимальности.

Отсутствие единой методологии организации и проведения финансового контроля требует больших усилий ученых и практиков по систематизации и унификации финансового контроля.

В настоящее время финансовый контроль в экономической литературе чаще рассматривается либо как часть контрольной функции управления, либо как часть хозяйственного контроля. Такой подход не позволяет учесть специфику финансового контроля как проявления контрольной функции финансов.

«Управленческий» подход к контролю привел к исследованию в основном вопросов периодичности и форм контроля. Глубинные процессы, касающиеся взаимного влияния финансового контроля и финансов предприятий, они не охватывают.

В теоретическом плане до сих пор не имеется единой точки зрения о различиях и общности между понятиями государственный контроль, фи-

нансовый контроль, финансово-хозяйственный контроль. Основным критерием различия выступает, как правило, субъект контроля, в редких случаях – объект контроля.

Нам представляется, что различия между этими видами контроля заключаются в различиях между базисом и надстройкой.

Когда мы говорим о финансовом контроле, как проявлении контрольной функции финансов, то это надстроечные отношения, которые в своей основе имеют базисные отношения. В финансовом контроле наиболее важным является выяснение закономерностей проявления финансовых отношений. Финансовый контроль не может ограничиться только процессом образования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов. Сферой его действия выступают и субъективные условия, влияющие на величину этих фондов. Финансовый контроль не может абстрагироваться и от воздействия объективных и субъективных факторов на конечные результаты деятельности экономического субъекта.

Финансовый контроль предполагает не только выявление нарушений, но и выбор организационных, административных и экономических мероприятий, способствующих выравниванию и стабилизации плановых показателей.

При этом следует отметить, что контроль, осуществляемый внешними и внутренними субъектами, различается по многим моментам, прежде всего, по периодичности осуществления контрольных функций, которые со стороны, например, внутренних субъектов осуществляется в ходе оперативной, текущей работы по управлению производством и носят аналитический характер.

Следовательно, наиболее действенный контроль должны осуществлять, прежде всего, субъекты внутрихозяйственного финансового контроля – отделы и службы объединения, так как этот вид контроля может оперативно предотвратить или свести к минимуму не только нарушения финансовой дисциплины, наносящие ущерб государству, но и предупредить отклонения от плановых заданий, предусмотренных в финансовых планах.

В то же время, нельзя отрицать роли внешнего контроля, так как по отношению к внутреннему контролю он является как бы обобщающим, и способствует наиболее объективному установлению недостатков в организации финансово-хозяйственной деятельности производственных объединений.

Материал, накопленный в ходе проверок вышестоящими органами, позволяет выявить наиболее характерные закономерности в экономической деятельности подведомственных предприятий, предупредить «узкие места» в выполнении плановых заданий, осуществлять маневрирование ресурсами.

Список литературы

1. Акодис И.А. Финансовый аспект управления рентабельностью и ассортиментом. Финансы и Статистика, 1985. – 11 с.
2. Аллахвердян Д.А. Финансы и социалистическое воспроизводство / Д.А. Аллахвердян. – М.: Финансы и Статистика, 1971. – 113 с.
3. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. – М.: Политиздат, 1971. – 240 с.

Тлемешок Валид Рашидович
канд. социол. наук, доцент, преподаватель
Чистякова Наталья Олеговна
студентка

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-
информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ РОССИЙСКИХ ЧИНОВНИКОВ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается коррупция российских чиновников, проводится анализ борьбы с коррупцией, законов о противодействии коррупции. Авторами предлагаются пути совершенствования борьбы с коррупцией.*

***Ключевые слова:** государственные чиновники, борьба с коррупцией, законы, пути совершенствования, органы власти, структура власти, сфера экономики государства.*

В настоящее время, наряду с масштабными проблемами в Российской Федерации, такими как экономический кризис, падение уровня доверия к государственным органам и социальная напряженность в обществе, остро встает вопрос о коррупционных отношениях и как их искоренить или свести к минимуму. Актуальность данной проблемы подчеркивается тем, что большое значения исследования коррупции проводится для того, чтобы понять природу, сущность, виды и формы данного явления, с целью повышения эффективности борьбы с коррупцией на всех уровнях государственной власти. Анализ значения коррупционных схем и отношений в России важен в первую очередь из-за того, чтобы знать, как ей противостоять, какие использовать способы и средства, какие условия необходимо создать для того, чтобы данное явление свелось на нет, или искоренилось полностью.

Коррупция – это явление, в основе которого лежит злоупотребление служебным статусом и положением. На сегодняшний момент, она может иметь различные формы и виды, такие как дача или получение взятки, превышение установленных полномочий должностным лицом, подкуп или другое незаконное использования индивидуумом своего должностного положения вопреки законным интересам государства или социума, целью которого является материальная, духовная или психологическая выгода для себя или третьих лиц.

В Российской Федерации сеть коррупционных отношений проникла и пронзает все уровни государственной власти. Она представляет угрозу нынешним демократическим институтам, усиливает социальное неравенство, повышает разрыв между слоями населения в материальном плане, ухудшает управление государственного аппарата. Коррупция негативно сказывается на авторитете государства в глазах общества, теряется доверие, что порождает недовольство и повышает социальную напряженность.

Изучая мнения многих международных экспертов, Российская Федерация включается в число наиболее погрязших в коррупционных отношениях стран, уступая по уровню коррумпированности, только странам третьего мира. Уровень коррумпированности Российской Федерации огромен по масштабу, и по объему может быть приравнен к федеральному бюджету РФ. Коррупция носит системный характер, она притормаживает различные сферы экономики, мешает установлению единой налоговой политики, представляет опасность для национальной безопасности.

На фоне разложения государственного аппарата оптимистично выглядят заявления и комментарии правоохранительных органов о достижениях в рамках противодействия коррупции. По данным Генеральной прокуратуры, в 2016 году за совершение коррупционных преступлений были привлечены к ответственности 13 тысяч 183 человека, сообщает корреспондент The Moscow Post со ссылкой на пресс-службу ведомства. Также за прошлый год было выявлено более 300 тысяч нарушений законодательства о противодействии коррупции.

Коррупция – такое явление, которое постоянно эволюционирует. Каждый день она поглощает все больше сфер экономики Российской Федерации. Искоренить коррупцию полностью нельзя, в чем и заключается сложность борьбы с ней. Бюрократизация государственного аппарата только поддерживает и усиливает коррупционную сеть в системе государства. Сегодня, под влиянием коррупции во многих случаях находятся такие институты как:

- медицина;
- образование;
- бизнес;
- аппарат государственного управления;
- сельское хозяйство;
- система обороны и др.

Для того, чтобы создать в России хорошее будущее, вывести экономику на нормальный уровень и снять социальную напряженность, нужно предпринимать меры как можно скорее.

25 декабря 2008 года был принят Федеральный закон «О противодействии коррупции», согласно которому, коррупция в России существует в трёх основных видах: получение взятки, дача взятки и злоупотребление служебным положением. УК РФ квалифицирует коррупцию как тяжкое преступление, совершаемое с корыстной целью. То есть мы имеем вполне сильную законодательную базу и план противодействия, намерения высшей власти в борьбе с коррупцией – самые решительные.

Почему же тогда, спустя почти 10 лет после принятия данного закона коррупция не только не уменьшилась, а скорее наоборот, возросла? Коррупционеры нашли обходные пути в размытых формулировках закона, что позволяет им продолжать сеять зерно коррупции далее, а те, кто все-таки были осуждены за преступления данного вида, в итоге обошлись лишь условными мерами наказания. Не остановила их даже ратификация ООН о противодействии коррупции: согласно 20 пункту этой ратификации от чиновника требуется подтверждение законности происхождения его имущества. Россия, которая так рьяно провозглашала борьбу с коррупцией, этот пункт по понятным причинам не приняла. Какие-либо комментарии в этой ситуации, на мой взгляд, излишни.

На основании всего вышеизложенного можно сделать следующий вывод: борьба с коррупцией ведется не в полную силу, а полумерами. Такой подход к решению данной проблемы является крайне неэффективным и бессмысленным. Можно долго говорить о существующей проблеме, принимать новые законы, устраивать бесконечные заседания в Госдуме, но так вопрос коррупции в нашей стране не решить. Здесь необходим более глубокий, тщательный и жесткий подход.

Для начала в борьбе с коррупцией в настоящее время нужно:

- добиться грамотного, с правовой точки зрения, использования всеми служащими своих прав и обязанностей;
- добиться соблюдения правил служебного поведения со стороны государственных и муниципальных служащих;
- строго оценивать деятельность и поведение служащих с антикоррупционной точки зрения во время приема их на работу (назначения, конкурсов, выборов, продвижения по службе), а также при проведении периодической аттестации кадров.

В завершение еще раз выделим, что проблемы борьбы с коррупцией в органах государственной власти и управления требуют системного подхода. Уровень развития коррупции, степень ее общественной опасности, а также разнообразные формы ее проявления, требуют адекватных мер реагирования всех государственных институтов и структур. Кроме того, как уже не раз отмечалось, борьба с коррупцией может дать определенные позитивные результаты только при участии в соответствующих антикоррупционных мероприятиях большинства институтов гражданского общества России.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 года) // Российская газета. – 25.12.1993. – №237.
2. Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 декабря 2003 года) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 26.06.2006. – №26. – Ст. 2780.
3. Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию ETS №173 (Страсбург, 27 января 1999 года) // Совет Европы и Россия. – 2002. – №2.
4. Тлемешок В.Р. Некоторые проблемы взаимодействия органов государственной власти и СМИ // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – Новосибирск, 2015.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Веслополова Дарья Сергеевна
студентка

Васюкова Людмила Константиновна
канд. экон. наук, доцент

Школа экономики и менеджмента
ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Приморский край

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: в статье рассмотрены основные причины инфляции в современной России и выявлены факторы, вызвавшие резкое ускорение инфляции в стране в 2014–2015 годах. Приведены причины снижения инфляции в России в 2016 году. В заключении рассмотрены пути решения данной макроэкономической проблемы, которая оказывает влияние на все стороны жизнедеятельности общества, государства, а также на экономику страны в целом.

Ключевые слова: девальвация, инфляция, капитал, монополия, национальная валюта, санкции.

Исследование проблемы инфляции, анализ и выявления причин данного социально-экономического феномена являются актуальным для современных экономик многих стран. Актуальность вопроса заключается в том, что инфляция затрагивает интересы практически всех членов общества, начиная от государства, заканчивая отдельным человеком, а единого мнения о трактовке внешних черт инфляционного процесса, внутренней структуры инфляции и ее качественных характеристиках у ученых-экономистов нет. Более того, изменения, происходящие в экономике разных стран, приводят к появлению абсолютно новых факторов, форм и последствий инфляции.

Таким образом, инфляционные процессы в странах обуславливаются множеством взаимосвязанных факторов, роль и значение которых может изменяться.

Так, наиболее актуальными для современной Российской Федерации причинами инфляции, на наш взгляд, являются следующие:

1. Резкая девальвация в период финансово-экономического кризиса 2014–2016 гг. (ослабление валюты России по отношению к иностранной), которое было вызвано снижением мировых цен на нефть, от экспорта которой зависит доходная часть бюджета РФ. Кроме того, из-за экономических санкций возникли проблемы, связанные с ограничением доступа российских предприятий на рынки внешнего кредитования по достаточно

низким процентным ставкам, что сыграло крайне негативную роль в финансировании крупных инфраструктурных проектов. В результате компании лишились части доходов, а бюджет – части налоговых поступлений. Возникшее нарушение платёжного баланса обусловило девальвацию национальной валюты.

Однако необходимо заметить, что в 2016–2017 годах волатильность валютных курсов имеет меньшее влияние на рост потребительских цен, нежели несколько лет назад.

2. Введенные западными странами экономические санкции по отношению к России из-за событий на Украине и ответные контрсанкции России, введенные в августе 2014 года. Из-за санкций был ограничен импорт товаров из стран Евросоюза, США, Канады, Норвегии, что в свою очередь привело к сокращению предложения товаров в России, ослаблению конкуренции между предприятиями и разбалансированности товарных рынков.

3. Концентрация капитала, и как следствие, усиление монополизма на товарном и финансовом рынках России, признается большинством экономистов. Крупные компании монополизировали многие более или менее доходные сегменты потребления, результатом этого является сокращение значимости и роли малого бизнеса в экономике нашей страны. На настоящий момент доля малых и средних предприятий в структуре ВВП страны равна около 20%, для сравнения приведем данные развитых стран США, Англии, Франции, в которых данный показатель составляет более 50% в ВВП, а в Японии и развивающейся стране Китае более 60%. Монополисты имеют достаточную рыночную власть, и тем самым перераспределяют общественный продукт в свою пользу и устанавливают на рынке удобные им цены, что приводит к неоправданному росту цен на ряд товаров и услуг [9].

4. Отставание отраслей легкой промышленности, машиностроения, сферы компьютерных технологий от быстрого роста эффективности в секторе тяжелой промышленности (производство военной техники, вооружения).

5. Зависимость бюджета РФ от экспорта энергетических ресурсов, в числе которых нефть, уголь, газ, и слаборазвитость машиностроительной и перерабатывающей отрасли. Россия напрямую зависит от изменения мировых цен на энергоресурсы.

6. Рост цен на энергоносители, от которых зависит цена большинства товаров и услуг, в том числе на услуги жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергию, транспорт. За 2016 год цены на автомобильный бензин увеличились на 3,7%, при этом эксперты считают, что в 2017 году цены на бензин подорожают в пределах инфляции, которая по прогнозу Центрального Банка РФ будет равна 4% [5].

7. Медленное снижение инфляционных ожиданий населения. По данным ЦБ в 2017 году сохранится медленный тренд на снижение инфляционных ожиданий, наблюдаемый с начала 2016 года [2]. Инфляционные ожидания способствуют увеличению текущего спроса в ущерб сбережениям и инвестиционным возможностям кредитной системы нашей страны. Как показывает экономическая практика, если все члены общества будут ожидать инфляцию, то она произойдет. Наличие инвестиционных ожиданий препятствует замедлению инфляции.

Если посмотреть на тенденцию уровня инфляции в России начиная с 2011 по 2016 гг., можно заметить, что максимальный годовой уровень достигался в 2014–2015 гг. и был соответственно равен 11,36% и 12,91%, а минимальный был зарегистрирован в 2016 году – 5,38% (рисунок 1) [6].

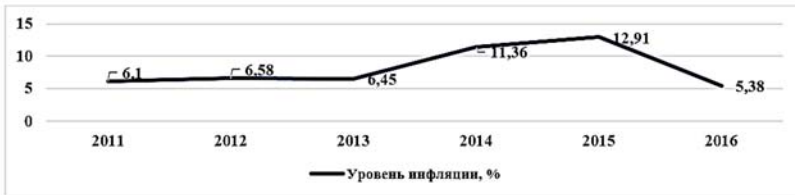


Рис. 1. Динамика уровня инфляции с 2011–2016 гг., %

Источник: Федеральная служба государственной статистики [6].

Период конца 2014 начала 2015 гг. ознаменовался сочетанием трех факторов: усилением санкционного режима, падением цен на нефть и девальвационного шока, которые, по нашему мнению, и стали главными причинами столь высокого уровня инфляции в 2014–2015 годах.

Во-первых, в результате введенных санкций западными странами и Америкой, последовавшими за событиями на Украине и присоединением Крыма в состав РФ, у российских корпораций возникла проблема с получением внешнего кредитования, которое ранее являлось основой для финансирования крупных долгосрочных проектов. Во-вторых, почти в два раза упали мировые цены на нефть (так, цена нефти марки Urals в период с сентября по январь 2014 года с 96 доллара за баррель упала в 2015 году за аналогичный период до 46 долларов за баррель) [1]. Как результат многие российские компании лишились существенного дохода, а в след за ними и бюджет страны потерял большую часть налоговых поступлений. Это нанесло огромный удар по платежному балансу, вызвав сильное девальвационное давление на рубль.

Снижение стоимости мировых цен на нефть, а также общее ухудшение внутренней и внешней конъюнктуры стали причинами значительного и рекордного оттока капитала из России в 2014 году (152,1 млрд долларов) [8]. При этом, кризис платежного баланса привел к значительной девальвации рубля: курс рубля по отношению к евро и доллару упал более чем в 1,5 раза (так евро 01.01.2014 года был равен 45.0559 рублей, а 01.01.2015 – 68.3681 рублей, курс доллара к рублю 01.01.2014 года составил 32.6587 рублей, а 01.01.2015 – 56.2376) [3].

Это все и являлось основными причинами резкого увеличения уровня инфляции в 2014–2015 годах (с 6,45% в 2013 году до 11,36% в 2014 и 12,91% в 2015 гг.) [6].

При этом, попытки ЦБ РФ уменьшить рецессию в стране путем установления жесткой процентной политики, ориентированной на подавление инфляции и стабилизацию обменного курса, только привели к ее усилению.

В 2016 году годовая инфляция достигла исторического минимума за прошедшие 25 лет и была равна 5,38% [6]. По нашему мнению, главными причинами обусловившими данное события являются:

1. Укрепление национальной валюты, на фоне роста мировых цен на нефть. В результате достигнутого соглашения ОПЕК-Россия о снижении объемов добычи нефти, избыточное предложение на рынке упало, и как

следствие, цена нефти подросла до 50-55 \$/баррель. За этим последовало снижение средневзвешенного курса доллара за 12 месяцев 2016 года на 17% до 60,6 рублей за доллар [3].

2. Жесткая денежно-кредитная политика Центрального банка. В 2016 году Банк России дважды снижал ключевую ставку на 0,5 п. п. в июне и сентябре – сейчас она составляет 9,25% годовых [7]. Де-факто снижение ключевой ставки означало рост денежного рынка, что увеличило привлекательность сбережений, замедлило кредитование, и как результат происходило сдерживание роста цен.

3. Снижение внутреннего спроса. В 2016 году, несмотря на объявленный властями приоритет социальных расходов бюджета, прирост реальных доходов достиг -5,9%, прирост номинальных доходов был равен -0,8%, оборот розничной торговли в годовом выражении уменьшился на 5,1% [4].

По нашему мнению, достижению запланированной инфляции Банком РФ на целевом уровне 4% в 2017 году поможет отмена санкций (избрание Дональда Трампа президентом Соединенных Штатов Америки, а также усиление правых партий в странах Европы могут способствовать этому процессу). Еще одним мероприятием, способствующим достижению данной цели, могло бы стать реформирование естественной монополии, повышение тарифов на которые приводит к усилению инфляции. Наконец, необходимо достижение стабильности рубля по отношению к бивалютной корзине. Для этого, помимо прочего, необходим нулевой нефтегазовый дефицит федерального бюджета. Данные мероприятия улучшат валютно-финансовое положение России, приведут к росту инвестиций, и в целом положительно отразятся на росте ВВП.

Список литературы

1. Годовой график цен на нефть Urals [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nefturals.ru/>
2. Инфляционные ожидания и потребительские настроения населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/DKP/standart_system/Infl_exp_17-01.pdf
3. Курсы Центрального Банка Российской Федерации по валюте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.val.ru/valhistory.asp?tool=978>
4. Реальные располагаемые денежные доходы населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
5. Российская газета. Цены на бензин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/01/09/v-2017-godu-cena-litra-benzina-vyrastet-na-poltora-rublia.html>
6. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%B8%D0%B8%D1%86%D0%B0_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx
7. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>
8. Чистый ввоз/вывоз капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjV3M2w8svSAhXBDpOKHYWjBA0QFfgaMAA&url=https%3A%2F>
9. Эксперт online. Как мотивировать россиян к занятию предпринимательством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2016/05/25/kak-motivirovat-rossiyan-k-zanyatiyu-predprinimatelstvom/>

Гишкаяева Лейла Лечиевна

канд. экон. наук, доцент

Институт экономики и финансов

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.21661/r-130248

К ВОПРОСУ О МОНЕТИЗАЦИИ ЛЬГОТ

Аннотация: в статье исследуются процессы, связанные с заменой различных льгот для населения на денежные компенсации, согласно ФЗ №122 от 22 августа 2004 года. Автор отмечает неоднозначность принятия данного закона российским обществом.

Ключевые слова: бедность, денежная компенсация, доход, монетизация льгот, социальная льгота.

В России 22 августа 2004 года был принят Федеральный закон «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», названным народом Законом о монетизации льгот.

Приоритетной задачей Минздравсоцразвития России во второй половине 2004 года стала разработка механизмов реализации положений Федерального закона №122 от 22 августа 2004 года, в которой предусматривалась с 2005 года замена социальных льгот в натуральной форме на денежные компенсации для определенных слоев общества. Данные льготы касались, например, льготного предоставления лекарственных средств (бесплатно или с 50-процентной скидкой), а также санаторно-курортного лечения. Граждане могли делать выбор между денежной компенсацией, которая была равна стоимости набора услуг, включенных в него, и самим набором этих услуг. Но механизм монетизации льгот был разработан в спешном порядке, и следствиями его недоработанности могли стать или дальнейшее увеличение расходов на данные цели из федерального бюджета, либо обострение социальной напряженности в обществе из-за недостаточных объемов предоставленных лекарств [5, с. 47–48].

Монетизация льгот населению представляла собой идею компенсировать каждую льготу небольшими суммами (с учетом минимизации бюджетных доходов). В первую очередь отменялись льготы на проезд в городском транспорте, далее последовали льготы по оплате жилья. Последствием этих мер стало ухудшение положения наименее состоятельных граждан, к числу которых можно было отнести работающих пенсионеров. Отмена льгот на жилье же касалось большей своей частью 3–5 децильные группы по доходам граждан, т.е. не совсем бедных [2, с. 13].

В рамках данного закона гражданин, который имел право на получение социальных услуг, мог отказаться от них, обратившись для этого с соответствующим заявлением в территориальный орган Пенсионного

Фонда РФ, предоставлявший ему ежемесячную денежную выплату. Так, к 1 октября 2005 года из 14 млн граждан, имевших право на льготу, заявление написали 46% федеральных льготников, отказавшиеся от социального пакета в пользу получения денежной компенсации [1, с. 57].

Рассмотрим в ниже приведенной таблице категории льготников и объем предлагавшихся денежных выплат вместо льгот, согласно принятому закону.

Таблица 1

*Категории льготников и виды льгот
согласно ФЗ №122 от 22 августа 2004 года*

| Деньги вместо льгот с 2005 года | |
|---|-------------------------------------|
| Инвалиды войны | 2000 руб. / мес. |
| Участники войны | 1500 руб. / мес. |
| Участники боевых действий | 1100 руб. / мес. |
| Жители блокадного Ленинграда | 1100 руб. / мес. |
| Проходившие службу во время войны не в действующей армии | 600 руб. / мес. |
| Лица, работавшие во время войны на военных объектах | 600 руб. / мес. |
| Члены семей погибших (умерших), инвалидов, участников войны и боевых действий | 600 руб. / мес. |
| Инвалиды I группы | 1400 руб. / мес. |
| Инвалиды II группы | 1000 руб. / мес. |
| Инвалиды III группы | 800 руб. / мес. |
| Дети-инвалиды и инвалиды с детства | 1000 руб. / мес. |
| «Чернобыльцы» | До 1700 руб. / мес. |
| Почетные доноры | 500 руб. / мес. |
| Бывшие узники фашизма-инвалиды | 2000 руб. / мес. |
| Бывшие узники фашизма | 1500 руб. / мес. |
| Труженики тыла Ветераны труда Пострадавшие от репрессий | Поддержка устанавливается регионами |

Примечание. Источник: Российская газета от 31 августа 2004 года.

Человек, обладавший правом на льготы по нескольким основаниям, мог получать одну компенсацию, соответствовавшую наиболее высокой из имеющихся у него льготных категорий.

Законодатель, можно сказать, разделил всех лиц, судьба которых во многом зависела от вступления в действие Закона о замене натуральных льгот денежными компенсациями, на такие категории как те, социальная стабильность которых напрямую зависела от средств из федерального бюджета, и тех, которые относились к так называемым региональным льготникам. В то же время, подавляющая часть отмененных льгот, соответственно, и льготников, оставалась без компенсации денежными средствами [3].

Закон о монетизации льгот был неоднозначно воспринят обществом. В начале 2005 года монетизация льгот встретила мощное сопротивление

со стороны общества, особенно пенсионеров, что привело к существенному пересмотру намечавшихся объемов социальных выплат и компенсаций, что в свою очередь увеличивало бюджетные расходы в данном направлении. Следует здесь заметить, что впервые за всю посткоммунистическую историю России властью пересматривались меры по причине недовольства населения.

По мнению некоторых известных политических и научных деятелей, принятие данного закона могло иметь различные негативные последствия для определенных слоев населения. Так, согласно Д. Рогозину, конечно некоторые, особенно пожилые граждане, проживавшие в селе, где не было ни телефона, ни городского транспорта, от новых законов могли только выиграть. Но эти люди представляли собой только небольшую часть российского общества, тогда как ее подавляющая часть только теряла. В тоже время бюджет той же сельской семьи мог понести убытки в силу того, что пенсионеры получали надбавку к пенсии, тогда как их дети – наоборот. Согласно принятому пакету отменялась надбавка в размере 25% к зарплате работавших на селе врачей и учителей. Отменялись детские пособия, точнее ответственность за их предоставление перекладывалась на региональные бюджеты, у которых на это могло просто не хватать денег [6].

По мнению Н. Римашевской, денежные компенсационные суммы, предназначенные для граждан, были значительно меньше реального льготного потребления, особенно это касалось ветеранов труда. В противоположном случае не было бы и смысла в их монетизации. К этому добавлялась и проблема инфляции, которая по-разному могла воздействовать на цены отдельных потребительских благ и услуг, и периодически проводимая корректировка денежных выплат, имевшая среднее значение, способствуя искажению реальных процессов с доходами населения. Замену льгот денежными компенсациями, т.е. их «монетизацию» на самом деле можно рассматривать как красивую форму отмены этих льгот.

Отмену льгот и замену их денежными компенсациями, несмотря на странность утверждения, могла привести к существенному росту численности населения, получающими доходы ниже или на уровне прожиточного минимума, и фактически препятствовала бы решению проблемы борьбы с бедностью российского населения. К примеру, отмена льгот на медикаменты и транспортные расходы, могла привести к необходимости корректировки положенной в основу прожиточного минимума минимальной потребительской корзины, чтобы увязать ее с неотложными потребностями человека. Результатом этого стали бы существенное повышение ее стоимости для тех граждан, которые имели льготы, т.е. для престарелого населения и увеличение линии бедности, приведшей к неизбежному повышению среди данных социальных слоев численности бедных в соответствии с существующим положением. И в сложившейся ситуации, по утверждению Н.М. Римашевской, денежная компенсация льгот не могла бы помочь [4, с. 13.].

Список литературы

1. Валь Е. Монетизация льгот: лекарственное обеспечение населения // Социальная политика и социальное партнерство. – 2006. – №8.
2. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, Я. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №5.

3. Петров М.И. Монетизация льгот. Комментарий к ФЗ от 22.08.2004 №122-ФЗ. – М.: Эксмо, 2005. – 320 с.
4. Римащевская Н. Установка на ценность труда (о социальной доктрине) // Социальная политика и социальное партнерство. – 2006. – №8.
5. Российская экономика в 2004 году: тенденции и перспективы // Вопросы экономики. – 2005. – №6.
6. Российская газета. – 31.08.2004.

Горшкова Дарья Михайловна

студентка

Антонова Екатерина Юрьевна

студентка

Джамбулова Шамиля Жангазиновна

канд. экон. наук, доцент

Омский филиал

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

г. Омск, Омская область

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДО 2020 ГОДА В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ И ПАДЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются два сценария прогноза социально-экономического развития до 2020 года: сценарий «35» и сценарий «50». Сформулировано также определение социально-экономического прогноза и правила составления данного прогноза.

Ключевые слова: прогноз экономического развития, сценарий «35», сценарий «50».

По данным Национального исследовательского университета Высшей школы экономики был выведен Среднесрочный прогноз развития российской экономики на 2016–2020 гг.

Министерство экономического развития Российской Федерации определяет прогноз социально-экономического развития РФ как документ, содержащий систему научно-обоснованных представлений о направлениях и результатах социально-экономического развития Российской Федерации на прогнозируемый период (среднесрочный или долгосрочный) [3].

Прогноз разрабатывается по вариантам, отражающим изменения внешних и внутренних условий, постановку среднесрочных и долгосрочных целей и ориентиров развития страны, основных направлений их достижения [1].

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации содержит оценку уровня социально-экономического развития, характеристику условий социально-экономического развития, включая основные показатели демографического и научно-технического развития, состояния окружающей природной среды и природных ресурсов; основные показатели развития мировой экономики; оценку факторов и ограничений

социально-экономического развития; оценку макроэкономического эффекта от реализации долгосрочных целевых программ и т. д. [2; 3].

С учетом такого прогноза, мы решили рассмотреть один сценарий, который поможет нам разобраться с данной темой. Данный сценарий имеет название «Сценарий «35». Он предусматривает сохранение цен на нефть Urals на уровне 35 долл./барр. до 2020 г. Сценарий будет действовать с учетом всех законом и нормативных правовых актов Российской Федерации, а также в условиях сложившихся тенденций во внутренней экономической политике.

Рассмотрим данный сценарий. Сохранение цен на нефть марки Urals на уровне 35 долл./барр., который является критическим как для нефтегазового сектора, так и для федерального бюджета, ограничивает ресурсы для поддержания спроса в экономике и тем самым провоцирует продолжительную рецессию, которая выступает механизмом адаптации к новым реалиям. Бюджетные ограничения усиливаются также из-за продолжающегося действия западных санкций, ограничивающих доступ к зарубежному финансированию. Дефицит федерального бюджета, несмотря на снижение расходов на 500 млрд руб. относительно законодательно утвержденного уровня, достигает в 2016 г. 4,1% ВВП. В рамках сценария мы исходим из сокращения дефицита федерального бюджета с 4,1% в 2016 г. до 3,0% ВВП в 2017 г., 2,0% ВВП в 2018 г. и 1,0% ВВП в 2019–2020 гг., что при сохранении текущего уровня налоговой нагрузки обеспечивается снижением расходов в 2017–2019 гг. в среднем на 9% в реальном выражении в год. Снижающийся в 2016–2019 гг. спрос государства становится важным фактором, способствующим «сжатию» экономики в эти годы. Сохранение оттока капитала на уровне более 50 млрд долл. в 2016 г. будет способствовать удержанию курса в среднем за год на уровне около 73,5 руб./долл. – при отсутствии интервенций со стороны Банка России (табл. 1). В последующие годы стабилизация цен на нефть, а также возобновление наращивания Банком России международных резервов, создадут условия для сохранения относительно стабильного в среднесрочной перспективе курса рубля, что не исключает достаточно высокой внутригодовой волатильности.

Таблица 1
Основные показатели прогноза на 2016–2020 гг. Сценарий «35»

| | Факт | | | Прогноз | | | | | |
|--|-------|------|-------|---------|------|------|------|------|--|
| | 2009 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | |
| <i>Внешние экзогенные параметры</i> | | | | | | | | | |
| Цена на нефть Urals (в среднем за год), долл./барр. | 60,7 | 98,0 | 52,3 | 35,0 | 35,0 | 35,0 | 35,0 | 35,0 | |
| Курс евро/долл. (в среднем за год) | 1,39 | 1,33 | 1,11 | 1,10 | 1,10 | 1,10 | 1,10 | 1,10 | |
| <i>Национальные счета и показатели спроса</i> | | | | | | | | | |
| Реальный ВВП, рост, % | -7,8 | 0,7 | -3,7 | -1,6 | -0,9 | -1,2 | -1,0 | 1,0 | |
| Розничная торговля, рост % | -5,1 | 2,7 | -10,0 | -4,1 | -1,1 | -0,5 | 0,2 | 1,5 | |
| Платные услуги населению, рост % | -4,2 | 1,3 | -2,1 | -1,5 | -0,5 | -0,1 | -0,9 | 0,9 | |
| Инвестиции, рост, % | -13,5 | -1,5 | -8,4 | -6,7 | -3,6 | -3,3 | -2,9 | 2,8 | |
| Производительность труда, рост, % | -4,1 | 0,8 | -3,3 | -0,9 | -0,5 | -0,7 | -0,6 | 1,1 | |
| Экспорт товаров, реальный рост, % | -3,0 | 0,5 | 4,4 | 0,8 | 1,4 | 1,9 | 1,2 | 1,5 | |
| Импорт товаров, реальный рост, % | -33,8 | -7,9 | -28,2 | -8,1 | 4,7 | 1,9 | 1,2 | 5,1 | |

| | | | | | | | | |
|--|------|------|-------|-------|------|------|------|------|
| Инфляция | | | | | | | | |
| Инфляция, % (декабрь/декабрь) | 8,8 | 11,4 | 12,9 | 6,6 | 4,4 | 3,7 | 3,5 | 3,7 |
| Инфляция (в среднем за год), % | 11,7 | 7,8 | 15,6 | 8,0 | 4,7 | 4,0 | 3,7 | 3,6 |
| Население | | | | | | | | |
| Реальная заработная плата, рост, % | -3,5 | 1,2 | -9,3 | -5,2 | -1,2 | -0,3 | 0,0 | 1,2 |
| Безработица (в среднем за год), % | 8,2 | 5,2 | 5,6 | 5,8 | 5,9 | 6,0 | 6,1 | 6,0 |
| Бюджет | | | | | | | | |
| Доходы федерального бюджета, % ВВП | 18,9 | 18,6 | 17,0 | 14,8 | 14,3 | 14,0 | 13,9 | 13,7 |
| Расходы федерального бюджета, % ВВП | 24,9 | 19,0 | 19,4 | 18,9 | 17,3 | 16,0 | 14,9 | 14,7 |
| Баланс федерального бюджета, % ВВП | -6,0 | -0,4 | -2,4 | -4,1 | -3,0 | -2,0 | -1,0 | -1,0 |
| Баланс региональных бюджетов, % ВВП | -0,8 | -0,6 | -0,2 | -0,2 | -0,2 | -0,2 | -0,2 | -0,2 |
| Платежный баланс, курс и резервы | | | | | | | | |
| Экспорт, млрд. долл. | 297 | 498 | 340 | 285 | 289 | 297 | 301 | 307 |
| Импорт, млрд. долл. | 184 | 308 | 194 | 177 | 185 | 189 | 191 | 201 |
| Счет текущих операций, % ВВП | 3,2 | 2,4 | 3,1 | 5,0 | 5,3 | 6,0 | 6,4 | 5,8 |
| Чистый приток капитала, млрд. долл. | -59 | -152 | -57 | -52 | -50 | -49 | -51 | -47 |
| Международные резервы, млрд. долл. | 439 | 385 | 368 | 371 | 378 | 393 | 413 | 433 |
| USD/RUB (средний) | 31,7 | 38,0 | 60,7 | 73,5 | 74,5 | 74,5 | 75,3 | 75,4 |
| Реальный эффективный курс рубля, % (средний) | -5,6 | -8,4 | -16,5 | -11,2 | 2,5 | 2,9 | 1,6 | 2,4 |

Масштабное ослабление рубля, вследствие которого инфляция по итогам 2014 и 2015 гг. составила 11,4% и 12,9% соответственно, в рамках сценария не внесёт в 2016 г. сопоставимого по масштабам вклада в рост цен: инфляция по итогам года составит 6,6% (статистика за январь-март 2016 г. показала относительно небольшие масштабы переноса в цены кратковременного ослабления рубля в период с декабря 2015 г. по февраль 2016 г., когда стоимость доллара достигала 83 рублей). При сохранении цен на нефть на уровне 35 долл./барр. вклад курса рубля в инфляцию по итогам года не должен превысить 1,5 п.п. Ранее мы прогнозировали 8,2% инфляции в 2016 г. – при условии, что государство не будет увеличивать налоговое бремя и курс в течение года не будет слишком сильно ослабляться относительно среднегодовых значений. Среднегодовая инфляция за 2016 г. составит 8,0% – против 15,6% годом ранее. В рамках данного сценария, предусматривающего стабильные цены на нефть вплоть до 2020 г., слабый спрос в экономике, проведение Банком России умеренно-жесткой денежно-кредитной политики и сохранение нынешнего уровня налоговой нагрузки, инфляция опустится до 4,4% в 2017 г. и до 3,5–3,7% в 2018–2020 гг. Сохранение в 2016 г. несколько повышенной инфляции в сочетании с продолжением рецессии и околотулевой индексацией зарплат бюджетников приведёт к снижению зарплат в реальном выражении на 5% в 2016 г. и на 0–1,5% в 2017–2019 гг. ежегодно. Пенсии в реальном выражении в 2016 г. снизятся более чем на 3%, а в последующие годы стабилизируются на достигнутом уровне. Снижение доходов населения в реальном выражении в совокупности с сокращением задолженности домохозяйств по потребительским кредитам будет обуславливать снижение потребительского спроса на товары и услуги. Розничный товарооборот сократится по итогам 2016г. на 4,1% с последующим небольшим снижением вплоть до 2018–2019 гг. Платные услуги населению будут сокращаться темпом до 1,5% в 2016–2019 гг.

Рецессия приведет к тому, что реальные доходы населения будут снижаться ещё на протяжении двух-трех лет. Падение реальных зарплат может увеличиться больше, чем на 6%. Безработица вырастет более чем на 6%. Падение уровня жизни будет происходить в зависимости от ухудшения бюджетной сферы. Кризис в бюджетной сфере будет продолжаться за счет коммерциализации государственных услуг, которые оказываются населению. Также будут увеличиваться цены на эти услуги, а качество данных услуг будет ухудшаться.

Для бизнеса условия также не улучшатся. Предпринимательство будет бороться за выживание на рынке, а не наоборот, развивать новое производство и технологии. Всё это говорит о том, что экономика и бюджет не могут до конца адаптироваться к уменьшению внешних поступлений. В сочетании с жесткой монетарной политикой всё это только ухудшает состояние жизнедеятельности инвестиционной активности организаций. Условия для развития малого и среднего бизнеса в рамках данного прогноза расти не будут.

Государство задается вопросом об адаптации экономики к новым реальным возможностям, так как дефицит бюджетной системы даёт о себе знать. Государство выделяет 4 кластера борьбы: увеличение масштабов приватизации, повышение налогов, уменьшение расходов и печать денег.

Так как государство ещё не готово полностью сократить своё присутствие в частном секторе экономики, то приватизация обойдется в 500 млрд рублей в год в соответствии с данным сценарием. Повышение масштабов приватизации могло бы хорошо отразиться на прохождении кризиса в стране. Данный процесс мог бы развить условия для здоровой конкуренции в экономике, что будет способствовать повышению эффективности отраслей.

Макроэкономическая нестабильность будет только возвращать свои обороты. Если же эмиссионные вливания будут увеличиваться, то инфляция приобретет статус двузначной, а это значит, что увеличится отток капитала. Это приведет к тому, что сбережения людей будут всё также сокращаться в реальном выражении. Просим заметить, что для России итак характерна высокая инфляция. А также высокая склонность к вывозу капитала. Экономические агенты также сыграю немало важную роль. Они будут заранее готовиться к результатам политики эмиссии, и будут наращивать валютные активы. Самым важным риском для России находится ручное управление экономикой. Это значит, что количество эмиссионных финансов будут выходить за пределы безопасности, а далее процесс станет, увы, необратимым и приведет к полной макроэкономической нестабильности. В среднесрочной перспективе денежно-кредитное финансирование приведет страну к огромному увеличению макроэкономических рисков. На рубеже 2016–2017 гг. возможности бюджетной политики для поддержания стабильности уже практически исчерпаны. Властям нужно будет выбрать либо жизненные интересы населения, либо собственный бизнес. По нашему мнению, данная ситуация в скором времени даст ощутимое давление на правящие группы в пользу восстановления отношений с зарубежными странами.

Список литературы

1. Аширов Д.А. Управление персоналом. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2014. – 134 с.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 250 с.

3. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main>

4. Среднесрочный прогноз развития российской экономики на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khazin.ru/articles/11-analitika-i-prognozy/29665-ekonomicheskii-rambler-do-2020-goda> (дата обращения: 16.05.2017).

Назарова Дарья Николаевна

аспирант

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

СОЦИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

***Аннотация:** сегодня предпочтения потребителей определяются не только качеством продукции, товаров и услуг, но и эмоциональной составляющей каждой компании. Устойчивость бренда полностью зависит от человеческого фактора. В связи с этим автором статьи отмечается, что формирование необходимости системного подхода к внедрению и реализации инновационного менеджмента помогает грамотно предусмотреть активизацию используемых инновационных проектов как в технологической и экономической, так и социальной сфере, за которую в большей степени отвечает корпоративная культура.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновационное развитие, социум, эффективность, развитие, корпоративная культура, устойчивость.*

В условиях рыночной экономики функционирование большинства организаций ориентированы на инновационную составляющую экономики, а предпочтения потребителей определяются не только качеством и ценой продукта, но и, так называемой, эмоциональной составляющей, то есть репутацией компании, разнообразием и исключительными характеристиками продуктов и услуг, которые производят компании. Такие понятия, как надежность бренда, его устойчивость и качество сервисного обслуживания клиентов зависят от человеческого фактора, где едва ли не единственным инструментом, позволяющим влиять на восприятие миссии и целей предприятия сотрудниками является корпоративная культура. Однако, формирование необходимости системного подхода к внедрению и реализации инновационного менеджмента, в свою очередь, сможет грамотно предусмотреть активизацию используемых инновационных проектов как в технологической и экономической, так и социальной сфере, которая на данный момент набирает значимость для потребителей.

Конечно, давно научно доказано, что компании с низким уровнем корпоративной культуры менее конкурентоспособны и приносят убытки. Наиболее отчетливо это стало видно во время мирового экономического

кризиса, когда гибкость компаний на рынке достигалась благодаря элементам корпоративной культуры, которые формируют устойчивую к внешним воздействиям и внутренним сбоям систему.

Одним из наиболее важных моментов, достигаемых благодаря корпоративной культуре, является отождествление личных целей сотрудника и корпоративных. Таким образом самореализация персонала напрямую связана с успехом компании. На опыте крупных компаний известно, какую важную роль играет правильно сформулированная миссия организации. Для сотрудников также необходимо знать, что его компания – не просто коммерческая организация, созданная для получения прибыли. В миссии компании должен быть заложен социальный аспект ее деятельности, тогда и смысл работы сотрудника становится другим.

Сейчас закрепить социальный аспект деятельности компаний возможно с помощью внедрения социальных инноваций, которые имеют свое влияние не только на работников той или иной компании, но и на потребителей продукции. Одним из элементов, на которое сможет воздействовать инновация внутри компании является, как ни странно, корпоративная культура, которая, порой, выполняет основную мотивирующую и стимулирующую функцию для достижения эффективности деятельности. Корпоративная культура формирует облик компании на рынке труда, тем самым влияет на лояльность работника, методы стимулирования и систему оплаты труда. Данный аспект управления человеческими ресурсами носит название внутреннего маркетинга, когда компания помимо потребителя также ориентируется на работника, предлагая ему определенную должность и обязанности. Таким образом, компания получает уже мотивированного на работу сотрудника, что помогает повысить качество продукта на всех стадиях цикла его производства, особенно важным это становится для компаний, предлагающих услуги.

Также же одним из аспектов, на который влияет корпоративная культура, – это преодоление кризисных ситуаций. Благодаря разработке поведения сотрудников в проблемных ситуациях, а также проведению тренингов, компании преодолевают трудности гораздо быстрее и с меньшими потерями. Это также связано с обменом информацией внутри организации, так как организация коммуникаций позволяет в кратчайшие сроки проанализировать ситуацию и разработать план действий по стабилизации процесса работы. В этом случае корпоративная культура позволяет стандартизировать не только методы работы на отдельных этапах производства, но и поведение персонала в различных ситуациях, что упрощает контроль за деятельностью организации и поддержанию ее устойчивости [3].

Таким образом, гибкая корпоративная культура организации в условиях рыночной экономики должна формироваться путем [6]:

- разработки системы приема сотрудников на работу, при которой они будут мотивированы на достижение целей и миссии компании (где имеет место использование инновационных исследований в данной области);
- обмена информацией между всеми организационными уровнями для мониторинга состояния предприятия;
- распределения ответственности между сотрудниками в кризисной ситуации и сочетания командной работы с инициативностью персонала;
- мониторинга внутреннего и внешнего окружения компании с целью разработки действий по преодолению кризисной ситуации.

Существует множество инструментов диагностики корпоративной культуры, но одним из самых распространенных является модель К. Камерона и Р. Куинна «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Авторы модели выделяют два базовых ценностных измерения, определяющих корпоративную культуру:

- 1) одна из осей отражает направленность внутрь (на персонал и другие внутренние проблемы) или вовне компании (на внешнее окружение);
- 2) вторая ось описывает структурные переменные: ориентацию на гибкость и изменение или на стабильность и контроль.

В результате образуется четыре кластера, каждый из которых соответствует определенному типу корпоративной культуры (рис. 1) [5].



Рис. 1. Рамочная конструкция конкурирующих ценностей

Исходя из этого, каждая культура обладает определенными характеристиками. В бюрократической культуре критериями эффективности являются стабильность и контроль, достигаемые посредством управления информацией и коммуникациями. Она ориентирована на показатели рентабельности, своевременности, стабильного функционирования и предсказуемости. Повышение рентабельности предполагает снижение издержек. Корпоративная культура формализована и структурирована. Компанию объединяют формальные правила и официальная политика.

В рыночной культуре основной задачей является оптимизация затрат и результатов, достигаемая путем планирования и грамотного проектирования процессов. Такой тип культуры ориентирован на внешнее окружение. Критериями эффективности являются конкурентоспособность, увеличение рыночной доли и максимизация прибыли. Компанию объединяет стремление побеждать.

Клановая культура ориентирована на гибкость и внутренние процессы. Она нацелена на развитие человеческих ресурсов, профессионализма и сплоченности. Критерии эффективности: сплоченность, высокий моральный уровень, удовлетворенность сотрудников условиями труда, командная работа.

Адхократическая культура делает акцент на гибкость и качество адаптационных механизмов, развитие способности к приобретению и аккумуляции внешних ресурсов. Критерии эффективности: гибкость, инновации, индивидуальность, децентрализация власти, творческий подход к решению проблем, стремление к риску, динамичность, выход на новые

сегменты рынка. Для такого типа корпоративной культуры характерно формирование временных организационных структур.

В модели рамочной конструкции конкурирующих ценностей каждый тип корпоративной культуры оценивается по шести параметрам [5]:

- 1) основные характеристики организации;
- 2) стиль лидерства;
- 3) принципы управления;
- 4) ценности и идеи;
- 5) стратегические цели;
- 6) критерии успеха.

Типы эффективных корпоративных культур изменяются на протяжении жизненного цикла компании, поэтому практическое применение данной модели имеет ряд серьезных ограничений. Во-первых, состояние реальной компании очень редко можно четко соотнести с конкретным типом корпоративной культуры. Во-вторых, в крупных корпорациях отдельные структурные подразделения могут находиться на разных этапах жизненного цикла, и, соответственно, иметь разные типы корпоративных культур. Эта ситуация требует особого внимания, особенно когда делаются попытки создать единую систему управления корпорации в целом.

Сформулированные принципы реализации гибкой корпоративной культуры позволяют повысить конкурентоспособность компании, а также ее устойчивость как к внешним, так и внутренним изменениям и обеспечивают реализацию экономических, производственных, маркетинговых и инновационных целей ее развития.

Можно отметить, что первоначально взгляды на инновационные процессы, протекающие в компаниях, были ориентированы именно на технологические нововведения различного характера, однако же, современный мир и степень исследования инновационной области говорит о том, что инновации все больше определяют именно социальную значимость организаций.

В философском плане инновационная составляющая организации определяет свою роль как нововведения в управлении, помогая, тем самым разрешить возникающие противоречия в условиях нестабильности внешней среды и персонала организации, позволяя учитывать различные культурные особенности, тем самым повышая уровень внутрифирменной информатизации и усиливая влияние инновационной составляющей развития производственной среды компаний.

Стоит также обратить внимание на то, что инновации социальной сферы организации это сознательно организуемые процессы, которые компания подвергает инновационному вмешательству, подразумевая под собой основной целью эффективное использование социального потенциала предприятия. Поскольку процесс развития любой общности идет через обновление, то это обуславливается формированием предпосылок для создания нетрадиционных составляющих социума, а также инновационных способов социальной деятельности, что, в свою очередь, формирует нововведения.

В результате, можно говорить о том, что необходимость развивать социальные инновации в организации будут невозможными в разрезе возникающих проблем, связанных с традиционными методами, что требует, в итоге, реорганизации структуры потребностей сотрудников и некото-

рых ценностей культуры, существующей на предприятии. Неразрешенность социальных проблем организации побуждает к поиску, разработке и созданию совершенно новых средств и норм.

Далее, автор считает необходимым представить совокупность факторов как внешней, так и внутренней социальных сред компании, изменение которых требует инновационного воздействия для совершенствования социального развития и устойчивого функционирования самих организаций в целом.

Среди основных целей инновационной деятельности здесь можно выделить [2]:

- разрешение социальных проблем компании;
- создание необходимого набора компонентов для формирования сбалансированного функционирования организации в постоянно изменяющихся условиях экономики;
- формирование организационного проекта развития компании;
- улучшение условий труда работников (за счет более полного и сбалансированного удовлетворения нужд);
- инновационные проекты, направленные на модернизацию системы социальных отношений (с сотрудниками, партнерами, потребителями и иными участниками стратегического взаимодействия);
- повышение уровня социальной ответственности.

Также, существуют различные области инноваций, направленные на социальную сферу компаний, среди которых можно выделить методы лидерства и управления, а также способы совершенствования их. Необходимым является, несомненно, направленность на улучшение рабочей атмосферы, разработку различных форм материальной и нематериальной мотивации, реорганизацию системы информирования. Кроме того, среди основных моментов выделяется вовлечение работников в организационное управление с возможностью внедрения совершенствованных форм обучения и различных адаптационных систем. Немаловажным здесь является само социальное пространство персонала, их условия безопасности.

Стоит также отметить, что никто не отменял и изначально появившуюся особенность инноваций, которые несут за собой разработку именно технологического управления поведением сотрудников организации, то есть формирование для них необходимых условий для развития нетрадиционных форм мышления, способствующих как развитию отношений между субъектами внешнего, так и внутреннего взаимодействия.

Обеспечение совершенствования всех перечисленных факторов и условий, а также многих других, способствует полноценному развитию и преобразению процессов и системы управления социальными инновациями организации.

Конечно, инновации социальной сферы характеризуются различного рода специфическими особенностями, которые в корне отличаются, например, от технологических. Здесь стоит обратить внимание на творческий результат и гуманитарную направленность коллективного результата, на высокий риск неопределенности и непрогнозируемости последствий внедрения разработанного проекта. Конечно, оценка эффективности не будет иметь необходимой точности и соответствия временных ожиданий от использования социальных инноваций.

В заключение хотелось бы сказать, что при реализации такого рода инноваций напрочь отсутствует требование в сопровождении новейшего

технического оборудования, что само по себе поможет снизить расходы фирмы на экспериментальные исследования в качестве тестирования технологий или специального обучения использованию той или иной внедренной технологии. Однако, необходимость развития информационных социальных процессов компании отвечает за устойчивое развитие предприятия, а также, как ни странно, за соблюдение и помощь в осуществлении внедрения различных научно-технологических инноваций, что способствует укреплению конкурентных позиций на рынке и процветанию как в глазах уже имеющихся потребителей производимых товаров и услуг, так и привлечению так необходимого в повсеместно меняющихся экономических условиях все большего количества заинтересованных лиц: инвесторов, потребителей, партнеров, поставщиков и работников.

Список литературы

1. Вербняк П. Идеальная компания: преимущества хорошей корпоративной культуры / П. Вербняк // Корпоративный менеджмент. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
2. Калогина С.Н. Инновации в социальной сфере организации: сущность, виды, отличительные характеристики // Вторая международная научно-практическая конференция «Проблемы развития инновационно-креативной экономики» (г. Москва, 29 марта – 9 апреля 2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/21742>
3. Корчагина Е.В. Роль корпоративной культуры в обеспечении эффективного управления и перехода к устойчивому развитию компании / Е.В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1 (29)
4. Кришталь В.В. Современные проблемы менеджмента. УМК. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2011. – 192 с.
5. Татулов Б.Э. Анализ моделей и типов корпоративной культуры / Б.Э. Татулов // Корпоративный менеджмент. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
6. Цыганок А.Ю. Корпоративная культура и корпоративный кодекс компании // Бизнес-консультирование. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2185>

Питерская Людмила Юрьевна
д-р экон. наук, заведующая кафедрой
Аракелов Давид Левонович
магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в данной работе представлен анализ экономической безопасности социальной сферы экономики. Авторами отмечено, что в обществе образовались социальные слои с совершенно несравнимыми условиями жизни.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальная сфера экономики, социальная напряженность, доходы, население, уровень жизни.

Социальная сфера экономики является актуальной сферой, где формируется экономическая безопасность страны. Для анализа экономической

безопасности в этой сфере нами были использованы рассчитанные учеными РАН индикаторы безопасности в форме их пороговых значений (таблица 1). Как видно из представленных данных, по основным показателям, характеризующим безопасность в социальной сфере, пороговые значения нарушены.

Таблица 1

Сравнение фактических показателей с предложенными Институтом экономики РАН пороговыми значениями в социальной сфере экономики

| Показатели | Целевые параметры государства | Пороговые значения | Фактические значения, 2014 г. |
|---|--|--------------------|-------------------------------|
| Отношение численности людей пенсионного и трудового возраста | | 0,4 | 0,4 |
| Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, % | | 6 | 11,2 |
| Соотношение доходов 10% высокодоходных 10% и 10% низкодоходных слоев населения, раз | 7 | 7 | 16 |
| Доля среднего класса в населении, % | 60 | 50–60 | 20 |
| Отношение средней пенсии к средней заработной плате | 40 | 40 | 33 |
| Уровень безработицы | 4 | 4 | 5,2 |
| Размер жилья на одного жителя, кв. м | – | 30–35 | 23,4 |
| Ввод в действие жилья, млн кв. м | 140 млн кв. м к 2020 г, 75 млн кв. м – 2016 г. | | 83,6. |

Самой важной угрозой экономической безопасности в социальной сфере является усиление социальной напряженности и конфликтности в обществе из-за низких уровня и комфортности жизни россиян. В России из-за крайне неравномерного в период становления рынка роста доходов у разных слоев населения, сложилась крайне конфликтоопасная структура общества, при этом 11% населения считается бедными, однако в экономической литературе встречается значение этого показателя от 40 до 70%. В таблице 2 и на рисунке представлена численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и его прогноз.

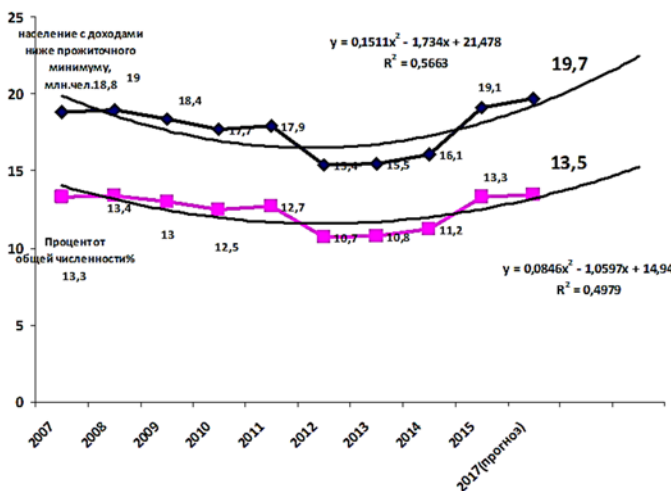


Рис. 1. Динамика численности населения с низкими доходами

Таблица 2

Расчет прогнозных значений численности населения с низкими доходами

| | Факт 2015 | Уравнение | R | Прогноз 2017 |
|---|-----------|------------------------------------|--------|--------------|
| Население с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел. | 19,1 | $y = 0,1245x^2 - 1,5046x + 21,126$ | 0,4942 | 19,7 |
| Процент от общей численности населения, % | 13,3 | $y = 0,0846x^2 - 1,0597x + 14,94$ | 0,4979 | 13,5 |

Особое внимание хотелось обратить на разность среднедушевые располагаемых ресурсов в городской и сельской местности.

Таблица 3

Среднедушевые располагаемые ресурсы и их дефицит по основным категориям малоимущих домашних хозяйств в 2014 г. (рублей в месяц)

| | Среднедушевые располагаемые ресурсы | | Дефицит располагаемых ресурсов в расчете на | | Распределение общего объема дефицита располагаемых ресурсов, процентов |
|-----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---|---------------------|--|
| | по малоимущим домашним хозяйствам | по крайне бедным домашним хозяйствам | домашнее хозяйство | Члена домохозяйства | |
| Все домашние хозяйства | 6172,7 | 3204,1 | 7854,3 | 2138,7 | 100 |
| Проживающие в городской местности | 6501,0 | 3264,9 | 7404,5 | 2074,8 | 59,3 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|------|
| Проживающие в сельской местности | 5656,3 | 3135,3 | 8616,9 | 2239,1 | 40,7 |
| Отношение домашних хозяйств в сельской местности к городской | 0,87 | 0,96 | 1,163 | 1,08 | – |

Важной причиной недостатка ресурсов в домашних хозяйствах сельской местности, является сильная дифференциация начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности (таблица 4).

Таблица 4

Среднечасовая начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности

| Отрасли | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всего по отраслям в среднем | 122,3 | 136,6 | 150,9 | 171,3 | 196,3 | 224,9 | 247,0 | 259,7 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 57,9 | 67,4 | 74,8 | 87,1 | 99,8 | 113,1 | 128,6 | 144,4 |
| Рыболовство, рыбоводство | 142,6 | 174,6 | 182,6 | 210,2 | 232,9 | 261,2 | 299,4 | 384,2 |
| Добыча полезных ископаемых | 237,6 | 261,1 | 287,0 | 324,2 | 359,5 | 387,8 | 424,8 | 457,4 |
| Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых | 279,0 | 304,2 | 333,1 | 373,2 | 409,9 | 438,6 | 479,4 | 508,0 |
| Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических | 161,8 | 177,2 | 200,2 | 235,2 | 268,0 | 294,4 | 318,1 | 351,9 |
| Обрабатывающие производства | 120,0 | 131,9 | 145,2 | 165,2 | 185,3 | 207,8 | 228,4 | 249,1 |
| Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака | 105,2 | 117,5 | 130,9 | 144,1 | 159,0 | 178,3 | 190,7 | 204,7 |

Как видно из представленных данных, среднечасовая заработная плата работников отрасли сельского хозяйства самая низкая из всех отраслей, она более чем в 3,5 раза ниже чем топливно-энергетическом комплексе и в 1,8 раз меньше чем в среднем по отраслям экономики. Сложившаяся тенденция устойчива на протяжении 10 лет.

При этом разрыв в доходах 10% высокодоходных слоев населения и 10% низкодоходных (коэффициент фондов) на протяжении многих прошлых лет составляет 16 раз (в советское время он составлял 4 раза). По данным Credit Suisse 10% населения страны владеет 89% ресурсов, это запредельный показатель. Для сравнения, в США он равен 78%, в Китае – 73%. В России по данным 2016 года насчитывалось 79 тысяч долларовых миллионеров, и 96 миллиардеров. По этому показателю Россия занимает третье место в мире после США (583 миллиардера) и Китая (244). А экономика 15 место!

В целом показатели уровня жизни россиян говорят о том, что кризис продолжается. За 10 месяцев 2016 реальные доходы сократились на 5,3% (рисунок 1). По данным Credit Suisse за период с середины 2015 по середину 2016 года россияне вошли в тройку аутсайдеров по показателю благосостояния населения. Оно упало на 15%.

Крупным социальным раздражителем в ближайшем будущем явно может стать низкая обеспеченность людей жильем, которая в 2014 г. составила 23,4 кв. м на одного жителя. Это в 1,5–2,0 раза меньше, чем в странах Восточной Европы, которые много лет жили в условиях, когда приоритетным было производственное, а не жилищное строительство и в 2–3 раза меньше, чем в странах Западной Европы и США. За 2012–2014 гг. обеспеченность жильем вообще не росла.

Современная экономика располагает мощным строительным комплексом, способным быстро нарастить масштабы жилищного строительства, остается проблематичным для значительной части населения возможность приобрести жилье.

Анализ вышесказанного позволил сделать вывод, что в обществе образовались социальные слои с совершенно несравнимыми условиями жизни. В этой связи важной угрозой может стать социальный взрыв, основа которого является слабое экономическое и социальное развитие.

Список литературы

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: Учеб. пособие / В.А. Богомолов. – Издательское объединение «Юнити», 2012. – 279 с.
2. Концепция социальной безопасности. Социальная сфера как средоточие проблем национальной безопасности / канд. экон. наук Г. Пирогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.observer.materik.ru/observer/N09_97/010.htm
3. Кунцман М.В. Социальная безопасность государства в условиях кризиса / М.В. Кунцман, А.А. Султыгова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №2–1. – С. 181–183 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/13967111.pdf>
4. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (Указ №537 Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.ht>
5. Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
6. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru/>
7. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

Сапунова Татьяна Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Астафьев Никита Евгеньевич

студент

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-
информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** острой проблемой современной России, ввиду сложившейся экономической ситуации, является неверное принятие управленческих решений в отношении развития собственного экономического и производственного потенциала. Эти решения влияют на поступаемые в государственный бюджет средства, а главный источник компенсации этого недостатка население страны. Эти и другие негативные факторы авторы рассмотрели на примере прогноза отрасли энергетики.*

***Ключевые слова:** реформирование, энергопотребление, статистика, тарифы, потребление.*

К сожалению, ввиду сложившейся политической обстановки вокруг нашей страны, очень сложно спрогнозировать возможное развитие различных отраслей экономики. Энергопотребление не исключение. И поэтому исходя из прогноза развития российской экономики под влиянием посткризисных явлений, снижения наметившихся в конце 2014 года позитивных темпов роста производства в промышленности, сокращения потребительского и инвестиционного спроса, сохраняющегося негативного тренда по объемам инвестиций в основной капитал и объемам строительства, роста безработицы, последствий ухудшения финансового состояния предприятий, все это приводит нас к неутешительным выводам, замедление темпов роста энергопромышленности и возможное сокращение энергопотребления.

Если судить по официальной статистике, то потребление электроэнергии населением составляет в целом по стране 12% от общего объема произведенной электроэнергии.

Однако данная положительная тенденция была нарушена в конце 2014 года наступившим кризисом. Санкции, наложенные на нашу страну, также негативно повлияли на экономику России. Примером могут послужить данные 2014 года. Оборот розничной торговли в 2014 году снизился на 5,5%, в том числе, продовольственных товаров на 2,5%, а также снижение объемов жилищного строительства на 6,7% [1].

Это означает, что в данной ситуации население не склонно к увеличению своего потребления. Беря в расчёт также уменьшение реальных доходов населения, электропотребление в 2017 году существенно не вырастет, а возможно даже и снизится из-за роста тарифов на электроэнергию и мероприятий по энергосбережению.

Стоимость электроэнергии в рознице складывается из двух составляющих:

– покупная стоимость электроэнергии и мощности на оптовом рынке и у розничной генерации, как по регулируемым, так и по нерегулируемым ценам;

– стоимость передачи, распределения и сбыта, рассчитанная по регулируемым ценам.

Рост стоимости электроэнергии и мощности на оптовом рынке вызван, главным образом, тремя причинами.

Во-первых, ростом регулируемых цен. В целом по ценовым зонам оптовые регулируемые цены на электроэнергию и мощность для гарантирующих поставщиков увеличились на 4%. По субъектам РФ рост неоднородный, для ряда регионов регулируемые цены установлены ниже уровня 2014 года.

Во-вторых, ростом свободной цены электроэнергии в связи с ростом цен на топливо. Среднегодовая оптовая цена на природный газ для промышленных потребителей в 2015 году увеличится на 26,5% (с 1 января 2015 года – на 15%).

И, в-третьих, либерализацией оптового рынка. В 2014 году по регулируемым ценам продавалось 70% базовых объемов электроэнергии и мощности (за исключением объемов потребления населения) в I полугодии и 50% – во втором. В I полугодии 2016 года доля регулируемых объемов составляет 40%, во втором снизилась до 20%. Для большинства субъектов РФ регулируемые цены ниже свободных, поэтому увеличение объемов покупки по свободным ценам приводит к росту стоимости электроэнергии. Для тех субъектов РФ, в которых регулируемые цены выше свободных, снижение объемов покупки по регулируемым ценам приводит к снижению суммарной стоимости электроэнергии [2].

Также необходимо отметить, что органы исполнительной власти субъектов РФ получили возможность устанавливать тарифы выше уровня, установленного ФСТ РФ. В результате прирост тарифов на услуги по передаче оказался выше уровня, заданного ФСТ РФ. Это значительно увеличит расходы населения на электроэнергию при схожих объемах потребления [3].

Положительные тенденции в развитии данной отрасли, к сожалению, не наблюдаются, в виду затянувшегося кризиса в нашей стране, и чтобы это изменить нужно решать проблемы экономики и производства страны в целом.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Электронная библиотека ВИАПИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/publication>
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2015. – 260 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.np-sr.ru/idc/groups/public/documents/sr_pages/sr_0v008214.doc (дата обращения: 13.01.2017).

Сыдеева Юлия Самбаевна

студентка

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

г. Иркутск, Иркутская область

ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ВО ВТОРОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ XXI ВЕКА

Аннотация: в статье исследуется процесс возникновения «Шанхайской пятёрки», переименование ее в «шестерку» и преобразование в Шанхайскую Организацию Сотрудничества (ШОС), также её дальнейшее формирование. На данный момент эта организация играет огромную роль в современном мире. Рассматривается она в международном сотрудничестве и анализируются вопросы столкновения интересов государств-участников ШОС.

Ключевые слова: Россия, Китай, «Шанхайская пятёрка», Шанхайская Организация Сотрудничества, политика, сотрудничество, саммит.

Как известно, «в середине последнего десятилетия XX века распад СССР радикально изменил ситуацию в Центральном-Азиатском регионе. На месте бывших советских республик образовалась группа самостоятельных государств: Таджикистан, Туркменистан, Кыргызстан, Казахстан и Узбекистан. Центральная Азия была вытеснена из Советского Союза, хотя в 1991 г. за сохранение СССР на референдуме проголосовало подавляющее большинство ее населения. Беловежские соглашения декабря 1991 г. поставили точку не только в существовании Советского Союза, но и способствовали завершению исторического этапа, на протяжении которого Центральная Азия была частью единого государства – входила сначала в состав Российской империи, а затем СССР» [1], так понемногу начался процесс создания ШОС. «Один из ведущих российских экспертов Г.И. Чуфрин в этой связи справедливо отмечает, что «на постсоветском пространстве спустя два десятилетия после гибели Советского Союза в целом сложилась политическая и экономическая атмосфера, в которой стало возможным активное формирование отношений тесного межгосударственного сотрудничества. Стержнем этих отношений, – подчеркивает Г.И. Чуфрин, – явились экономические интеграционные процессы и связанные с ними проекты, веком которых призван стать Евразийский экономический союз» [16].

Свою историю Шанхайская организация сотрудничества начинает с 1996 года, когда в Шанхае главами Китая, России, Казахстана, Таджикистана и Киргизии было подписано «Соглашение об укреплении доверия в военной области в районе границы» [21]. Сближению этих стран диктовалась в первую очередь угроза безопасности их приграничным территориям со стороны главного очага нестабильности в Средней Азии – Афганистана, где шла гражданская война между войсками Северной коалиции и движения Талибан. Подписание этого соглашения дало основание для появления термина «Шанхайская пятёрка» [17].

«В 1997 году в Москве странами было подписано «Соглашение о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы». Эти два доку-

мента заложили механизм взаимного доверия в военной области в приграничных районах и положили начало формированию механизма, позднее получившего известность как «Шанхайская пятерка». С этого момента изменился формат переговоров между этими государствами. Из двусторонних, в которых одну сторону представлял Китай, а другую – четыре страны, они были преобразованы в пятисторонние, в ходе этих переговоров каждая из сторон отстаивала свои интересы и занимала свою собственную позицию. В рамках этой структуры урегулировались пограничные споры Китая с другими её участниками. Так, переговоры с Казахстаном завершились тем, что Киргизия передала Китаю около 12 кв. км территории, 537 кв. км остались у Казахстана, а 407 кв. км спорной территории отошли Китаю» [14].

«Первоначально ШОС состояла из Китая и стран, образовавшихся в результате распада Советского Союза. После того как в Организацию вошли новые члены, увеличилось число непосредственных участников, стало сложнее выстраивать отношения и взаимные требования, и практически невозможно было соблюдать все общие интересы. Такое усложнение структуры Организации может привести к снижению ее эффективности. Некоторые эксперты, в частности, директор Китайского института современных международных отношений Ху Шишэнг (Hu Shisheng) обеспокоены тем, что из-за расширения состава ШОС из перспективной и сильной региональной организации может превратиться в некий дискуссионный клуб, приводя в пример Южно-Азиатскую ассоциацию по региональному сотрудничеству SAARC» [20].

История преобразования «пятерки» в «шестерку» и создания Шанхайской организации сотрудничества началась с того, что «Узбекистан являясь в конце 1990-х гг. наиболее экономически развитым государством в Центральной Азии претендовал на роль регионального лидера и надеялся на поддержку США. Однако под влиянием «цветных революций», прошедших с участием США и также вторжений на его территорию талибов, Ташкент изменил свою позицию. Они не хотели оставаться в стороне от реализации экономических проектов в рамках организации, объединявшей почти все страны Центральной Азии. Кроме того, Узбекистан решил объединить усилия с другими государствами региона для совместной борьбы с терроризмом» [18].

Поэтому «в ходе шестого саммита, проходившего в 2001 г. в Шанхае, лидеры Китая, России, Киргизии, Казахстана, Узбекистана и Таджикистана подписали Декларацию о преобразовании «пятерки» в «шестерку» и переименовании в Шанхайскую Организацию Сотрудничества. Узбекистан пошел на сближение с Москвой и Пекином в надежде, что Россия и Китай помогут сохранить режим Каримова». [2].

Таким образом, шанхайский саммит стал огромным шагом к развитию сотрудничества в сфере обеспечения стабильности и безопасности в регионе, а «шестерка» из совещательной структуры начала превращаться в организацию с четко обозначенными целями, направлениями и требованиями.

Стоит отметить, что основными задачами организации являются:

- экономическое сотрудничество;
- борьба с незаконным оборотом наркотических средств;
- борьба с преступностью и терроризмом;

- укрепление между государствами-членами взаимного доверия, дружбы и добрососедства;
- поддержание и развитие отношений с другими государствами и международными организациями;
- совместный поиск решений проблем, которые возникнут в XXI веке [19].

«Некоторые ученые в качестве двух наиболее вероятных проблем ШОС отмечают огромные расхождения интересов между членами и неясность в вопросе о ее статусе из-за параллелизма многих функций ШОС. Это тормозит регистрацию ШОС в ООН и международное признание ее субъектности» [17]. Постепенно круг вопросов расширяется до сфер внешней политики, охраны окружающей среды [13], включая использование водных ресурсов, и культуры в самом широком смысле, в том числе повышение духовных основ хозяйственной культуры [4], широко начали обсуждаться и проблемы военного и экономического сотрудничества в регионе. ШОС из механизма для решения пограничных споров стала превращаться в региональную международную организацию.

Причем также можно сказать, что ШОС открыла новый этап в развитии международных отношений в Центральной Азии. В XXI веке она может существенно повлиять на изменения в балансе сил на евразийском пространстве. Возникнув изначально как совещательная структура для разрешения пограничных споров, организация вышла на более новый уровень. Она способствовала разрешению многих противоречивых вопросов между ее членами и укреплению сотрудничества между ними. Были улажены пограничные споры, ШОС сыграла значительную роль в урегулировании обстановки в Центральной Азии, а также в развитии экономического и культурного сотрудничества. Международный вес этой организации определяется не только совокупным демографическим и территориальным потенциалом всех входящих в нее стран, но также и расширением стратегического партнерства двух ядерных держав и постоянных членов Совета Безопасности ООН – России и Китая. Эти факторы определяют важную роль организации в построении системы коллективной безопасности как в Центральной Азии, так и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. ШОС является открытой организацией для приема новых членов, разделяющих ее основные принципы. Как известно, за прошедшие 10 лет международный авторитет и влияние ШОС усилились. Некоторые страны изъявили желание присоединиться к ней. Но вопросы про расширение организации временно были остановлены, поэтому Монголия, Иран, Пакистан и Индия пока получили в ней статус наблюдателей. На данный момент ШОС имеет несколько стран наблюдателей, к ним относятся Армения, Непал, Камбоджа, Азербайджан, Турция и Шри-Ланка. Однако в последнее время участники ШОС все чаще обсуждают возможность принятия новых членов. На саммите ШОС в июне 2010 года был определен и согласован набор минимальных критериев, которым должна соответствовать страна, претендующая на присоединение и полноценное членство. «Страна, желающая вступить в ШОС, должна располагаться в Евразии, уже иметь статус наблюдателя или партнера ШОС, иметь дипломатические связи и активные экономические и гуманитарные отношения со всеми действующими членами ШОС, не быть объектом санкций ООН и не находиться в состоянии вооруженного конфликта с другой страной. «В

2014 году на душанбинском саммите члены организации приняли решения, завершив формирование правовых, административных и финансовых условий для приема новых членов. Там же министр иностранных дел России С.В. Лавров впервые официально подтвердил планы о расширении ШОС под председательством России в 2015 году» [10]. «В американских СМИ процесс расширения ШОС воспринимается как угроза интересам США в Центральной Азии и на Ближнем Востоке. Несмотря на то, что вопросы безопасности были изначально решающими в формировании ШОС и остаются одними из наиболее приоритетных, организацию в то же время неверно расценивать как военный блок. Не следует также рассматривать ШОС как антиамериканский альянс, хотя некоторые ее инициативы нацелены на ослабление влияния США в Центральной Азии» [9]. Осознание влияния США в Центральной Азии – важный шаг для сохранения идентичности в регионе, в том числе и с точки зрения все более растущего культурного влияния США в мире [15; 7]. Для России увеличение состава постоянных членов за счет включения Индии и Пакистана и обновление группы стран-наблюдателей особенно важно в условиях нарастающего конфликта с Западом (США, ЕС) и усиления экономических санкций. Фактически, расширенная и обновленная ШОС (как и проект БРИКС) становится для России не только источником материальных (валютно-финансовых, торговых, инвестиционных и пр.) компенсаций, но и стратегической базой для дальнейшего формирования «неамериканского мира».

В качестве заключения следует отметить, что в наше время на передний план деятельности ШОС выходят не только вопросы безопасности в регионе, но и вопросы экономического и политического сотрудничества. Влиятельность ШОС сегодня свидетельствует о том, что КНР, РФ и другие государства – члены Организации не зря потратили 15 лет на организацию работы этой площадки. Экономическая ситуация в таких странах, как Пакистан, Афганистан и Киргизия была бы сегодня крайне тяжелой, если бы не поддержка ШОС. Директор Института Дальнего Востока РАН, академик М.Л. Титаренко пишет: «По мере развития ШОС в ее повестку дня по проблемам безопасности, наряду с региональными, все чаще включаются вопросы глобального порядка. Сегодня привычной составляющей документов ШОС является намерение укреплять стратегическую стабильность и международные режимы в области нераспространения оружия массового уничтожения, вносить конструктивный вклад в создание структуры глобальной безопасности нового типа». Если ШОС включит в свои ряды Пакистан, Иран и Индию, а также привлечет в качестве партнеров по диалогу Украину, Азербайджан, Армению, то сам фактор ШОС претерпит серьезные качественные изменения. И поэтому, можно сказать, что экономический потенциал ШОС, включающий членов, наблюдателей и партнеров по диалогу, по своим размерам огромен и несравним ни с единым интеграционным проектом в Евразии.

Смена курса ШОС, переход к более активной политике в экономической сфере, региональной безопасности, намерение ее ключевых участников расширить количество стран-членов организации связаны с рядом дестабилизирующих в евразийском регионе событий. Москва и Пекин акцентируют внимание на усилении дестабилизации внутривосточной

обстановки в Ливии, Сирии и Ираке и на проблемы вывода миротворческих войск НАТО из Афганистана. Первоначально, в 2001-м году ШОС позиционировался как инструмент для успешного экономического сотрудничества. При этом задачи, первоначально объявленные ШОС, остаются прежними: укрепление стабильности и безопасности, борьба с терроризмом и наркотрафиком, развитие экономического сотрудничества и энергетического партнерства, а также активная межкультурная и научная коммуникация. Все это должно стать основой долговременного документа – Стратегии развития ШОС до 2025 г. В условиях российского председательства и подготовки к саммиту в г. Уфе (2015) можно констатировать, что ШОС в плане стратегии и тактики становится более гибкой Организацией, которая может по ходу развития событий перестраиваться, не утрачивая статуса, включая усиление военно-политической составляющей. ШОС в настоящее время активно расширяет «антиамериканский мир», однако при этом Организация сохраняет дистанцию от вооруженного противостояния внутри Украины. Социально-экономическая сфера диктует необходимость дальнейшей дифференциации и создание поливариантной модели безопасной и взаимовыгодной региональной кооперации. Двусторонние форматы сотрудничества КНР, РФ со странами региона вполне могут быть дополнены двух и трехсторонними формами взаимодействия членов ШОС с государствами наблюдателями и партнерами – Индией, Пакистаном, Ираном, Афганистаном, Монголией, Турцией, Белоруссией, Шри-Ланкой. При этом внутрирегиональное сотрудничество и кооперация также в высшей степени полезна и необходима для данного направления ШОС. Развитие ШОС по всем трем направлениям (экономическое, безопасность и гуманитарное сотрудничество) объективно соответствует интересам российско-китайского стратегического партнерства и взаимодействия в самых различных сферах: образование [12], экономика [8], наука [6] как и национальным интересам РФ и КНР в регионе Центральной Азии и ее сопредельных зонах. Важным в этой связи для Организации представляется сохранение баланса интересов шести государств – постоянных членов ШОС, который сложился с момента ее образования (2001). Другие участники проекта – Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан являются полноправными и активными субъектами развития и реализации ключевых направлений деятельности Организации. Консенсус шести государств при принятии решений остается одним из базовых принципов, не требующего изменений.

Л.Е. Васильев в своей работе «Взаимодействие России и Китая в разработке и реализации Стратегии развития Шанхайской организации сотрудничества» предложил следующие рекомендации по работе ШОС:

1. При разработке стратегии ШОС на среднесрочную и долговременную перспективу следует на экспертном уровне проработать стратегии национальной (региональной) безопасности каждого государства – члена ШОС в проекции общих задач Организации. Возможно, это должен быть, с одной стороны, анализ таких вопросов как отношение каждого к коллективной экономической и политической кооперации, региональной интеграции, вопросам безопасности и стабильности, в том числе и внутренней стабильности (зависящей от таких факторов, как развитие социально-политической и партийной систем [3], поиска новой правовой идеологии [5]), включая афганскую проблему, роли института наблюдателей, его

функций, возможности расширения и других. Необходима точная картина различий и «нестыкровок» в национальных программах каждого из участников проекта, включая разработку методики согласования и выработку консенсуса.

2. Необходима выработка «дорожной карты» 6 государств Организации для совместного движения по пути сотрудничества и укрепления региональной безопасности станет важным шагом в деле разработки общей стратегии ШОС.

3. При разработке Стратегии развития ШОС в экономической части следует первостепенное внимание уделить координации в банковско-инвестиционной деятельности финансовых организаций РФ и КНР. В частности, в случае сохранения тактических российско-китайских «нестыкровок» по вопросу создания Банка Развития ШОС, сосредоточить внимание на разработке проекта интеграции китайского банковского капитала в Банк Развития Евразийского Экономического Союза (РФ, Казахстана и Белоруссии). Данный вариант позволит совместить кредитно-инвестиционную деятельность ШОС и Евразийского Экономического Союза.

4. При выработке базовых положений Стратегии развития ШОС одним из ключевых тезисов сделать идею сопряжения / со-развития трех евразийских проектов – 1) Шанхайской Организации Сотрудничества; 2) Экономического пояса Великого Шелкового Пути и 3) Евразийского Экономического Союза. Проработать политическую, экономическую, инфраструктурную и инвестиционную логику сближения трех проектов.

5. Необходимо улучшение энергоснабжения как важного фактора восстановления мирной жизни в Афганистане и устойчивого развития всего региона Центральной Азии. Развитие ИРА связано с необходимостью восстановления работы объектов инфраструктуры страны, в том числе построенных в свое время Советским Союзом – порядка 140 объектов государственного значения [11]

На наш взгляд, государствам-членам ШОС необходимо выполнять договоренности и прилагать максимальные усилия к укреплению взаимного доверия и решения вопросов исключительно мирным путем, что будет способствовать во благо поддержания мира, спокойствия и стабильности в пространстве ШОС.

Список литературы

1. Акимбеков С. Афганский узел и проблемы безопасности Центральной Азии / С. Акимбеков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.continent.kz/library/KN-2/2soderjanie.html>
2. Анушевская А. Что такое ШОС и какие страны в неё входят? / А. Анушевская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aif.ru/dontknows/file/kakie_strany_sotrudnichayut_mezhdu_soboy_v_ramkah_shos
3. Баринкова А.В. Партийная система КНР в типологическом аспекте: однопартийность или неконкурентная многопартийность? / А.В. Баринкова, Е.В. Кремнёв // *Crede Expert*: транспорт, общество, образование, язык. – 2015. – №3. – С. 129–142.
4. Кобжицкая О.Г. Духовные основы хозяйственной культуры // Диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук. – Иркутск: ИГУ, 1999. – 210 с.
5. Корешкова Ю.О. К вопросу об идеях легизма как ресурсе регулирования общественных отношений в современном Китае / Ю.О. Корешкова, Д.М. Смолова, О.Ю. Воронина // *Успехи современной науки и образования*. – 2016. – Т. 3. – №7. – С. 153–155.

6. Кремнёв Е.В. Фонетическая стадия эволюции китайской письменности в грамматологической теории И.М. Ошанина / Е.В. Кремнёв, С.В. Стефановская, Ван Ланьцзюй // *Успехи современной науки и образования*. – 2016. – Т. 2. – №7. – С. 118–120.
7. Кузнецова О.В. К вопросу об использовании англо-американизмов в дискурсе корейских СМИ // *Актуальные проблемы научной мысли: Сборник статей Международной научно-практической конференции* / Научный Центр «Аэтерна»; отв. ред. А.А. Сукиасян. – 2014. – С. 94–97.
8. Кумялова О.В. Сопоставительный анализ сертификационных стандартов алкогольной продукции РФ и КНР // *Китай: история и современность: материалы IX Международной научно-практической конференции* / Отв. ред. С.В. Смирнов. – 2016. – С. 101–105.
9. Кучера, Д. Рост популярности Шанхайской организации сотрудничества тревожит правозащитников / Д. Кучера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/india/20110404/168044217.html>
10. Лавров, С. Шанхайская организация сотрудничества: через безопасность и стабильность к миру и процветанию // *Российская газета*. – 2016.
11. Лузянин С.Г. Взаимодействие России и Китая в разработке и реализации Стратегии развития Шанхайской организации сотрудничества / С.Г. Лузянин, А.Ф. Клименко, Ю.В. Морозов, Е.И. Сафронова, Л.Е. Васильев, В.А. Матвеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifes-ras.ru/images/stories/2014/report-2014-rgnf_14-27-21002.pdf
12. Макеева С.Б. К вопросу об академическом обмене как одной из перспектив российско-китайского сотрудничества в образовательной сфере / С.Б. Макеева, Н.Л. Адилханян, А.М. Кошель // *Успехи современной науки и образования*. – 2016. – Т. 1. – №7. – С. 188–190.
13. Макеева С.Б. Особенности экологической политики современного мирового сообщества // *Экология. Здоровье. Спорт Труды I международной научно-практической конференции*. – 2009. – С. 308–312.
14. Соглашение между Российской Федерацией, Республикой Казахстан, Киргизской Республикой, Республикой Таджикистан и Китайской Народной Республикой о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?Rgn=3872
15. Терехова Н.В. Время синтеза: траектории влияния американской культуры на современное китайское общество // *Успехи современного естествознания*. – 2005. – №2. – С. 100–101.
16. Чуфрин Г. Очерки евразийской интеграции. – М.: Весь Мир, 2013. – С. 123.
17. Шанхайская Организация Сотрудничества, ШОС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/41141>
18. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://freebooks.site/uchebnik-mejdunarodnie-otnosheniya/shanhayskaya-organizatsiya-sotrudnichestva-24720.htm>
19. Шанхайская Организация Сотрудничества. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
20. SCO comes of Age [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nation.com.pk/columns/13-Jul-2015/sco-comes-of-age>
21. 徐刚. 上海合作组织»的特点及国际法意义 // *安徽工业大学学报*. – 2001. – №4.

Трокаль Тарас Владимирович

канд. ист. наук, преподаватель

Колледж НОУ ВО «Российский новый университет»

г. Москва

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: в статье охарактеризовано понятие «кластер», дано определение понятия «кластеризация», рассмотрены различные точки зрения на кластеризацию и её роль в мировой экономике, рассмотрены различные модели кластерной политики, описаны основные особенности современных кластеров, кратко охарактеризован кластерный подход в экономике России и других стран мира.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, факторные условия, условия внутреннего спроса, смежные отрасли, обслуживающие отрасли, либеральная модель кластеризации, дирижистская модель кластеризации, аттрактант, синергетический эффект кластера, технопарк, БРИКС, инновационный территориальный кластер.

Эффективность экономики определяется степенью развития инновационных процессов, для которых в равной мере важными компонентами являются как получение новых знаний, так и передача их в производственные секторы экономики и социальную сферу.

В настоящее время наука, образование и бизнес во многих странах представляют собой единое целое, часто взаимодействуя друг с другом. Практическая деятельность во многих случаях демонстрирует, что развивать механизмы подобного взаимодействия целесообразно на основе формирования кластеров. Кластер – это географически сконцентрированная группа взаимосвязанных, дополняющих друг друга компаний и организаций, действующих в определённой сфере, одновременно конкурирующих и взаимодействующих в сфере общих интересов. Получая возможность быстро и постоянно обмениваться информацией, совместно использовать уникальное оборудование, знания и технологии, участники кластера ускоряют внедрение инновационных технологий в производственные процессы.

Изначально «кластер» (от англ. *cluster* – скопление) определяли как объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами.

В соответствии с теорией профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (производителей, поставщиков и др.) и связанных с ними организаций (образовательных учреждений, органов государственного управления, институтов инфраструктуры), действующих в определённой сфере и взаимодополняющих друг друга.

М. Портер определил, что конкурентоспособность региона или страны следует рассматривать с точки зрения конкурентоспособности не отдельных ее организаций, а именно кластеров – объединений предприятий раз-

личных отраслей, способных эффективно использовать внутренние ресурсы. Им была разработана диаграмма для определения конкурентных преимуществ, получившая название «конкурентный ромб» («алмаз») с четырьмя группами преимуществ, к которым относятся:

1) факторные условия – людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе качество жизни;

2) условия внутреннего спроса – качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, рост объемов спроса;

3) смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей) – сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;

4) стратегия и структура фирм, наличие конкуренции – цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция. Кроме того, существуют два дополнительных фактора, существенно влияющие на эффективность работы кластера;

5) это государственная политика и случайные события (которые руководство фирм не может контролировать).

М. Кастельс данным определяет понятие «кластер» как современную гибкую форму кооперации, как некий феномен постиндустриальной цивилизации, или «информационального капитализма», в котором конкурентоспособность и производительность агентов (предприятие, регион, нация) зависит в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях.

Образовательный кластер априори – это совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, пользующихся правовой, методической и ресурсной поддержкой соответствующих региональных и муниципальных органов управления, объединённых по отраслевому признаку и партнёрскими отношениями с предприятиями отрасли.

Самым первым кластером в истории человечества многие специалисты считают поселение эпохи неолита Чатал-Хююк, расположенное на территории Турции. Возраст самого первого кластера – примерно 10 тыс. лет. Специализация – цветная металлургия и производство ручных инструментов. Историко-экономический анализ показывает, что в управлении хозяйством западных стран кластерная политика появилась в связи с процессами глобализации и информационно-технологической революции, которая началась в 70-ых годах прошлого века в США и привела к развитию информационных технологий и формированию глобальной информационной системы. В некоторых странах группы фирм, обладавших всеми признаками кластера, существовали ещё 100 лет назад, однако только в настоящее время благодаря интенсивному развитию коммуникационных технологий и методологии стали развиваться гибкие формы сетевой кооперации научных, образовательных и производственных предприятий, обладающие высокой конкурентоспособностью за счёт создания эффективного совокупного инновационного продукта.

Начиная с 90-ых годов прошлого века во всём мире кластеры как географические концентрации предприятий, извлекающие преимущества функционирования через совместное расположение, кооперацию и кон-

курению, стали играть основную роль в формировании стратегий территориального развития. Кластерный подход в экономике реализуется через разработку кластерной политики, определяющей приоритеты в организации кластеров и кластерной программы (мероприятия, сроки, ответственные исполнители).

Систематизация имеющихся в экономической иностранной литературе определений позволила рассматривать кластер как рыночный институт, характеристика которого возможна с трёх позиций:

- 1) взаимосвязанности предприятий и организаций, географически близко расположенных друг к другу;
- 2) отраслевой принадлежности;
- 3) локализации сетей, которые производят выгоды для задействованных фирм.

Исследователи различают две основные модели кластерной политики: либеральную и дирижистскую. Либеральная модель – это рыночный механизм, где роль государства минимальна, сводится только к устранению препятствий для его естественного развития, не предполагает прямого государственного вмешательства. Либеральная кластерная стратегия присуща странам, традиционно проводящим либеральную экономическую политику – США, Великобритании, Австралии, Канаде.

В дирижистской же модели государство играет более активную роль в процессе формирования кластера, который включает в себя комплекс мер – от выбора приоритетных направлений и финансирования программ по развитию кластеров до целевого создания ключевых факторов их успешного развития. Подобная стратегия характерна для Франции, Южной Кореи, Сингапура, Японии, Швеции, Финляндии.

Региональные кластеры, как в развитых, так и в развивающихся странах отличаются уровнем развития, составом участников, структурой и особенностями расположения, видами производимой продукции и предоставляемыми услугами.

В последние десятилетия в ряде развитых стран большое значение приобрели так называемые «кластерные стратегии», которые строятся для центров деловой активности, уже доказавших свою выживаемость и конкурентоспособность.

Важными институтами инноваций становятся технологические платформы и инновационные территориальные кластеры. Государство проводит кластерную политику, на конкурсной основе оказывая поддержку созданию и развитию территориальных кластеров в целях интенсификации механизмов частно-государственного партнёрства.

Кластер как хозяйственное образование представляет собой компактно-пространственно-экономическую группировку хозяйствующих субъектов, объединённых всей совокупностью коммуникаций в единое целое вокруг базового субъекта (аттрактанта) – доминирующей фирмы. Эффективность кластерного подхода доказывает опыт США, Германии, Великобритании и других стран. Так, Финляндия, располагая менее чем 1% мировых ресурсов древесины, на основе кластерной организации обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и около 25% бумажного производства.

В целом кластер является инструментом аккумуляирования ключевых факторов успеха лидеров отрасли и проектирования их на остальных участ-

ников. В результате синергетического эффекта кластера срабатывает принцип «каскадирования»: экономический рост влечёт за собой развитие социальных программ территорий кластера. Опыт функционирования наиболее успешных европейских кластеров свидетельствует о том, что эффективное развитие кластера характеризуется механизмом «тройной спирали» (*triple helix*), т. е. взаимодействием трёх групп участников: бизнеса, власти и науки.

Основные особенности современных кластеров:

1. Основные составляющие кластера не только взаимодействуют между собой, причём по горизонтали (нет ведущей роли государства), но ещё и заимствуют функции друг друга, т. е. бизнес начинает уделять больше внимания образованию, а университеты – предпринимательству, включаясь в разную инновационную активность, в том числе создавая малые компании. Государство, в свою очередь, всё больше стремится использовать инструменты государственно-частного партнёрства. Кластеры функционируют как часть микроэкономической среды региона и изначально формируются с участием предопределённых факторов, связанных с историческим и культурным наследием, географическим положением региона и макроэкономической средой в целом.

2. Кластеры также формируются «снизу вверх», в первую очередь самой предпринимательской активностью и фирмами, которые внедряют новые стратегии и бизнес-модели. Эти действия отдельных компаний, как правило, не скоординированы, но являются частью общего рыночного механизма.

Таблица 1

Зарубежная кластеризация

| <i>Страна</i> | <i>Количество кластеров</i> |
|----------------|-----------------------------|
| США | 380 |
| Италия | 206 |
| Великобритания | 168 |
| Индия | 106 |
| Франция | 96 |
| Китай | более 60 |
| Дания | 34 |
| Германия | 32 |
| Нидерланды | 20 |
| Финляндия | 9 |

По количеству кластеров среди стран мира на сегодняшний день абсолютным лидером являются США (380 кластеров). В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превышает 60%. Пожалуй, самым известным и успешным из них является Кремниевая (Силиконовая) Долина. Это территория в штате Калифорния, отличающаяся большой плотностью высокотехнологичных компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих. Особенно это касается микропроцессоров, а также программного обеспечения, устройств мобильной связи и биотехнологий.

На втором месте по количеству промышленных процессами кластеров лидирует Италия (206 кластеров). Основная специализация – производ-

ство потребительских товаров и продуктов питания. На промышленные кластеры Италии приходится 43% численности занятых в отрасли и более 30% объема национального экспорта. Большинство кластеров – одноотраслевые (90%), и специализируются на производстве потребительских товаров: тканей, одежды, обуви, ювелирных изделий, аксессуаров, а также мебели, кухонного оборудования, отделочных материалов и сантехнического оборудования. Одним из ярких примеров отдельных промышленных кластеров в Италии – город Сассуоло, который включает 220 предприятий, на которых трудятся в среднем по 100 человек. Ежегодно этот кластер производит более 330 млн. квадратных метров керамической плитки (практически каждую четвертую плитку в мире) на общую сумму более 3 млрд евро. Вывоз этой продукции приносит стране почти 1,5% совокупного дохода от экспорта.

На третьем месте находится Великобритания (168 кластеров). Великобритания, главным образом, сосредотачивает своё внимание на развитии биотехнологий. Правительство этой страны выделило 30 млн. долл. на создание фонда, который будет финансировать инновационные кластеры, и определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и в Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм.

Из стран БРИКС по количеству кластеров лидирует Индия (106 кластеров). Основная специализация индийских промышленных кластеров – компьютерные технологии. Оборот IT-отрасли в Индии составляет 70 млрд долларов США. Индийские промышленники стараются повторить успех Кремниевой долины США. На сегодняшний день в Бангалоре успешно функционирует т. н. «Кремниевое helix плато». Правительство Индии предоставляет серьезные налоговые льготы для компаний отрасли высоких технологий. Так, все IT-организации могут получить освобождение от уплаты налогов на пять лет, а на десять лет – при условии, что компания работает в технопарке. При этом налоговые льготы распространяются на любые IT-компании независимо от размера и формы собственности.

Франция (96 кластеров). Основная специализация – фармацевтика и косметика, производство продуктов питания. Во Франции находится первый в мире ресурсный центр в области косметики парфюмерии. Каждый десятый косметический продукт, продаваемый в настоящее время в мире, производится в кластере Cosmetic Valley. Cosmetic Valley включает в себя около 600 предприятий, которые занимаются всеми этапами работы, от исследований до производства. В кластер, представляющий собой уникальный источник знаний и опыта, входят также семь университетов, крупные национальные исследовательские институты и 200 частных и государственных лабораторий.

Таблица 2

Основные отраслевые направления кластеризации
экономики некоторых стран

| <i>Отраслевые направления</i> | <i>Страна</i> |
|---|---|
| Электронные технологии и связь, информатика | Швейцария, Финляндия |
| Биотехнологии и биоресурсы | Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия |

| | |
|---|--|
| Фармацевтика и косметика | Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия |
| Агропроизводство и пищевое производство | Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды |
| Нефтегазовый комплекс и химия | Швейцария, Германия, Бельгия |
| Машиностроение, электроника | Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, средой Швейцария |
| Здравоохранение | Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды |
| Коммуникации основная и транспорт | Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия |
| Энергетика | Норвегия, Финляндия |
| Строительство и девелопмент | Финляндия, Бельгия, Нидерланды |
| Лёгкая промышленность | Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия |
| Лесобумажный комплекс | Финляндия |

Необходимо отметить, что мировой опыт кластеризации экономики учитывается также и в России. Минэкономразвития России 19.03.2012 объявило о проведении конкурсного отбора программ развития инновационных территориальных кластеров (ИТК). В рамках проведённой работы отбирались кластеры, характеризующиеся сочетанием мирового уровня конкурентоспособности, базирующихся на их территории предприятий, демонстрирующих высокую динамику роста объёмов производства с высоким научно-техническим потенциалом исследовательских и образовательных организаций, сосредоточенных в рамках кластера. Отобранные в ходе реализации программы 25 кластеров располагаются на территориях высоким уровнем концентрации научно-технической и производственной деятельности, обладающих высоким уровнем развития инновационной инфраструктуры.

Таблица 3

Список основных российских ИТК
(инновационных территориальных кластеров)

| <i>Месторасположение кластера</i> | <i>Основные производственные направления кластера</i> |
|-----------------------------------|---|
| Сибирский федеральный округ | Алтайский биофармацевтический кластер |
| Алтайский край | Комплексная переработка угля и техногенных отходов |
| Кемеровская область | Кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железнодорожск |
| Красноярский край | Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий |
| Новосибирская область | Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии |
| Томская область | Судостроительный инновационный территориальный кластер |

| | |
|---|---|
| Северо-Западный процесс федеральный округ | Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи естественного и инфотелекоммуникаций |
| Архангельская проектирования область | Кластер фармацевтической, медицинской промышленности, радиационных технологий |
| Санкт-Петербург | Новые материалы, лазерные и радиационные технологии |
| Санкт-Петербург / Ленинградская область | Кластер «Зеленоград» |
| Центральный федеральный девелопмент округ | Биотехнологический инновационный территориальный кластер «Пушино» |
| Москва (г. Троицк) | Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки) |
| Москва | Кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне |
| Московская область | Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии |
| Московская область | Саровский инновационный кластер |
| Московская область | Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый Звёздный» |
| Приволжский федеральный округ | Нефтехимический территориальный кластер |
| Нижегородская область | Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением |
| Нижегородская выделило область | Камский инновационный территориально-производственный кластер |
| Пермский край | Инновационный территориальный аэрокосмический кластер |
| Республика Башкортостан | Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа» |
| Республика Мордовия | Ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда |
| Республика Татарстан | Титановый кластер |
| Самарская область | Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края |

Примечание: источник – Инновации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru>

По данным рейтинга инновационной активности, составленного фондом «Петербургская политика», Российской академией народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, а также «РБК-daily», в инновационную пятёрку российских регионов входят: Томская, Калужская области, Республика Татарстан, Новосибирская область и Красноярский край. Снижение инновационной активности в профильных отраслях наблюдается Москве и Санкт-Петербурге.

В настоящее время в России адаптируются понятия «кластерная политика» к российским специфическим условиям функционирования и развития государственной власти, науки и образования, бизнеса и общества. Кластерная политика становится «новым институтом развития» для руководства многих российских регионов.

Кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание государственной инновационной политики. На взгляд специалистов, основные усилия правительства России на сегодняшний момент должны быть направлены не только на поддержку отдельных областей предприятий и отраслей, но и на развитие взаимоотношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами, между хозяйствующими субъектами и научно-образовательной сферой.

Список литературы

1. Афонина Е.А. Формирование образовательных кластеров как фактор повышения конкурентоспособности участников рынка образовательных услуг: Дис. ... канд. экон. наук. – Н. Новгород, 2008. – 129 с.
2. Безруких Д.В. Зарубежный опыт кластеризации в развитии экономики инноваций / Д.В. Безруких, А.Ф. Крюков // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2013. – №9 [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://cyberleninka.ru>
3. Инновации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru>
4. Лизунов В.В. Кластеры и кластерные стратегии: Монография / В.В. Лизунов, С.Е. Метелев, А.А. Соловьёв; Омский институт (филиал) РГТЭУ). – Омск: ИП Е.В. Скорнякова, 2012. – 280 с.
5. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Научный эксперт. – 2007. – №4.
6. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / Авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 78 с.
7. Решетникова Н. Атака кластеров. Новосибирск концентрирует наукоёмкое производство // Российская газета. – 25.12.2008. – №262 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru
8. Шимширт Н.Д. Современная инвестиционная и инновационная политика государства: Учебно-методическое пособие / Н.Д. Шимширт, В.В. Копилевич, Е.И. Холодова. – Томск: Издательский дом ТГУ, 2016. – 104 с.

Чолахай Эльзара Рустемовна
студентка

Иваненко Ирина Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
г. Симферополь, Республика Крым

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: в статье проанализирован текущий уровень конкурентоспособности экономики РФ в сравнении с другими странами мира. Выявлены препятствия на пути повышения национальной конкурентоспособности. Обоснованы основные направления повышения международной конкурентоспособности экономики РФ за счет развития существующих конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, мировое хозяйство, национальная экономика, конкурентные преимущества.

Одной из важнейших тенденций развития мировой экономики в последние десятилетие стало ускорение инновационного процесса и интенсификация глобальной конкуренции на большинстве рынков товаров и

услуг. Новые тенденции развития мировой экономики переместили в центр повышенного внимания как на микро-, так и на макроэкономическом уровне проблему ускорения инноваций и их влияние на рост конкурентоспособности национальной экономики. Наиболее конкурентоспособные страны мира отреагировали на современные глобальные процессы активным поиском действенных мер повышения национальных конкурентных преимуществ.

В связи с этим особую актуальность приобретает задача полного и эффективного вхождения РФ в мировую экономику, увеличения уровня конкурентоспособности страны в целом и хозяйствующих субъектов в частности, что требует новых исследований согласно этой проблематике, раскрытия свойств конкуренции в условиях становления «новой» экономики, а также анализа предпосылок и ограничений развития конкурентных преимуществ России.

Цель исследования – уровня и факторов повышения международной конкурентоспособности экономики РФ.

Конкурентоспособность – это системная категория, обусловленная экономическими, социальными и политическими факторами, которые обеспечивают стабильное положение страны или ее продукции на внутреннем и внешнем рынках. С развитием производства и под влиянием технического прогресса конкурентоспособность определяется факторами высшего уровня – инфраструктурой страны, ее научным потенциалом, уровнем образованности населения.

Для оценки уровня конкурентоспособности национальной экономики целесообразно руководствоваться результатами системного анализа в этой сфере международных организаций, в частности Всемирного экономического форума (ВЭФ). ВЭФ обобщает ряд показателей, имеющих отношение к уровню конкурентоспособности страны в так называемом «Глобальном индексе конкурентоспособности» (ГИК). Согласно данным таблицы, первые места в ГИК занимают Сингапур, Швейцария и США. В десятку лидеров также входят такие развитые страны, как Нидерланды, Япония, Швеция, Германия, Гонконг, Финляндия и Великобритания.

Таблица

Первая десятка стран мира по Глобальному индексу конкурентоспособности, 2015–16 гг.

| Страна | Место страны в рейтинге | | Изменение позиции |
|---------------|-------------------------|-------------|-------------------|
| | 2016–17 гг. | 2016–15 гг. | |
| 1. Швейцария | 1 | 1 | 0 |
| 2. Сингапур | 2 | 2 | 0 |
| 3. США | 3 | 3 | 0 |
| 4. Германия | 4 | 5 | +1 |
| 5. Нидерланды | 5 | 4 | –1 |
| 6. Япония | 6 | 8 | +2 |
| 7. Гонконг | 7 | 9 | +2 |
| 8. Финляндия | 8 | 10 | +2 |
| 9. Швеция | 9 | 6 | –3 |

| | | | |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 10. Великобритания | 10 | 7 | –3 |
| <i>Справочно: Россия</i> | <i>43</i> | <i>45</i> | <i>+2</i> |

Примечание: составлено по данным [1].

В соответствии с Отчетом о глобальной конкурентоспособности 2016–17 гг. ВЭФ, в 2016 г. Россия заняла лишь 43-е место в ГИК, значительно отстав от Китая (28-е место) и уступив 1 позицию Казахстану. Вместе с тем, по сравнению с предыдущим годом, показатели конкурентоспособности Российской Федерации улучшились, поднявшись на две позиции.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности, составляемый Международным институтом управленческого развития (IMD), публикуется ежегодного с 1989 г. Рейтинг включает в себя 61 страну, конкурентоспособность которых анализируя по более, чем 300 аспектам. Исследование оценивает способность страны к формированию конкурентоспособной среды и благоприятных условий для ведения бизнеса.

Данные рейтинга конкурентоспособности IMD свидетельствует, что конкурентоспособность российской экономики в 2015 году ухудшилась. В результате чего РФ опустилась с 38 на 45 позицию, несмотря на то, что прежде в течении пяти лет подряд стабильно и настойчиво продвигалась вперед. Повышенная рыночная нестабильность, связанная с неблагоприятными геополитическими условиями является главной предпосылкой этого ухудшения. Незначительный приток капиталов, связанных с доходами от продажи минеральных ресурсов, и закрытие международных финансовых рынков, оказывающих большое влияние на возможность получать займы и рисковый основной капитал, относится к основным проблемам конкурентоспособности страны.

Вместе с тем к положительным сдвигам следует отнести то, что Россия активизировала внутренние ресурсы: повышается рыночная эффективность и реализуются реформы законодательства с целью уменьшения бюрократических препятствий для лидеров рынка; улучшается качество образования, нацеленного на удовлетворение потребностей экономики и диверсификацию российской экономики.

Государственное влияние на конкурентоспособность страны непосредственно должно определяться конкурентной политикой, целью которой является содействие повышению уровня конкурентоспособности и качества продукции, которую производит реальный сектор национальной экономики. Для того чтобы, компании имели возможность быстро создать нужные для них мощности, необходимо усилить меры государственной поддержки реального сектора экономики [1].

Основные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики РФ должны включать:

1) возвращение в Россию высококлассных специалистов, прежде ранее эмигрировавших в другие страны и во многом обеспечивших успех целых отраслей экономики Запада и Востока. Необходимо сформировать в государстве условия для развития талантливой молодежи, увеличить поддержку научных институтских центров;

2) развитие учреждений социальной сферы (здравоохранения, образования, пенсионной системы, жилищного строительства);

3) сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов РФ и разработка стратегии пространственного развития РФ как территориально-пространственной модели развития экономики;

4) повышение качества госуправления за счет повышения эффективности государственных затрат, управления общегосударственной собственностью, качества государственных услуг, оказываемых органами государственной власти [5].

Таким образом, стратегические приоритеты РФ относительно повышения уровня международной конкурентоспособности должны отражаться в системе постепенных шагов по адаптации национальной экономики к изменениям мировых глобализационных и интеграционных процессов. Основным механизмом повышения конкурентных преимуществ страны является осуществление внутренних реформ и трансформация векторов внешнеэкономической политики. Также усилия государства следует направить на формирование благоприятной бизнес-среды, что позволит реализовать имеющийся инновационный и человеческий потенциал и станет предпосылкой постепенного роста конкурентоспособности страны в мировых рейтингах.

Список литературы

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/30/7246>
2. Конкурентоспособность российской экономики снижается? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-finances.ru/konkurentosposobnost-rossiyskoy-ekonomiki-2016/>
3. Лоскутова М.В. Проблемы обеспечения конкурентоспособности реального сектора экономики России // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №3–4. – С. 025–026.
4. Титов Д.В. России опять снизилась конкурентоспособность // Экономика и жизнь. – 2015. – №35. – С. 15.
5. Шуль М.И. Особенности и ключевые характеристики международной конкурентоспособности России / М.И. Шуль. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – С. 118.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Амралиева Кристина Исенбаевна

магистрант

Волгоградский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Волгоград, Волгоградская область

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ЮФО

***Аннотация:** в представленной статье анализируется в целом ситуация инвестиционных вкладов в основной капитал Южного федерального округа с 2013 года по 2016 год. В работе акцентируется внимание на Волгоградской области, а именно на ее месте в этой системе.*

***Ключевые слова:** ЮФО, инвестиции, темп роста, темп снижения, период, основной капитал.*

Таблица 1

| Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей) | Периоды (год) | | |
|--|---------------|---------|---------|
| | 2013 | 2014 | 2015 |
| Волгоградская область | 140680 | 182798 | 200191 |
| Республика Адыгея | 18622 | 17155 | 15756 |
| Астраханская область | 122618 | 116856 | 113169 |
| Республика Калмыкия | 15283 | 22609 | 16605 |
| Краснодарский край | 955208 | 750236 | 586903 |
| Ростовская область | 253623 | 264173 | 309436 |
| Город Севастополь | | 3385 | 6558 |
| | 1506034 | 1357212 | 1248618 |

По данной статистике Росстата выборочные периоды представлены в данной таблице. Волгоградская область входит в ЮФО. На протяжении трех лет мы наблюдаем увеличение инвестиционных вкладов в основной капитал региона. На первом из рассматриваемых нами этапе, Волгоградская область уступает Ростовской, Краснодарскому краю по инвестиционным вкладам в ЮФО. Но нельзя этого сказать о предыдущих регионах, которые и на следующих этапах не уступают место и имеют преимущество не только перед Волгоградской областью, но и другими субъектами ЮФО.

Таблица 2

*Инвестиции в основной капитал в ЮФО
(в фактически действовавших ценах)*

| Наименование субъекта РФ | Инвестиции в млн руб. | | | Структура инвестиций в общероссийских показателях, % | | | Темп роста/снижения, % | |
|--------------------------|-----------------------|-----------|-----------|--|------|------|------------------------|-----------|
| | Периоды | | | | | | | |
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2013 | 2014 | 2015 | 2014/2013 | 2015/2014 |
| Волгоградская область | 140 680 | 182 798 | 200 191 | 9,3 | 13,5 | 16,1 | 129,9 | 109,5 |
| Республика Адыгея | 18 622 | 17 155 | 15 756 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 92,1 | 91,8 |
| Астраханская область | 122 618 | 116 856 | 113 169 | 8,1 | 8,6 | 9,1 | 95,3 | 96,8 |
| Республика Калмыкия | 15 283 | 22 609 | 16 605 | 1,0 | 1,7 | 1,3 | 147,9 | 73,4 |
| Краснодарский край | 955 208 | 750 236 | 586 903 | 63,4 | 55,4 | 47,3 | 78,5 | 78,2 |
| Ростовская область | 253 623 | 264 173 | 309 436 | 16,8 | 19,5 | 24,9 | 104,2 | 117,1 |
| Итого: | 1 506 034 | 1 353 827 | 1 242 060 | 100 | 100 | 100 | 89,9 | 91,7 |

В данной таблице показана динамика показателей инвестиций в основной капитал ЮФО. Замечаем, что Волгоградская область с каждым годом, в период с 2013 по 2015, набирает обороты по инвестиционным вкладам, уступая лишь Краснодарскому краю и Ростовской области на протяжении всего периода. Но в отличие от Краснодарского края, где отмечается темп снижения (отношение 2014/2013 к 2015/2014), в данных субъектах – рост. Что нельзя сказать о структуре инвестиций в основной капитал, здесь мы наоборот наблюдаем смену мест Краснодарской и Ростовской областей по отношению к Волгограду – рост, в процентном отношении, наряду с Волгоградской областью. В Республиках Адыгея и Калмыкия самый низкий показатель инвестиционных вкладов, что явно отражается и на темпе – происходит его снижение. О структуре инвестиций в Республике Адыгея процентные показатели за период с 2013 по 2015 сначала незначительно возрастают и до конца периода остаются неизменным, что нельзя сказать о Республике Калмыкия, где наблюдается резкий процентный скачок в середине периода и такой же резкий упад. Показатели инвестиций Астраханской области на фоне других субъектов остаются средними, но которые снижаются с каждым годом, не отражаясь ни на темпе роста, ни на ее структуре. Итак, подведя итоги по ЮФО в целом, мы видим уменьшение инвестиций в основной капитал, не отражающийся на темпе снижения, а наоборот.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.03.2017).
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.03.2017).

Муртазин Алмаз Айратович

студент

Шерпутовский Юрий Владимирович

студент

Мохначев Алексей Павлович

студент

Институт управления, экономики и финансов
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Казань, Республика Татарстан

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация: в статье проанализирована практика реализации проектов государственно-частного партнерства в Республике Татарстан. Выявлена взаимосвязь эффективной реализации проектов ГЧП с инновационным развитием территории. Рассмотрена законодательная база, регулирующая отношения в области ГЧП в Республике Татарстан.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, Татарстан, инновационная привлекательность региона.

Развитие экономики страны, повышение ее конкурентоспособности невозможно без развития регионов. Именно синергетический эффект от экономического роста отдельных регионов способен повысить конкурентоспособность страны в целом. Этим объясняется актуальность и необходимость формирования новых и совершенствования существующих институтов регионального развития [1]. Эффективным способом повышения конкурентоспособности регионов должна стать реализация инфраструктурных проектов, которые способны обеспечить опережающий экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест. Развитая инфраструктура значительно повышает инвестиционную привлекательность региона, создает основу для реализации бизнес-проектов и, как следствие, устойчивого роста доходов населения и региональных бюджетов. Стратегии и программы, ориентирующиеся только на использование бюджетных средств, не позволяют органам власти осуществлять масштабные, стратегические проекты, лежащие в основе высокой конкурентоспособности страны. Признанной во всем мире альтернативой подобному способу финансирования выступает государственно-частное партнерство. Принятая в Татарстане «Стратегия–2030» во многом посвящена реализации крупных инфраструктурных проектов. Без частных инвестиций республике положения стратегии не выполнить

Республика Татарстан имеет достаточно прочную основу для использования проектов ГЧП в качестве инструмента повышения инвестиционной привлекательности региона и наращивания инновационного потенциала Республики. Об этом можно судить по тому перечню проектов государственно-частного партнерства, которые уже реализуются в Республике: ООО «Клиника современной медицины HD», Особая экономическая зона «Алабуга» (ОЭЗ «Алабуга»), соглашение с российско-финской клиникой ООО «Ава-Петер» по поводу создания и организации медицинского центра в области охраны и восстановления репродуктивного здоровья, в том числе вспомогательных репродуктивных технологий (ЭКО).

В рейтинге некоммерческого партнерства «Центр развития государственно-частного партнерства» и Минэкономразвития РФ Татарстан в 2014–2015 годах в течение 2 лет подряд занимал второе место среди всех регионов России. Республику Татарстан обошел только Санкт-Петербург. Татарстану, в свою очередь, удалось опередить Москву и остальные российские регионы.

Авторы рейтинга отмечают, что Татарстан занимает вторую строчку, «благодаря реализации большого количества муниципальных концессий в коммунальной сфере и проектов в отрасли здравоохранения, перешедших в стадию эксплуатации [2]».

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими отношения в области государственно-частного партнерства, в настоящее время являются Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а также закон Республики Татарстан №50-ЗРТ «О государственно-частном партнерстве в республике Татарстан», принятый. Государственной думой РТ от 01.08.2011 года. Определен и орган, курирующий вопросы ГЧП, – это республиканское Агентство инвестиционного развития.

Задачами осуществления государственно-частного партнерства в Республике Татарстан являются [3]:

- 1) развитие инновационной экономики, техническое и технологическое развитие, обновление материально-технической базы, а также увеличение удельного веса в экономике наукоемких, высокотехнологичных отраслей;

- 2) привлечение частных инвестиций в экономику Республики Татарстан;

- 3) повышение эффективности использования государственного имущества, средств бюджета Республики Татарстан, а в случае заключения соглашения с участием муниципальных образований – также муниципального имущества и средств бюджетов муниципальных образований Республики Татарстан;

- 4) повышение доступности и улучшение качества услуг, предоставляемых населению с использованием объектов социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры;

- 5) повышение уровня занятости населения.

Субъектами государственно-частного партнерства являются Республика Татарстан в лице Кабинета Министров Республики Татарстан, с одной стороны, и частный партнер, с другой стороны. Частным партнером может выступать российское юридическое или физическое лицо либо

действующее без образования юридического лица по договору простого товарищества объединение юридических лиц, осуществляющее деятельность на основании соглашения. Частным партнером также может выступать иностранное юридическое или физическое лицо, если иное не предусмотрено федеральным законодательством [4].

Таким образом, можно смело утверждать, что сегодня существуют эффективные механизмы сотрудничества бизнеса и государства, которые активно применяются в Республике Татарстан. Прежде всего, это формат государственно-частного партнерства. Все чаще Правительство Татарстана и частные инвесторы обращают свой взор к реализации совместных инфраструктурных объектов, где создаются благоприятные условия для развития предпринимательства.

Список литературы

1. Закон Республики Татарстан от 1 авг. 2011 г. №50-ЗРТ «О государственно-частном партнерстве в Республике Татарстан».
2. Андреева Е.С. Механизмы государственно-частного партнерства в нефтехимическом комплексе Республики Татарстан // Управление экономическими системами. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=553:2011-08-10-07-16-24
3. Государственно-частное партнёрство в Республике Татарстан: прецедент на реализованных проектах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tida.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/265806.htm>
4. Воротников А. Региональные центры ГЧП – новые возможности развития // Портал «Бюджет.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/>

Рябова Татьяна Михайловна

канд. социол. наук, доцент

Медведева Наталия Владимировна

канд. социол. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный
социальный университет»
г. Москва

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА: РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОГО УЧАСТИЯ

Аннотация: статья затрагивает актуальную тему современного развития общества и управления социально-экономическим развитием. Только наладив эффективный диалог между властью и обществом на базе равноправного социального партнерства, можно достичь социального благополучия, но сегодня власть сталкивается с проблемой политической и социальной пассивности со стороны граждан. Авторы предпринимают попытку рассмотреть возможные направления для развития гражданского участия в партнерских отношениях.

Ключевые слова: социальное партнерство, власть, общество, гражданское участие.

Партнерство власти и общества – одна из важных составляющих социально-экономического благополучия государства. В современных реалиях развития государственно-общественных отношений именно соци-

альное партнерство как механизм конструктивного взаимодействия власти, бизнеса и общества, должно обеспечивать согласованность, учет интересов и мнений различных групп при разрешении возникающих противоречий и принятии управленческих социально значимых решений в различных сферах жизнедеятельности общества. Это цивилизованная форма общественных отношений в социально-трудовой сфере, позволяющая учитывать, согласовывать и защищать интересы трех сторон: граждан, бизнеса и органов власти, в том местного самоуправления через систему договоров и принятия компромиссных решений по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития.

Взаимодействие власти и общества, мы рассматриваем с позиции создания определенных условий развития партнерских отношений между государственной (муниципальной) властью и представителями гражданского общества. При слабо развитом гражданском обществе, слабой гражданской позиции или нежелании общества принимать участие в решение своих социально значимых проблем, безынициативности и правовом нигилизме возникает проблема: как наладить эффективное взаимодействие с обществом, которое не готово к диалогу? Без активного зрелого участия гражданского общества в процессе принятия решений невозможно выстроить модель партнерских отношений и создать наиболее удобные, эффективные формы социально-экономического развития и обеспечение достойного уровня жизни.

«В современном обществе власть, если ее взять в отрыве от негосударственных политических структур и организаций, не способна полноценно осуществлять те функции, которые возлагаются на нее обществом» [2].

Сегодня власть, в том числе муниципальная власти, сталкивается с проблемой мотивации населения к активной общественной позиции, что является основным барьером для развития гражданского участия. Несмотря на установленные различные формы волеизъявления граждан и возможности организации местного самоуправления, население проявляет определенное отчуждение от происходящих мероприятий, связанных с реализацией властью общественно значимых задач. Это связано как со сложившимся и устоявшимся мнением, что «власть живет по своим законам и ничего изменить не получится, только зря потратишь время», так и с накопившейся усталостью, негативным опытом взаимодействия, отсутствие веры в успех такого взаимодействия. Следовательно, при создании условий для эффективного диалога и партнерства между властью и обществом в первую очередь необходимо сформировать мотивацию к подобному участию у граждан.

Также одной из проблем развития участия граждан в выстраивании партнерских отношений с властью является отсутствие на практике культуры коллективного действия – ведение совместной коллективной деятельности для достижения общей цели. В большинстве случаев изначально декларируемые цели, отражающие общий интерес всех участников коллективных действий, могут быть изначально целью отдельных участников. Соответственно для развития партнерских отношений следует не пренебрегать инициативами с самых низов, поддерживать их, пытаться увидеть в них реальные пути решения некоторых проблем. При этом существует риск, что цели отдельных участников будут декларироваться как коллективные для достижения личной выгоды. Соответственно при выборе целей взаимодействия, инструментов мотивации к граждан-

скому участию следует выбирать те, которые не приведут к развитию конфликтной ситуации с органами власти.

Основной вопрос в развитии гражданского участия при осуществлении взаимодействия и налаживания партнерских отношений с властью заключается в том, что со стороны государственной и местной власти должны исходить инициативы по созданию условий для повышения гражданского участия. По сей день, стратегического концептуального понимания важности решения данных проблем нет.

Решение данных проблем (отсутствие мотивации и культуры коллективного взаимодействия) можно разбить на два основных блока:

- социально-психологические инструменты;
- улучшение институциональных условий.

В рамках социально-психологического блока необходимо понимать, что, если власть хочет привлечь к партнерским отношениям население, она должна создать психо-эмоциональные условия, сформировать потребность и интерес к этой сфере, сформировать понимание целей и задач, смысл подобного участия в решении социально значимых на базе двустороннего (трехстороннего) взаимодействия. Сегодня у населения помимо недоверия к власти, нет веры в целесообразность и успешность их участия во взаимодействии с властью. Целесообразно проводить мероприятия по информированию и повышению привлекательности для граждан реализуемых и проводимых властью и бизнесом социально значимых проектов.

В рамках блока «улучшение институциональных условий» следует на уровне стратегии уделить внимание повышению правовой культуры населения в области организации социального партнерства на принципе трипартизма, в сфере деятельности НКО и создание определенных условий по ее развитию для решения социальных задач общества. Создание правил и механизмов для эффективного взаимодействия с НКО с позиции социальной эффективности позволит повысить уровень «респонсивности» власти. Необходимо проработать на законодательном уровне принципы и формы взаимодействия бизнеса, НКО и граждан. Актуальным видится вопрос создания координационных и информационных структур для компиляции всех потенциальных участников партнерских отношений на одной площадке.

В итоге, первостепенной задачей в рамках организации социально эффективного взаимодействия власти и общества является создание условий для развития гражданского участия и привлечения наиболее активных, талантливых, компетентных граждан к проявлению гражданской ответственности.

Опубликовано при поддержке гранта Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых МК-1265.2017.6

Список литературы

1. Задорин И.В. Власть и общество в России: развитие взаимодействия и повышение эффективности гражданского участия. Фрагменты доклада / И.В. Задорин, Е.В. Грешинова, Д.Г. Зайцев, И.А. Климов, А.А. Титков. – Исследовательская группа ЦИРКОН, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%D0%BD%D0%B0/Desktop/%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%0BF%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BD%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE/Vlast%20i%20obschestvo%20v%20Rossii.pdf (дата обращения: 20.03.2017).

2. Щупленков Н.О. Проблемы взаимодействия гражданского общества и государства в современной России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-notabene.ru/Ir/article_585.html (дата обращения: 23.03.2017).

Самодурова Татьяна Васильевна
студентка

Сапунова Татьяна Алексеевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-
информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОБЛЕМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: в статье описываются используемые на практике системы показателей уровня жизни населения, источники официальных данных о безработице и прожиточном минимуме; формулируются принципы оценки уровня жизни населения.

Ключевые слова: уровень жизни, безработица, анализ, уровень жизни населения.

В настоящее время уровень жизни населения в экономике государства является главной задачей, для реализации принципа социальной направленности экономики. Данная проблема актуальна, потому что она является важной характеристикой социально-экономической системы в период ее развития.

Уровень жизни населения представляет собой уровень обеспеченности населения необходимыми благами. Так же можно сказать, что уровень жизни населения – это совокупность характеристик, показывающие степень удовлетворенности жизненно важных потребностей [1, с. 18–20].

Таким образом, можно выделить 4 уровня жизни населения:

- 1) достаток;
- 2) нормальный уровень;
- 3) бедность;
- 4) нищета.

В процессе разработки прогнозов уровня жизни используется целая система показателей, состоящая из 3 групп:

- синтетические показатели (смертность, продолжительность жизни населения, уровень безработицы и т. д.);
- натуральные показатели (прожиточный минимум, потребление продуктов питания);
- показатели выражающие пропорции и структуру распределение благосостояния.

Существует три группы факторов, которые влияют на уровень жизни:

- 1) материальный фактор (питание, одежда и т. д.);
- 2) поддержание необходимого уровня здоровья и потребность восстановления сил, развивает медицинское обслуживание, развитие здравоохранение, охрана окружающей среды;
- 3) развитие социального, духовного, культурного мира личности.

Анализируя уровень жизни населения в Краснодарском крае, стоит отметить уровень безработицы, которая является не мало важным показателем. За период 2012–2016 года показана следующая диаграмма по безработице.

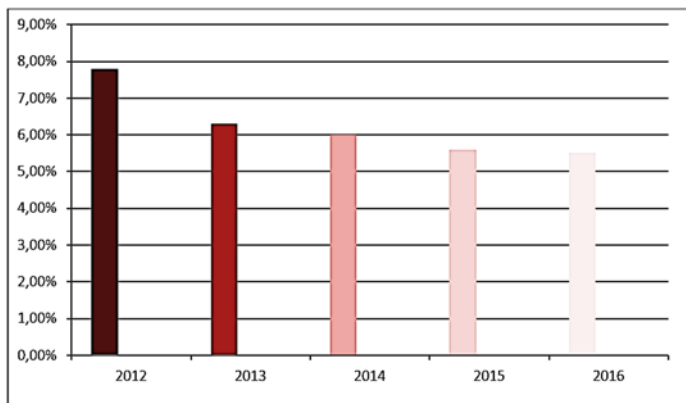


Рис. 1. Уровень безработицы в РФ

Данные по безработице на 2016 год составили 5,5%. Так же отмечена безработица в 2017 году на январь – 0,62% и февраль – 0,22%.

Согласно последним новостям экспертов именно в 2018 году начнется постепенное сокращение работников организации. Таким образом, безработица в России в 2018 году будет возрастать. Условия необходимые для роста народного благосостояния, является неотъемлемой частью прогнозирования уровня жизни населения.

Острые проблемы российской экономики, связанные с ее трансформацией во время перестройки, обусловили разницу в уровне жизни населения и его качестве, как в межстрановом разрезе, так и во внутреннем – между регионами.

В соответствии с статистическими данными на 2016 год, прожиточный минимум в Краснодарском крае составил (рис. 2).

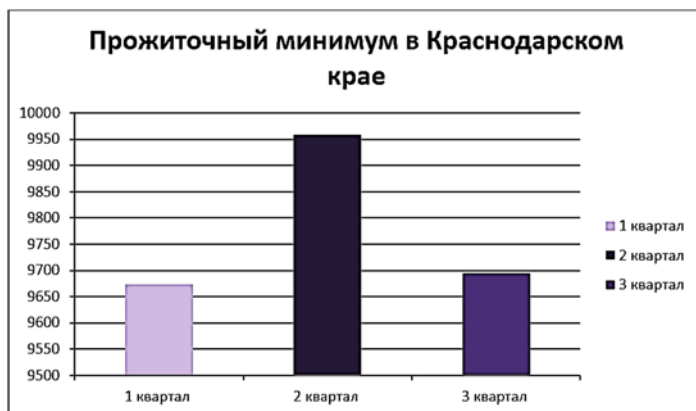


Рис. 2. Прожиточный минимум в Краснодарском крае

За первый квартал 2016 года прожиточный минимум составил 9 673 тыс. руб. Второй квартал увеличился на 285 руб. Третий квартал по

сравнению с предыдущим снизился на 264 руб. На данный момент по уровню прожиточного минимума Краснодарский край находится на 5 месте среди 10 регионов страны.

Важно отметить, что в 2015 году среди 142 стран мира Российская Федерация заняла 91 место по уровню жизни населения. Тем не менее Россия добилась успехов в области уровня баланса работы и отдыха. Эти показатели превышают среднего значения, однако, Россия отстает по многим другим показателям, которые важны для развития экономики страны [2, с. 12–16].

Прогноз уровня жизни населения в России ждет дальнейшее падение и экономический застой как минимум до 2020 года. Экономисты провели анализ и сделали вывод, что реальные доходы граждан будут значительно падать. Поэтому даже повышения заработной платы в частных компаниях не спасет компенсировать стагнацию. Снижение уровня жизни населения влечет за собой сжатие потребительского спроса, которое наряду со спадом инвестиций и низкими ценами на энергоресурсы замкнет динамику экономики в порочный круг [3, с. 58–62].

Так же произойдет снижение в реальном выражении пенсий и социальных платежей. При анализе был выделен реальный прогноз доходов населения в РФ, который в 2017 сократится на 1,1%, в 2018 – 0,8%. Затем начнется их вялый рост, который, впрочем, не сможет компенсировать предыдущие потери: он составит 0,6% в 2019 году и 1,1% – в 2020-м. В России средняя заработная плата в номинальном выражении будет ежегодно расти с 36,01 тысячи рублей в 2017 году до 42,75 тысячи рублей в 2020 году, но этот прирост будет полностью съеден накопленной инфляцией. Падение реальных расходов одних экономических субъектов ведет к падению доходов других [2, с. 12–16].

Таким образом, можно отметить, что снижение уровня жизни населения влечет за собой сжатие потребительского спроса, которое наряду со спадом инвестиций и низкими ценами на энергоресурсы замкнет динамику экономики в порочный круг. Падение реальных расходов одних экономических субъектов ведет к падению доходов других, а последние, сокращая потребление, стимулируют дальнейшее падение доходов первых.

Важное значение играет территориальная мобильность граждан. Из-за слабой развитости рынка жилой недвижимости, мобильность очень низкая в Российской Федерации. Так же не эффективна пенсионная система и бюджетный сектор [3, с. 58–62].

Экономисты выделяют несколько решений этих проблем:

- 1) совершенствование бюджетной сферы;
- 2) модернизация пенсионной системы;
- 3) реструктуризация слабых производств;
- 4) развитие территориальной миграции.

Таким образом, прогнозирование уровня жизни населения является важной функцией любого государства. Это ключевое направление государственной политики в России. Постепенно показатели уровня жизни населения увеличились за последние года, с помощью различных проектов и мероприятий. Но проблемы существуют между регионами. В настоящее время нужно увеличивать результативность социальной поддержки государства, решать проблемы демографии и сокращать рост потребительских цен [4, с. 113–117].

Список литературы

1. Сапунова Т.А. Перспективы развития стратегического управления региональными социально-экономическими системами в условиях кризисной экономики / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов // Вестник ИМСИТа. – Краснодар. – №1–2. – С. 18–20.
2. Сапунова Т.А. Система стратегического планирования Российской Федерации / Т.А. Сапунова, А.М. Короткая // Вестник ИМСИТа. – 2015. – №1. – С.12–16.
3. Сапунова Т.А. Стратегическое управление региональными социально-экономическими системами в условиях кризисной экономики. Современные научные исследования: исторический опыт и инновации / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов. – Краснодар ИМСИТ, 2015. – С. 58–62.
4. Сапунова Т.А. Россия в системе мирового стратегического развития. Научная дискуссия: вопросы экономики и управления / Т.А. Сапунова, А. Кравец. – М.: Международный центр науки и образования, 2014. – №10 (31). – С. 113–117.

Сапунова Татьяна Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Кулик Елена Васильевна

студентка

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В РФ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные тенденции прямых иностранных инвестиций в целом и их ключевые понятия, а также произведен анализ инвестиций в Российской Федерации за предыдущие года и составлен прогноз на будущий период, а именно с 2017 по 2020 года.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, прогноз инвестиций.

Краснодарский край является одним из наиболее экономически и инфраструктурно развитых регионов Российской Федерации. Это обусловлено, в первую очередь, хорошими природно-климатическими условиями и сельскохозяйственной деятельностью региона. Край обеспечивает страну выходом к Закавказью и Черноморскому бассейну, что позволяет устанавливать международные отношения с рядом стран, в том числе стран-ЧЭС [1].

Достаточно мощным инвестиционным потенциалом обладает Кубань. Краснодарский край входит в пятерку регионов с максимальными показателями инвестиционной привлекательности и минимальным риском. При этом уровень зарубежных инвестиций за последние годы значительно снизился. За 2016 год в консолидированный бюджет Российской Федерации в целом по Краснодарскому краю поступило около 258 млрд рублей, что на 39,4 млрд рублей или 18,1% больше, чем в 2015 году. В федеральный бюджет было перечислено 86,8 млрд рублей налогов и платежей.

100 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития

Краснодарский край всегда занимает высокие позиции в рейтинге регионов РФ.

В таблице 1 можно наглядно посмотреть и сравнить ранг потенциала разных регионов.

Таблица 1

Инвестиционный потенциал и риск субъектов РФ в 2016 году [2]

| Ранг потенциала | Регион (субъект федерации) | Ранг риска | Доля в общероссийском потенциале, (%) |
|-----------------|----------------------------|------------|---------------------------------------|
| 1 | г. Москва | 14 | 13.793 |
| 2 | Московская область | 9 | 5.886 |
| 3 | г. Санкт-Петербург | 7 | 4.743 |
| 4 | Краснодарский край | 1 | 2.736 |
| 5 | Свердловская область | 26 | 2.566 |
| 6 | Республика Татарстан | 8 | 2.396 |
| 7 | Красноярский край | 43 | 2.234 |
| 8 | Нижегородская область | 12 | 2.008 |
| 9 | Ростовская область | 21 | 1.884 |
| 10 | Ростовская область | 27 | 1.884 |
| ... | | | |
| 84 | Республика Калмыкия | 78 | 0.173 |

Высокие позиции региона обусловлены рядом факторов:

- удобное географическое положение, что открывает выход к международным морским путям;
- состояние инфраструктуры: международные аэропорты, 8 морских портов, одна из лучших сетей автомобильных дорог;
- богатый природно-ресурсный потенциал: плодородные почвы, емкая сырьевая база, крупнейшие в стране нефтяные терминалы;
- внешнеэкономическая деятельность;
- высокий уровень развития туризма.

Благоприятные факторы региона позитивно влияют на повышение экономических показателей РФ в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Инвестиционная деятельность Краснодарского края реализуется в соответствии со стратегией социально-экономического развития до 2020 г.

На рисунке 1 опубликован прогноз прямых иностранных инвестиций в России на будущий период по годам. На графике он выглядит следующим образом [3].

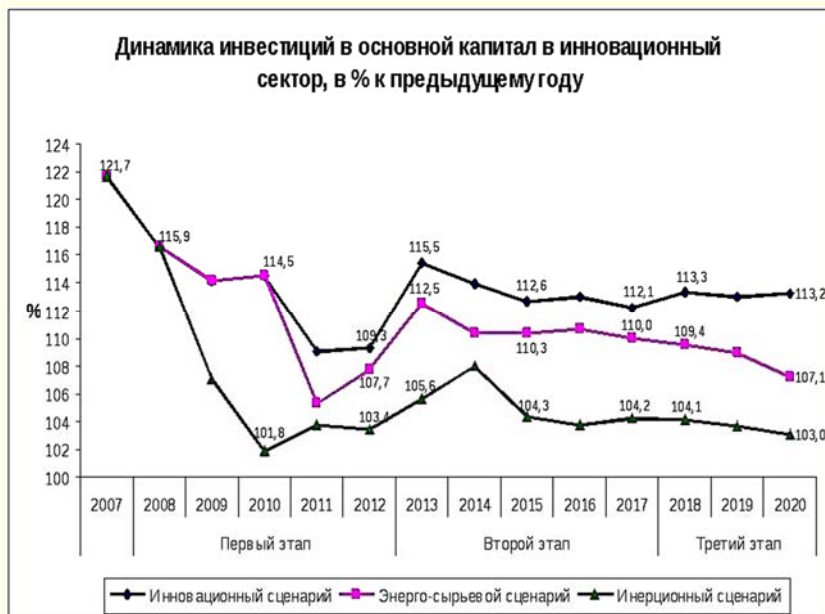


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал в инновационный сектор, в % к предыдущему году

По данному прогнозу можно сделать вывод, что прямые иностранные инвестиции в России (Краснодарском крае) в будущем будут умеренные и значительных изменений не приобретут.

В 2016 году в экономику Краснодарского края вложено 693,2 млрд руб., при запланированных 570 млрд руб. инвестиций в основной капитал полному кругу хозяйствующих субъектов и индивидуальных застройщиков с учетом досчета на неформальную деятельность с темпом роста 122%.

Наиболее привлекательными для инвестиционных вложений организаций по итогам 2016 года являлись следующие направления:

- транспорт и связь – 206,7 млрд руб. (инвестиции в отрасль составили 38% от общего объема инвестиций края);
- обрабатывающие производства – 113,7 млрд руб. (20,6%);
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 23,5 млрд руб. (3,9%);
- развитие сельского хозяйства – 17,6 млрд руб. (3,6%);
- здравоохранение и предоставление социальных услуг – 8,8 млрд руб. (1,6%).

По статистике большая часть всех инвестиционных средств оперирует в Краснодаре (около 130 млрд), Сочи (100 млрд) и Новороссийск (в среднем 30 млрд).

В Краснодарском крае успешно реализованы инвестиционные проекты таких международных компаний как Knauf, Claas, Philip Morris, Nestle, Bonduelle, Cargill, Lafarge, AnadoluCam, Metro, Auchan.

В план мероприятий 2017–2018 гг. по стабилизации инвестиционного климата входят:

- формирование прогноза кадровых потребностей инвестиционных проектов; содействие работодателям, реализующим инвестиционные проекты;
 - увеличение максимального срока предоставления льготы по уплате налога на имущество организаций для инвесторов;
 - оптимизация административных процедур, связанных с предоставлением государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности;
 - расширение портфеля финансовых механизмов и инструментов стимулирования инвестиционной деятельности;
 - организация эффективной системы сопровождения инвестиционных проектов;
 - повышение уровня доступности информации для потенциальных инвесторов о существующих мерах поддержки инвестиционной деятельности; продвижение инвестиционного потенциала Краснодарского края.
- Таким образом, из выше изложенного видно, что политика привлечения иностранных инвестиций в черноморские страны и развития торговли является двигателем устойчивого развития, стабильности и процветания граждан Черноморского региона. Экономика Краснодарского края нуждается в инвестициях, в том числе иностранных партнеров, для поддержания своей конкурентоспособности, развития приоритетных направлений и устранения провалов в своей деятельности.

Список литературы

1. Сапунова Т.А. Перспективы развития стратегического управления региональными социально-экономическими системами в условиях кризисной экономики / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов // Вестник ИМСИТа. – №1–2. – С. 18–20.
2. Сапунова Т.А. Система стратегического планирования Российской Федерации / Т.А. Сапунова, А.М. Короткая // Вестник ИМСИТа. – 2015. – №1. – С. 12–16.
3. Сапунова Т.А. Стратегическое управление региональными социально-экономическими системами в условиях кризисной экономики. Современные научные исследования: исторический опыт и инновации / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов. – Краснодар: ИМСИТ, 2015. – С. 58–62.
4. Коваленко В.С. Инвестиционный климат Краснодарского края и стран Черноморского региона / В.С. Коваленко, А.И. Шевченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/31723712-Investicionnyy-klimat-krasnodarskogo-kraya-i-stran-chernomorskogo-regiona.html> (дата обращения: 02.05.2017).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Воронина Олеся Алексеевна

студентка

Журавлева Татьяна Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный
радиотехнический университет»

г. Рязань, Рязанская область

DOI 10.21661/r-310902

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

***Аннотация:** статья посвящена проблеме финансовых рисков и их диагностики в условиях малого бизнеса. Рассмотрены виды рисков и оценка по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на основе разработанного интегрального показателя. Приведен пример расчета по данным реальной организации.*

***Ключевые слова:** финансовые риски, малый бизнес, рыночные риски, кредитные риски, риск ликвидности, управление рисками, анализ финансового состояния организации.*

В процессе финансово-хозяйственной деятельности любая организация подвергается влиянию внутренних и внешних факторов. В связи с этим возникают различные риски, способные существенно влиять на финансовое положение организации и финансовые результаты ее деятельности.

Финансовый риск предприятия – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности [13, с. 141].

Финансовая устойчивость малых предприятий по сравнению с крупными и средними предприятиями достаточно низкая, а соответственно уровень финансовых рисков зачастую высок.

В настоящее время положение малого и среднего бизнеса особенно зависит от финансовых рисков предприятий. Санкции, с одной стороны, создают проблемы для экономики, но в то же время, открывают новые горизонты для развития малого и среднего бизнеса [9, с. 32].

Со стороны государства, малый бизнес наделяется не только мерами налоговых освобождений, но и различными дотациями, займами, ссудами на льготных условиях. Последние 5 лет появляется множество различных фондов, ... которые поддерживают малый бизнес [10, с. 120].

Формирование представления о финансовом положении возможно по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, в которую в соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [1] могут быть

включены дополнительные показатели и пояснения с целью обеспечения заинтересованных пользователей более полной информацией о деятельности организации. Согласно Информации № ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» [3] в пояснениях необходимо раскрыть данные о рисках хозяйственной деятельности, что является одной из составляющих системы внутреннего контроля организации.

Различают следующие виды рисков: финансовые, правовые, страновые и региональные, репутационные, др.

Информация о финансовых рисках представляется с подразделением на: рыночные, кредитные риски и риски ликвидности.

Рыночные риски связаны с изменением ситуации на рынке, т.е. цен, процентных ставок, курсов иностранных валют и т. д.

Кредитные риски могут возникнуть из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по предоставленным другим лицам заемным средствам (в том числе в форме отсрочки и рассрочки оплаты за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги). В частности, раскрывается информация о сомнительной дебиторской задолженности, обесценившихся предоставленных займах, дебиторской задолженности на отчетную дату, о положении дебитора, т.е. его дееспособности, правоспособности, деловой репутации, финансовом состоянии на отчетную дату и т. д.

Риск ликвидности связан с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность по полученным кредитам и займам, и т. п. Также в данной группе рисков раскрывается риск банкротства или ликвидации организации, если таковой существует.

Информация о рисках подлежит раскрытию в бухгалтерской (финансовой) отчетности или в пояснениях к ней, также она может быть оформлена в виде отдельного раздела пояснений или в виде отчета о рисках.

Для устранения рисков или минимизации их негативных последствий в современных условиях необходимо грамотное управление финансовыми рисками.

В научной литературе выделяют различные методы управления финансовыми рисками предприятий, но многие из них носят общий характер и могут быть применены для оценки и управления финансовыми рисками на крупных и средних предприятиях, но реже используются для оценки рисков малых предприятий, так как не учитывают специфических особенностей действительности и действия рискообразующих факторов малых предприятий [14, с. 638].

Исследования, проводимые в крупных международных компаниях, показали, что в основном анализом и оценкой финансовых рисков, а также разработкой системы управления финансовыми рисками занимаются только крупные компании [14, с. 639].

Иная ситуация в малом бизнесе. Здесь оборот капитала, численность персонала и иные показатели хозяйственной деятельности не столь масштабны, поэтому руководители, как правило, пренебрегают возможно-

стью оценки и управления финансовыми рисками. Такая политика организации может стать для нее губительной, так как не замеченные вовремя отклонения могут привести к утрате платежеспособности и банкротству.

И.Б. Бабленков в своей статье «Финансовые риски и их влияние на развитие малых предприятий» [8] приводит алгоритм управления финансовыми рисками, представленный на рисунке 1.



Рис. 1. Процесс управления финансовыми рисками

Таким образом, управление финансовыми рисками предполагает их диагностирование. В рамках данной статьи рассмотрим диагностику финансовых рисков на основе анализа данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для этого, во-первых, обратимся к специфике проведения анализа финансового состояния малого предприятия. Так, согласно А.Д. Шеремету с учетом исследований О.Н. Буровой в области анализа финансового состояния малых предприятий с использованием данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, можно выделить следующие его направления:

1. Анализ структуры активов и пассивов.
2. Анализ финансовой устойчивости.
3. Анализ ликвидности.
4. Анализ платежеспособности.
5. Анализ рентабельности.
6. Анализ деловой активности.
7. Анализ вероятности банкротства.

Далее уместно выделить лишь те аспекты анализа финансового состояния, которые подходят непосредственно для диагностики финансовых рисков. В нашем случае это третий и седьмой пункты, что объяснимо смыслом самих понятий финансовых рисков.

Рыночный риск, исходя из его специфики, описанной выше, не поддается диагностике на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Согласно Н.С. Костюченко, кредитный риск – это риск возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед организацией в соответствии с условиями договора.

Кредитный риск возникает в тот момент, когда контрагент вступает в кредитные отношения в качестве заемщика [6, с. 58].

Величина кредитного риска измеряется суммой, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Оценка

кредитного риска корпоративных заемщиков может осуществляться двумя способами: качественным и количественным [6, с. 61].

Качественный способ предполагает составление шкалы показателей риска для заемщика, среди которых: платежный риск (показатели ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности); риски обеспечения (срок реализации залога, процент покрытия ссуды, наличие оценки независимого оценщика); прочие риски (деловая репутация заемщика, наличие просроченной задолженности). Количественный способ предполагает увеличение уровня кредитного риска, найденного при качественном способе в процентах на размер кредита. К сожалению, данные показатели также невозможно определить исходя только из данных бухгалтерской (финансовой) отчетности организации-заимодавца, так как упрощенная форма бухгалтерского баланса, применяемая в условиях малого бизнеса, согласно Приказу Минфина России №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2], не содержит в активе отдельной строки «Дебиторская задолженность».

Наибольший интерес для нас представляет риск ликвидности. Как отмечалось ранее, в данной группе рисков рассматривается способность организации своевременно и полно погасить свои обязательства. При этом активы и обязательства могут исследоваться интервально, т.е. уместно составление агрегированного баланса для последующего сопоставления групп активов и пассивов. Кроме того, важно отметить, что здесь также раскрывается риск банкротства при его наличии.

Оценка риска ликвидности ... с помощью относительных показателей осуществляется посредством анализа отклонений от рекомендуемых значений [11, с. 202].

Определившись с тем, что для диагностики финансовых рисков по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности мы можем использовать показатели ликвидности и банкротства, обратимся непосредственно к методике их оценки.

Для анализа ликвидности баланса активы баланса группируются по степени убывания ликвидности, а пассивы баланса – по степени срочности оплаты обязательств [5, с. 21].

Происходит расчет коэффициентов абсолютной, критической и текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности отражает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих текущих обязательств в течение предстоящего года [12, с. 459].

Коэффициент быстрой (критической, промежуточной) ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств и ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию.

Коэффициент абсолютной ликвидности – это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть текущих обязательств может быть погашена немедленно [12, с. 460].

Для анализа ликвидности организации А.Д. Шермет использует расчет трех вышеуказанных финансовых коэффициентов. Рекомендуемые значения данных коэффициентов и способ их расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1

Коэффициенты ликвидности

| Показатели | Нормальные ограничения | Способ расчета |
|-------------------------------------|------------------------|----------------------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности | $\geq 0,2$ | $A1/(П1+П2)$ |
| Коэффициент критической ликвидности | ≥ 1 | $(A1+A2)/(П1+П2)$ |
| Коэффициент текущей ликвидности | ≥ 2 | $(A1+A2+A3)/(П1+П2)$ |

Что касается анализа вероятности банкротства, то согласно методике О.Н. Буровой, он проводится с использованием показателя, способ расчета которого приведен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ вероятности банкротства

| Показатель | Способ расчета | Значение |
|---------------------|---|----------|
| Прогноз банкротства | $(\text{Запасы} + \text{Наиболее ликвидные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}) / \text{Валюта баланса}$ | >0 |

Следует заметить, что расчет отдельных показателей, характеризующих уровень финансового риска предприятия, является не всегда достаточным и отражает общее положение предприятия во внешней среде [14, с. 641].

Комплексная оценка финансового риска предполагает расчет интегрального показателя финансового риска предприятия, границы которого можно рассчитать, зная нормальные значения вышеуказанных показателей.

$$\text{Интегральный показатель} = \frac{K_{\text{абс. л.}} + K_{\text{пром. л.}} + K_{\text{тек. л.}} + K_{\text{банк.}}}{4}$$

Если принять коэффициенты за их значения, равные пороговым, т.е. 0,2, 1, 2 и 0 соответственно, то значение интегрального показателя должно быть не меньше 0,8.

Далее при расчете значений интегрального показателя при условии, что хотя бы один из них отклоняется от нормы, было получено среднее значение, равное 0,6. И во втором случае, когда отклоняются два из четырех значений, было получено 0,4. При этом для первого варианта имели отклонение среднего от наибольшего на 0,2 и от наименьшего на 0,35. Для второго варианта по 0,35 в каждом случае. Таким образом, среднее отклонение составило 0,3. Значит, полученное выше значение 0,8 необходимо увеличить на 0,3, учитывая колебания значений коэффициентов в числителе вышеобозначенной формулы. Тем самым, была составлена следующая градация значений интегрального показателя финансовых рисков по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности:

- > 1,1 – низкий уровень рисков;
- от 1,1 до 0,8 – удовлетворительный уровень;
- от 0,8 до 0,6 – средний уровень;
- от 0,6 до 0,4 – высокий уровень;
- < 0,4 – критический уровень.

При этом особое внимание и углубленная диагностика требуется уже с удовлетворительного уровня, т.к. не исключается взаимное перекрытие

значений коэффициентов. Мы можем иметь несколько слишком завышенных или заниженных значений, которые повлекут ложную оценку. В таком случае, именно на них в дальнейшем и следует сосредоточить внимание. Таким образом, своевременный расчет интегрального показателя может послужить сигналом к дальнейшим исследованиям пользователей отчетности.

Перейдем непосредственно к оценке практической значимости интегрального показателя. Для этого рассчитаем его, используя данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Капитал».

Таблица 3

Бухгалтерский баланс ООО «Капитал» за 2014–2015 гг., тыс. руб.

| Наименование показателя | Код строки | На 31 декабря 2015 г. | На 31 декабря 2014 г. |
|---|------------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Актив</i> | | | |
| Материальные внеоборотные активы | 1150 | 10 | 21 |
| Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы | 1110 | – | 1 |
| Запасы | 1210 | 29 | 39 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 12 | 36 |
| Финансовые и другие оборотные активы | 1260 | 516 | (17) |
| <i>Баланс</i> | 1600 | 568 | 80 |
| <i>Пассив</i> | | | |
| Капитал и резервы | 1360 | 343 | (77) |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 225 | 157 |
| <i>Баланс</i> | 1700 | 568 | 80 |

По данным таблицы 3 составим агрегированный баланс (таблица 4), и вычислим средние значения необходимых строк для обеспечения объективности суждения по результатам отчетного года.

Далее рассчитаем значения коэффициентов ликвидности (К абс.л. – абсолютной ликвидности, К пром.л. – промежуточной ликвидности, К тек.л. – текущей ликвидности) и банкротства (К банк.):

$$К \text{ абс.л.} = 24/191 = 0,13;$$

$$К \text{ пром.л.} = (24 + 249,5)/191 = 1,43;$$

$$К \text{ тек.л.} = (24 + 249,5 + 34)/191 = 1,61;$$

$$К \text{ банк.} = (34 + 24 - 191)/324 = -0,41;$$

$$\text{Интегральный показатель} = (0,13 + 1,43 + 1,61 - 0,41)/4 = 0,69.$$

Таким образом, по состоянию на 2015 год в ООО «Капитал» имеется средний уровень финансовых рисков, что связано со сниженными показателями коэффициентов ликвидности и банкротства. В целом, из рассмотренных показателей в нормальных границах находится только коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности стремятся к нормальным значениям, а особое внимание следует обратить на вероятность банкротства.

Таблица 4

Агрегированный баланс ООО «Капитал» 2014–2015 гг., тыс. руб.

| Группы активов и пассивов | Период | | Среднее значение |
|---|---------|---------|------------------|
| | 2014 г. | 2015 г. | |
| А1 – активы абсолютной ликвидности представлены строкой 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» | 36 | 12 | 24 |
| А2 – активы высокой ликвидности представлены строкой 1260 «Финансовые и другие оборотные активы», так как в основном содержание этой строки приходится на дебиторскую задолженность | (17) | 516 | 249,5 |
| А3 – активы низкой ликвидности – 1210 «Запасы» | 39 | 29 | 34 |
| А4 – труднореализуемые активы, где отражены внеоборотные активы организации | 22 | 11 | 16,5 |
| П1 – краткосрочные пассивы – 1520 «Кредиторская задолженность» | 157 | 225 | 191 |
| П4 – постоянные пассивы – 1360 «Капитал и резервы» | (77) | 343 | 133 |
| Баланс | 80 | 568 | 324 |

В ходе исследования был предложен и апробирован способ расчета интегрального показателя финансовых рисков для организаций малого бизнеса на основе данных упрощенной формы бухгалтерского баланса путем объединения показателей ликвидности и банкротства. Кроме того, разработана градация значений данного интегрального показателя на основе пороговых значений входящих в него коэффициентов.

Наличие финансовых рисков может отрицательно повлиять на деятельность малых предприятий. Сегодня малый бизнес – незаменимый субъект рыночных отношений. Он удовлетворяет потребителей широким спектром товаров и услуг, легко реагируя на любые изменения в спросе.

Таким образом, регулярная диагностика финансовых рисков в условиях малого бизнеса имеет большое значение, ведь своевременная реакция руководства организации на наличие тех или иных рисков обеспечивает ее стабильное функционирование, что в глобальном масштабе отражается на экономическом и социальном состоянии страны.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
2. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 №66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 №18023).
3. Информация Минфина РФ № ПЗ – 9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности».

4. Бурова О.Н. Совершенствование оценки финансового состояния малых организаций в Российской Федерации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / О.Н. Бурова. – М., 2015. – 170 с.
5. Данилова М.Н. Анализ финансовой отчетности. Финансовый анализ [Текст] / М.Н. Данилова. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2012. – 88 с.
6. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков [Текст] / Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2013. – 208 с.
8. Бабленков И.Б. Финансовые риски и их влияние на развитие малых предприятий [Текст] / И.Б. Бабленков // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №1. – 7 с.
9. Бегимкулов Г.А. Финансовые риски предприятий малого и среднего бизнеса в условиях санкций против России [Текст] / Г.А. Бегимкулов, Г.Г. Шогдинов, С.П. Сазонов // Актуальные вопросы развития современного общества, сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 32–34.
10. Бескоровайная Н.Н. Влияние финансовых рисков на экономическое развитие бизнеса в России [Текст] / Н.Н. Бескоровайная // Форум. Гуманитарные и экономические науки. – 2017. – №1 (10). – С. 120–124.
11. Ким Е.Х. Анализ и управление финансовыми рисками в малом бизнесе [Текст] / Е.Х. Ким, Н.В. Дербас // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2016. – Т. 2. – С. 201–203.
12. Колмыкова Е.С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» [Текст] / Е.С. Колмыкова // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 458–460.
13. Носова Ю.С. Финансовые риски предприятия в современных условиях [Текст] / Ю.С. Носова, А.А. Сысоев, Т. Г. Дроздова // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. – 2015. – №1. – С. 141–146.
14. Рахманова М.С. Методика управления финансовыми рисками малых предприятий [Текст] / М.С. Рахманова // Фундаментальные исследования. – 2015. – №12–3. – С. 638–642.

Сапунов Андрей Владимирович

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Чистякова Наталья Олеговна

студентка

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

НЕОБХОДИМО ЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы разработки стратегических планов малых предприятий в условиях мирового финансового кризиса. Авторы отмечают мобильность малого бизнеса как одно из преимуществ.

Ключевые слова: планирование, малый бизнес, стратегия, развитие, этапы, рост, бизнес, план, оценка, инструмент, возможности.

По своему существу стратегия есть набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности для органичного, последовательного приспособления к изменяющимся требованиям внешней среды.

Соответственно термином «стратегические решения» обозначаются решения, которые имеют кардинальное значение для функционирования бизнеса и ведут за собой долговременные и необратимые последствия.

И. Ансофф выделяет следующие виды стратегического управления, используемые в зависимости от степени нестабильности внешней среды:

- управление на основе экстраполяции (долгосрочное планирование), применяющееся в условиях сравнительно невысокой степени нестабильности;

- управление на основе прогнозирования изменений (стратегическое планирование, выбор стратегических позиций), применяющееся при средних значениях степени нестабильности;

- управление на основе гибких экспертных решений (ранжирование стратегических задач, управление по слабым сигналам, управление в условиях стратегических неожиданностей, когнитивная структуризация), применяющихся для условий существенной нестабильности внешней среды.

Данный список может быть дополнен еще одним типом стратегического управления, основанным на интеграции экспертных методов и аналитического инструментария, и заключающимся в адаптации социально-экономической системы к внешним воздействиям. Использование этого типа стратегического управления будет эффективно на микроуровне, когда высока степень нестабильности внешней среды, и в процессе реализации стратегии велика вероятность появления отклонений от запланированных результатов.

За последние десять лет в России заметно возросло число предприятий малого бизнеса. Это вовсе не удивительно: после изменений в экономической части страны, появился простор для творческого самовыражения предпринимателей в самых различных сферах бизнеса. Существует мнение, что основными преимуществами малого бизнеса являются такие факторы, как гибкость, мобильность и возможность быстро адаптироваться к переменам условий экономики на рынке. Но все-таки, сегодняшний день далеко не каждый готов рискнуть и открыть свой бизнес. Все же, те, кто решился на этот шаг, нередко оказываются обреченными на провал. В чем же истинная причина подобных неудач? Может быть, дело в неэффективном маркетинге и некомпетентных работниках? Или неожиданно изменились потребительские предпочтения и снизился спрос на продаваемый продукт или услугу? В любом случае, подобные обстоятельства говорят о неграмотно построенной стратегии, не способной учесть те или иные события. Но ведь всего учесть невозможно. В таком случае нужна ли вообще стратегия малому бизнесу?

Постоянный рост такого бизнеса создает большую конкуренцию, поэтому для получения максимального дохода предприятию малого бизнеса необходимо выбрать правильную стратегию. Считается, что это даст предприятию, при постоянно меняющихся обстоятельствах, возможность занять жесткую позицию на рынке, а также создаст условия для эффективной конкурентной борьбы с ему подобными предприятиями.

Многие владельцы малых предприятий не являются профессионалами своего дела и не имеют необходимого образования, которое могло бы сделать их более компетентными в определенных аспектах ведения бизнеса. Многие из них просто не понимают того, что такое стратегии, каково ее

влияние на жизнедеятельность компании. В таких условиях невозможно говорить о возможности грамотной разработки стратегии собственного предприятия начинающим бизнесменам. Их потенциальные неудачи, в таком случае, можно списать на неопытность. Но даже в опыте огромных корпораций с многовековой историей, имеющих огромные прибыли и большие доли рынка были примеры стратегий, которые повлекли за собой большие убытки. Это мог быть выпуск продукта, который абсолютно не пользовался спросом, или же смена имиджа, которая повлияла на лояльность потребителей. Интересно, что ошибки, которые допустило руководство этих компаний, кажутся сейчас элементарными даже обычным студентам. Это объясняется ретроспективным мышлением человека – прошлое кажется гораздо более закономерным, чем оно было на самом деле.

Мы думаем, что понимаем причины произошедших событий. Нам нужны причины, так как они являются частью нашей системы мышления. Но настоящих причин может быть огромное множество, и они могут быть нам неизвестны. Из-за того, что в настоящее время мы имеем огромный объем информации о конкурентах, ценах на ресурсы и курсах валют является открытой, может появиться иллюзия понимания динамики рынка. На основе этой информации и строится стратегия предприятия, и часто различные риски и маловероятные события не учитываются. На деле же большое количество данных ничего не подтверждает, но единичный случай способен все опровергнуть.

Более того, на способность предпринимателя смотреть в будущее своей компании и в соответствии с этими представлениями разрабатывать стратегию влияет тот факт, что более известными и доступными являются, как правило, примеры успеха компаний. Вести бизнес в условиях подобной неопределенности и искаженных представлений о реальности делает разработку подобной стратегии на долгий период бессмысленной.

Таким образом, малому бизнесу необходимо сконцентрироваться на мобильности. Как таковая детально проработанная стратегия ему не нужна, нужно лишь видеть основное направление развития. Начинать следует с реалистичных и точно определенных целей, включающих сроки выполнения, и при этом, если потребуется, нужно всегда быть готовым сменить план. Малому предприятию необходимо уметь пользоваться своей гибкостью и не только переключаться на новый рынок быстро, появившись там привлекательная возможность, но и быть готовым, быстро, бросить продукт, поскольку у него нет лишних ресурсов, чтобы тратить их на изначально проигрышный план. Здесь как нигде необходима быстрая реакция на ошибки и извлечение из них уроков.

Для того, чтобы преуспеть в ведении малого бизнеса, не обязательно тщательно прорабатывать стратегию, достаточно следовать некоторым общим правилам. В первую очередь, нужно уметь заметить свои преимущества и пользоваться ими. Можно извлечь выгоду даже из размера предприятия: известно, что чем больше размеры компании, тем больше у нее уязвимых мест; чем расширений проект, тем больше риск, что какой-то из его этапов не будет выполнен. Малого бизнеса эти проблемы касаются в меньшей степени.

Кроме того, не стоит забывать, что бизнес должен быть похож на организм, а не на механизм. Понятно, что механизмы зачастую на короткие периоды времени более эффективны, предсказуемы и управляемы, чем

организмы. Организмы неидеальны, но зато живучи. Следовательно, и в бизнесе мы должны искать не максимальный эффект, не совершенство и не полной управляемости, а стремиться, прежде всего, к максимальной выживаемости, даже в ущерб текущей прибыльности.

Подводя итог, следует сказать, что в долгосрочном периоде выигрывает тот, кто научился извлекать выгоду не только из рутинной деятельности компании, но и из непредсказуемых событий. И даже если первая попытка не увенчалась успехом, не стоит опускать руки. Как показывает практика, только опыт, включая неудачи, делает людей и бизнес жизнеспособными.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 2010. – 519 с.
2. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Дроздова В.А. Нужна ли стратегия малому бизнесу.
4. Сапунов А.В. Стратегическое управление экономикой региона: Дис. ... канд. экон. наук. – Майкоп, 2006. – 149 с.
5. Сапунов А.В. Стратегическое управление региональными социально-экономическими системами в условиях кризисной экономики / А.В. Сапунов, Т.А. Сапунова // Современные научные исследования: исторический опыт и инновации: Сборник материалов Междунар. науч.-практ. конф. – Краснодар: ИМСИТ, 2015. – С. 58–62.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

Маркин Евгений Сергеевич

магистрант

Ларионова Надежда Павловна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный аграрный
университет Северного Зауралья»

г. Тюмень, Тюменская область

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

***Аннотация:** в работе рассматривается конкурентоспособность компании «Тюменьмолоко». Предлагаются приоритетные направления повышения конкурентоспособности предприятия.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, молочная продукция, компания, приоритетные направления развития.*

В условиях перехода России к открытой рыночной экономике, борьбы за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требуется создание и производство действительно конкурентоспособных товаров. В этой связи возникает проблема поиска экономически рациональных уровней конкурентоспособности товаров и затрат на их достижение. Все это повышает роль управления в целенаправленном воздействии на качество, а через него – на конкурентоспособность продукции [2, с. 17].

На сегодняшний день российский рынок молочной продукции постоянно пополняется разнообразной продукцией как зарубежных, так и отечественных производителей. Не является исключением рынок Тюменской области. В настоящее время в Тюменской области действует большое количество молочных предприятий различных форм собственности, где одним из крупнейших является ООО «Тюменьмолоко».

ООО «Тюменьмолоко» осуществляет свою хозяйственную деятельность в целях максимального удовлетворения потребностей населения г. Тюмени и всей Тюменской области в молочной продукции [8].

В борьбе с сегодняшней конкуренцией выигрывает только тот, кто при любых условиях достигает безупречного качества. На предприятии ООО «Тюменьмолоко» никогда не отступают от этого правила. Не смотря на новые технологии, ускоряющие процесс изготовления продуктов, коллектив этого предприятия по-прежнему использует традиционные способы и только натуральные ингредиенты. Именно поэтому молочная продукция здесь необыкновенно вкусна и чрезвычайно полезна. На предпри-

ятии идет постоянный поиск новых идей по созданию новинок, что обеспечивает непрерывное обновление ассортимента и позволяет своевременно удовлетворить самые разные вкусы потребителей [7].

На основании утвержденной в ООО «Тюменьмолоко» маркетинговой стратегии, удастся достигать в своей деятельности неизменно высокого качества продукции, оптимизации ассортимента товаров с учетом требований рынка. Проводятся мероприятия направленные на совершенствование системы оптимизации товарного ассортимента как наиболее точно отвечающего рыночному позиционированию компании; повышения качества продукции, в том числе за счет постоянного повышения квалификации персонала, снижение затрат сырья на всех этапах транспортировки, хранения и переработки [7].

Рассмотрим состав и структуру ассортимента молочной продукции компании в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура ассортимента молочной продукции
ООО «Тюменьмолоко»

| Наименование продукции | Количество наименований | Удельный вес, % |
|--------------------------|-------------------------|-----------------|
| Молоко питьевое | 7 | 11,0 |
| Кефир | 8 | 12,5 |
| Ряженка | 2 | 3,12 |
| Творог | 15 | 23,4 |
| Варенец | 1 | 1,6 |
| Напиток сывороточный | 2 | 3,12 |
| Сметана | 9 | 14,06 |
| Масло | 7 | 11,0 |
| Снежок | 3 | 4,7 |
| Бифилайф | 1 | 1,6 |
| Бифитон | 1 | 1,6 |
| Йогурт | 4 | 6,0 |
| Десерт «Першинское» | 1 | 1,6 |
| Сыр плавленый из творога | 3 | 4,7 |
| Итого | 64 | 100 |

Из данной таблицы видно, что наибольшую долю в структуре товарной продукции занимает творог – 23,4%, сметана – 14,06%, кефир – 12,5%, молоко питьевое – 11%, а наименьшую долю занимает варенец, десерт «Першинское», бифитон, бифилайф – по 1,6%.

Ежегодно, ассортиментная линейка на предприятии обновляется. Ведется постоянная работа по улучшению вкусовых характеристик продукции. ООО «Тюменьмолоко» производит молоко, кефир, сметану, творог, десерты, йогурты, масло, сыры и т. д. [7].

Для оценки конкурентоспособности, молочной продукции компании «Тюменьмолоко», были проведены маркетинговые исследования, а именно опрос с составлением анкеты через компьютерную сеть [6]. В анкетировании приняло участие более 30 человек в возрасте от 18 до 70 лет. После проведения маркетинговых исследований и обработки данных

были получены следующие результаты: покупатели употребляют молочные продукты каждый день, при этом предпочтение отдают традиционным продуктам – молоко, сметана, творог; при покупке потребителей привлекает внешний вид, цвет, вкус и запах продуктов, а также наличие упаковки.

Угроза появления новых конкурентов должна постоянно находиться в поле зрения руководства фирмы и устраняться в первостепенном порядке.

Рыночная власть покупателей ниже средней. Это связано с тем, что ООО «Тюменьмолоко» выполняет почти всю номенклатурную позицию услуг, которая уже существует в отрасли. Все остальные предприятия в совокупности не производят 100% номенклатурную позицию. В связи с этим, при планировании ассортимента производимой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Поэтому важно сформировать структуру продукции так, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли. Рассмотрим основные показатели продукции компании в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели деятельности ООО «Тюменьмолоко»

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 5258 | 4656 | 5054 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 729 | 370 | 696 |
| Себестоимость продаж, тыс. руб. | 2648 | 2245 | 2124 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 14 | 8 | 15 |
| Уровень рентабельности предприятия, % | 6 | 7 | 8 |

Из таблицы видно, что показатели имеют тенденцию к увеличению. Уровень рентабельности продаж снижен в 2014 г., а в 2013 г. и в 2015 г. находится на одном уровне. Уровень рентабельности предприятия по основным видам продукции так же в 2014 г. ниже, чем в 2013 г. и 2015 г. Но так как полученная предприятием выручка покрывает не только все затраты на реализацию товара и его производство, но и приносит некоторую прибыль, предприятие считается рентабельным.

Уровень рентабельности компании «Тюменьмолоко» показывает эффективность деятельности предприятия, ведется постоянный контроль за его финансовым состоянием, а также правильно распланирована производственная деятельность предприятия. Все это способствует получению максимальной прибыли [1, с. 60].

Можно сделать следующие выводы, что для достижения целей стратегии по повышению конкурентных преимуществ ООО «Тюменьмолоко» использует: расширение клиентской базы; проводится тщательная договорная работа; высокое качество обслуживания; расширение ассортимента; сохранение высокого качества продукции собственного производства. ООО «Тюменьмолоко» осуществляет свою хозяйственную деятельность в целях максимального удовлетворения потребностей населения г. Тюмени и всей Тюменской области в молочной продукции.

Проанализировав конкурентоспособность предприятия ООО «Тюменьмолоко», можно выделить следующие приоритетные направления [4, с. 52]:

1. Предприятие осваивает производство новых импортозамещающих видов продукции. Инвестиционный проект «Тюменские сыры» нацелен на импортозамещение, его реализация осуществляется в рамках государственной программы Тюменской области «Основные направления развития агропромышленного комплекса» на 2013–2020 годы. На сегодняшний день «Тюменьмолоко» уже производит «Российский», «Костромской», «Голландский» и «Пошехонский» сыры, а также сыры из козьего молока.

2. Компания обновляет оборудование, внедряет новые технологии и строит планы на дальнейшую модернизацию. Современное автоматизированное оборудование приобретено, в том числе, благодаря господдержке;

Компания «Тюменьмолоко» всегда готово радовать своих покупателей вкусными и полезными молочными продуктами!

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.Л. Челенков. – М.: Новости, 2014. – 250 с.
2. Горбашко Е.А. Управление качеством: Учебник для бакалавров – М.: Юрайт, 2012. – 463 с.
3. Ларионова Н.П. Необходимость антикризисной поддержки в условиях меняющейся мировой экономики // Аграрный вестник Урала. – 2009. – №10. – С. 72–73.
4. Ларионова Н.П. Государственная поддержка сельскохозяйственного производства Тюменской области и эффективность использования бюджетных средств. Экономика и менеджмент инновационных технологий. – М.: Международный научно-инновационный центр (ООО), 2016. – №3 (54). – С. 45–56.
5. Электронная отчетность и документооборот, обработка данных компаний ООО «СБИС ЭО» по Тюменской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sbis.format-it.net>
6. Электронная почта ООО «Тюменьмолоко» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: moloko@arsib.com
7. Тюменский городской портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.megatyumen.ru>
8. Информационное агентство «Покупаем Тюменское 2.0» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tyumenkoe.ru/manufacturers/company/11636>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Абдулкеримов Фарид Курбанисмаилович
магистрант

Федосова Татьяна Викторовна
канд. экон. наук, доцент

Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах СП
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
г. Таганрог, Ростовская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖКХ НА ПРИМЕРЕ АО ТПТС «ТЕПЛОЭНЕРГО»

***Аннотация:** в статье рассматривается сущность и основные направления совершенствования финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях ЖКХ. Авторами выявлены имеющиеся проблемы в данной области, а также предложены пути решения этих проблем.*

***Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, активы, краткосрочные обязательства, ликвидность.*

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта находится под наблюдением широкого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в ее результатах.

Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие ее непрерывной и эффективной деятельности. Для ее достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость. Анализ необходим для дальнейшего развития и для поиска улучшения финансового состояния. В наиболее общем виде в составе основных разделов анализа финансового состояния предприятия могут быть выделены: анализ активов и пассивов, доходов и расходов, анализ платежеспособности и ликвидности, анализ финансовой устойчивости.

Как видно из данных аналитического баланса активы предприятия уменьшились на 30 364 рублей или на 5,48%, в том числе за счет уменьшения внеоборотных активов – на 13 516 руб. или на 5,8%. В целом по АО ТЭПТС «Теплоэнерго» за отчетный год наблюдается увеличение внеоборотных и оборотных активов. Но произошло увеличение запасов на 23,7% и снижение краткосрочных финансовых вложений на 9,16%, так же уменьшения размера дебиторской задолженности на 5,8%.

Влияние данных показателей на структуру активов привело к не высокому проценту их роста, что представлено в колонке аналитического баланса «Изменение в % к изменению итога баланса». На 31 декабря 2014 г. значение собственного капитала составило 280 086 тыс. рублей.

Краткосрочные обязательства за анализируемый период увеличилась на 1,2% вследствие увеличения задолженности перед поставщиками и подрядчиками – на 8,7%. В 2015 году наблюдался существенный уменьшение суммы краткосрочной задолженности – на 11,35%. В 2014 году предприятие заметно сократило сумму краткосрочных обязательств, Инкассация дебиторской задолженности выступает источником средств для погашения кредиторской задолженности, таким образом, показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности могут сопоставляться.

Снижение величины активов организации связано, в первую очередь, с переоценкой основных средств.

С 2016 года дебиторская задолженность анализируемого предприятия уменьшилась на 6,2%. Как правило, уровень дебиторской задолженности отражает своевременность оплаты от потребителей.

Оборачиваемость дебиторской задолженности конец 2014 года составляет 5,75 ($554\,034/304\,505 = 1,82\%$), период погашения дебиторской задолженности 200,5 дня ($365/1,82=200,5$). Повышение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 г. свидетельствует о снижении риска непогашения задолженности. Дебиторская задолженность предприятия в основном состоит из задолженности покупателей и заказчиков, где большую долю задолженности составляет задолженность населения (80%). На протяжении анализируемого периода дебиторская задолженность превышает кредиторскую в 3 раза.

Активы предприятия ежегодно уменьшаются соответственно 10% и 5,4% в 2015 и 2016 гг. Уменьшение активов произошел в большей степени за счет внеоборотных активов (рис. 1).

Как демонстрирует диаграмма структуры активов предприятия, сумма внеоборотных активов понижается, и в течение анализируемого периода составляла 264 577 тыс. руб. в 2014 году, 230 287 тыс. руб. в 2015 г. и 216 771 тыс. руб. в 2016 г. Внеоборотные активы демонстрируют существенное понижение.

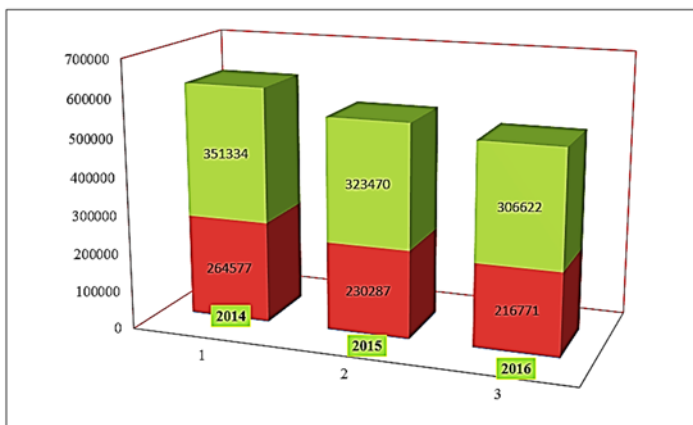


Рис. 1. Динамика структуры активов АО ТЭПТС «Теплоэнерго» тыс. руб.

Оборотные активы в 2015 году уменьшились в 2015 году на 7,9% с 351 334 тыс. руб. до 323 470 тыс. руб. В 2016 году сумма оборотных активов понизилась на 5,2% (16 848 тыс. руб.), и составила 306 622 тыс. руб.

Список литературы

1. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
2. Пужаев А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия / А.В. Пужаев. – М.: КноРус, 2013. – 336 с.
3. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
4. Оценка финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=883636> (дата обращения: 11.05.2017).

Артяева Мария Александровна

аспирант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет»

г. Санкт-Петербург

УТОЧНЕНИЕ ЭТАПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННОЙ ГОРНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: изменение условий рыночной экономики, рост интенсивности производства и конкуренции на рынках, стремление к повышению эффективности деятельности и используемых ресурсов определяют необходимость учета этих факторов при формировании стратегий развития вертикально-интегрированных компаний. В вертикально-интегрированных компаниях создаются возможности использования цепочек добавленной стоимости (ЦДС), включая увеличение объемов прибыли, получаемой предприятием, за счет решения проблемы двойной маржинализации, уменьшения транзакционных издержек, снижения неопределенности в работе с поставщиками, диверсификации, позволяющей снизить общий риск хозяйствования. Данные факторы необходимо учесть при разработке направления стратегии, при повышении эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе. Целью данной работы является уточнение методического подхода к разработке инвестиционной стратегии крупной компании с учетом специфики горной отрасли.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, вертикально-интегрированная компания, инвестиционный проект, процесс разработки стратегии.

Рассмотрим этапы процесса разработки инвестиционной стратегии компании.

На первом этапе формирования инвестиционной стратегии компаниям важно определить временные рамки ее реализации. Продолжительность периода зависит от отрасли, в которой функционирует компания, размера предприятия, его жизненного цикла. В горной компании также значимую

роль играют такие факторы, как: специфика продукции, степень государственного контроля, особенности рынка, ограничения по запасам полезного ископаемого.

Под вторым этапом понимается изучение экономических аспектов инвестиционной деятельности, исследование конъюнктуры рынка. Разные условия привлечения ресурсов определяют выбор источника инвестиций горных компаний, включая собственные средства, банковские кредиты, облигационные займы, лизинг оборудования, продажу акций.

На третьем этапе формирования инвестиционной стратегии осуществляется оценка потенциала компании и его взаимосвязь с инвестиционной стратегией. Под потенциалом понимаются финансовые возможности компании, маркетинговые возможности расширения объемов инвестиционной деятельности, диверсификационные возможности, кадровый потенциал.

На данном этапе компаниям горной отрасли следует учесть ограничения, с которыми встречается недропользователь. К ним относятся лицензионные обязательства, которые имеют определенные условия по срокам отработки и масштабам, а также имеют временные ограничения по срокам действия лицензии и срокам начала работ. Лицензионное соглашение может устанавливать временные рамки на подготовку технического проекта, выхода на проектную мощность, представления геологической информации на государственную экспертизу и т. п. Недропользователь также может столкнуться с ограничениями по уровню добычи минерального сырья, особыми условиями, связанные с платежами, взимаемыми при пользовании недрами, земельными участками, акваториями. (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, плата за землю или за акваторию и участок дна территориального моря, акцизы, налоги и сборы, и т. п.).

Также следует учесть требования рационального использования недр, которое подразумевает под собой наиболее полное извлечение запасов и минимизацией потерь при добыче и переработке полезного ископаемого.

На четвертом этапе происходит формирование целей стратегического развития компании, главной из которых является повышение рыночной стоимости. На этом этапе важно выявить приоритетные направления инвестирования и оценить уровень инвестиционных рисков. При принятии важных управленческих и организационных решений долгосрочного характера, в условиях ограниченности ресурсов, следует учитывать возможный конфликт интересов стейкхолдеров. Поэтому важно понимать ожидания различных групп влияния, создавать отношения взаимодействия и зависимости между группами влияния внутри компании.

На следующем, пятом этапе разработки инвестиционной стратегии определяется существующий уровень потенциала компании в комплексе с оценкой ее сильных и слабых сторон, возможных внутренних и внешних угроз. Рассматриваются наиболее приемлемые пути развития предприятия.

На шестом этапе компании необходимо определить объемы инвестиционных ресурсов и структуру их формирования.

На седьмом этапе формирования инвестиционной стратегии, как правило, осуществляется объединение целей и направлений инвестиционной деятельности. Вертикально-интегрированные компании нуждаются в разработке и освоении передовых инвестиционных технологий, повышающих технико-технологический потенциал отрасли. Определение вариан-

тов развития ресурсных возможностей отрасли ограничено неразвитостью использования механизма передовых инвестиционных технологий. Использование передовых инвестиционных технологий в вертикально-интегрированных копаниях, может поспособствовать технологическому обновлению отрасли. Здесь же происходит процесс формирования инвестиционной политики предприятия. Ее отличие от инвестиционной стратегии заключается в том, что она охватывает отдельные направления инвестиционной деятельности предприятия. На данном этапе широко распространено применение инструментов проектного управления.

На следующем шаге осуществляется формирование новых принципов инвестиционной культуры, создается эффективная система инвестиционного контроля.

На завершающем этапе производится оценка эффективности и результативности разработанной инвестиционной стратегии.

Оценка производится по следующим критериям:

1. Согласована ли стратегия с предполагаемыми изменениями внешней инвестиционной среды, а также с внутренним потенциалом предприятия.

2. Степень согласованности отдельных целей и целевых стратегических нормативов между собой.

3. Степень реализуемости инвестиционной стратегии.

4. Приемлемый уровень риска.

5. Экономическая эффективность инвестиционной стратегии. Определяется на основе следующих показателей: срок окупаемости капитальных вложений, сроки возврата вкладываемого капитала, общий срок возврата инвестиций, приведенные затраты, нормативный коэффициент эффективности инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционная стратегия горной компании имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при формировании инвестиционной стратегии предприятия в целом.

Основные из них:

1) деятельность горнодобывающего предприятия находится под контролем государственных органов;

2) недропользователь осуществляет свою деятельность согласно требованиям, находящимся в лицензии, на осуществление соответствующего вида деятельности;

3) срок службы горного предприятия зависит от количества запасов полезного ископаемого;

4) инвестиционный цикл на горном предприятии занимает длительное время;

5) недропользователь обязан выполнять требования рационального использования недр.

Список литературы

1. Ашихмин А.А. Оценка экономической эффективности инвестиций в проектной документации на разработку месторождений ТПИ: теория и практика // Рациональное освоение недр. – 2010. – №2. – С. 17–22.

2. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: Учеб. пособ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 623 с.

3. Лукасевич И.Я. Инвестиции: Учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – 413 с.

4. Маковецкий М.Ю. Инвестиции как ключевой фактор экономического роста // Финансы. – 2007. – №2–4.

5. Филиппов С.А. Концептуальный подход ЦКР–ТПИ Роснедр к оценке экономической эффективности технологических решений в проектах разработки месторождений в аспекте рационального и комплексного освоения недр // Рациональное освоение недр. – 2012. – №4. С. 30–41.

Вартанова Марина Львовна

канд. экон. наук, доцент, профессор РАЕ
ФГБОУ ВО «Российский государственный
социальный университет»

начальник отдела аспирантуры
ОАНО ВО «Московский психолого-
социальный университет»
г. Москва

УСИЛЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИВОСТИ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

***Аннотация:** автором статьи отмечено, что современное состояние агропродовольственной сферы показывает, что с каждым годом проблема продовольственного обеспечения населения продуктами питания становится важнейшей задачей. В нашей стране данная проблема наиболее актуальна в силу того, что в агропромышленном комплексе произошло резкое снижение его продуктивности в процессе трансформационных процессов. Решение противоречий вопроса зависит не только от производственных возможностей и биоклиматических условий функционирования агропромышленного комплекса, но также и от организации и развития сельского хозяйства страны.*

***Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, организация, продовольственный рынок, принципы, продовольственная безопасность, противоречия, производство, развитие, регион, сельское хозяйство, тенденции, факторы, эффективность.*

Рост сельского хозяйства, прилюдно оправдываемый политикой государства, в действительности испытывает влияние непростых противоречивых процессов. Наибольшая концентрация производства характерна для южных регионов и крупных аграрных холдингов. В то же время огромные территории находятся в состоянии упадка и испытывают сокращение численности народонаселения.

Традиционно в России при обсуждении вопросов продовольственной безопасности на первое место ставятся «вопросы производства, а не обеспечения физического и экономического доступа населения к продовольствию» [3].

Продовольственная безопасность – это такое состояние экономики России, в том числе ее АПК, при котором «население обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями и без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются его потребности в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами» [3].

Продовольственная безопасность страны представляет такое экономическое состояние, которое способно обеспечить население страны целиком и отдельного ее гражданина в частности доступом к продуктам питания в качестве, ассортименте и объеме, необходимым для личностного развития, здоровья и воспроизводства. Национальный уровень данного аспекта предполагает существование для населения стабильной доступности продовольствия, как в физическом, так и экономическом аспектах, продовольственной независимости государства по основным продуктам питания, а также развитие сельскохозяйственной отрасли.

Стремление советской власти к автаркии в течение не одного десятилетия привело к тому, что россияне стали отождествлять понятия «продовольственная безопасность» и «безопасность для государства», несмотря на то, что применявшиеся меры зачастую приводили к ухудшению экономической доступности продовольствия различным социальным прослойкам. Частично это было обусловлено очень долгой зависимостью России в советскую эпоху от импортных продуктов, в т. ч. мясных и зерновых. После дефолта 1998 года сельхозпроизводство росло, обгоняя промышленное, и почти вышло на уровень 1990 года. Если исключить засуху в 2010 году, то тенденция роста устойчивая. В то же время произошло существенное сокращение посевных площадей. Заброшенные земли незначительно возвратились за последние годы, а поголовье крупного рогатого скота продолжает сокращаться. Противоречивость этих тенденций свидетельствует о том, что в 2000-х годах восстановление сельского хозяйства происходило не повсеместно.

Сравнительный успех отдельных регионов, районов и хозяйств показал прирост сельхозпроизводства, но одновременно с этим громадные территории испытали сельскохозяйственный кризис. Различные регионы выходили из кризиса 90-х своими путями, это привело к усилению поляризации сельского пространства по осям «север – юг» и «пригород – периферия». Причиной тому природные контрасты очень крупного государства, неравномерная заселенность и депопуляция сельской местности. Наиболее успешными стали южные регионы, имеющие лучшие природные условия для сельскохозяйственной деятельности, и помимо этого сохранившие человеческий капитал.

Усиление противоречий в тенденциях последних 25 лет было обусловлено тем, что произошли существенные потери посевных площадей и параллельно укрепление значения растениеводства, увеличение объемов производства важнейших сельхозкультур, в частности зерна, и их экспорта в 2000–2010 годах.

Наибольшие изменения постигли пространственную структуру производства зерна. Оно все чаще концентрируется в районах, имеющих наиболее благоприятные природные условия. По показателям 2016 года 58% урожая зерновых собрали на юге европейской части и 21% в южных районах Поволжья и Урала, несмотря на то, что в совокупности площадь этих двух макрорегионов составляет 10% от всей российской территории. Кроме производства зерна положительные тенденции последних годов наблюдаются в тепличном производстве овощей в пригородной зоне, которое в какой-то мере может служить заменой импортным овощам.

Российское зерновое производство, можно сказать, вышло на советский уровень. Производственное потребление и переработка зерна, в том числе комбикорма для скота, резко уменьшились. Это дало возможность России для формирования излишков зерна, чтоб снова стать одним из его

самых крупных мировых экспортеров после десятилетий импорта зерновых в советскую эпоху. При этом в 2016 году доля пшеницы в общем объеме экспорта российского зерна составила 72,5%. Развитие зернового бизнеса как раз и повысило российскую сельскохозяйственную рентабельность. Однако остается насущной проблема значительной изменчивости урожайности и, как следствие, валовых объемов зерна.

Российскими властями, вдохновленными урожаями зерновых, запланировано увеличение экспортных объемов до 130 миллионов тонн. Предполагается, что этому должны поспособствовать дальнейшее повышение урожайности и возвращение в оборот заброшенных посевных площадей. В то же время не теряет актуальности проблема сырьевого характера отечественного экспорта, включая продукцию растениеводства. Ведь это служит источником дохода для производителей муки, макаронных изделий и прочего, закупающих российское зерно. Массовое возвращение заброшенных посевных площадей также остается спорным.

В 1990 году посевные площади составляли 119 миллионов гектаров, за эти годы примерно 40 миллионов из них было заброшено, то есть примерно третья часть. На это повлиял не только общий экономический кризис, но также и то, что огромная часть территорий с неблагоприятными для сельскохозяйственного природными и демографическими условиями, потеряв большие дотации советской власти, не смогла сохранить колхозы. В советские времена большое количество сельхозпредприятий, контролируемые партийными органами, распахиwały земель больше, чем действительно могли обработать.

Нечерноземные регионы в большей степени затронуло сокращение и составило примерно 13 миллионов гектаров, там начался отток населения еще в советское время и продолжается до сих пор. Примерно треть пахотных земель, расположенных вблизи крупных городов, можно вернуть в оборот, учитывая все природные и социальные сдерживающие факторы.

На Урале и Поволжье степные районы тоже испытали потери. Безлесность территории, спрос на зерно, а также наличие потенциала у местных жителей могут способствовать частичному восстановлению земель. Помимо этого, ощутимые потери коснулись степных районов Поволжья и Урала. Очень важно найти правильное соотношение пахотных и пастбищных земель. Необходимо развивать пастбищное мясное животноводство и учитывать, что значительная распашка в засушливых районах влечет экологические последствия.

Следует отметить, что самих южных районов европейской части российской территории потери практически не коснулись, там активно восстанавливаются посевные площади на фоне резкого увеличения доли зерновых культур, что сопровождается нарушением севооборота и истощение почв. Потери восточных регионов составили около 10 миллионов гектаров посевных площадей, и помимо этого продолжают потери населения. Хотя юг Западной Сибири обладает производственным потенциалом в сфере зерновых. Тем не менее, неизбежность значительного сокращения прежних российских посевных площадей очевидна, поскольку ключевым моментом является не площадь земель, а их рациональная и эффективная эксплуатация.

Произошли изменения в структуре использования посевных земель. Площадь посевов пшеницы, как приоритетного экспортного российского товара, увеличилась с 24 до 27 миллионов гектаров. Сокращение поголо-

вья скота послужило причиной того, что отведенные под кормовые культуры площади сократились в 2,6 раза. Потеря малопродуктивных земель ощутимо не повлияли на рост производства таких культур как зерновые, подсолнечник, сахарная свекла, а также продукции растительного происхождения в целом.

Поиск оптимального соотношения между растениеводческими и животноводческими отраслями стал одним из дискуссионных вопросов: экспорт зерна и закупка мяса (в особенности говядины) либо же восстановление собственного поголовья скота до советского уровня? В последнем случае уменьшаться излишки зерна для экспорта.

В животноводческом хозяйстве ситуация еще более сложная, чем в растениеводстве. Несмотря на то, что в последнее время наблюдается увеличение объемов мясного производства, происходит это в большей степени благодаря восстановлению птицеводства и свиноводства. По сравнению с советским животноводством современное российское отличаются большие потери племенного и селекционного хозяйства, восстановить которые весьма непросто. Производители, молодняк и цыплята закупаются предприятиями и, следовательно, довольно импортозависимы.

Уменьшение агропромышленного потенциала, резкий спад производства продукции сельского хозяйства привело «к увеличению импорта продовольственной продукции» [11]. В свою очередь высокая доля импорта способствовала постепенному вытеснению аборигенных (здешних) товаропроизводителей с местных рынков. При этом, «натиск зарубежной продукции привел к повышению цен, появлению некачественных товаров, дефициту по основным продуктам питания, особенно мясу» [11]. Негативность создавшегося положение заключается в том, что оно привело к запаздыванию формирования продовольственного рынка во всех регионах страны. За предыдущие годы сократился импорт говядины, в связи с санкциями и антисанкциями основные поставщики были заменены на страны Латинской Америки. В 2016 году 50% всего мяса было поставлено Бразилией, еще 15% Аргентиной и Парагваем. Остаток говядины шел из Республики Беларусь или через нее. Но главным стал переход потребителей на более дешевые свинину и мясо птицы, производство которых возросло. Рынок мяса в 2016 году на 60% состоял из птицы.

Для постсоветского периода было характерно быстрое сокращение молочного стада по причине выбраковки низкопродуктивных пород и плохого кормления скота. В течение 1990-х годов оно уменьшилось на 40%, и за последующие 15 лет текущего столетия дополнительно на 35%. Пропорционально сокращению производства снизилось и народное потребление молока и молочных продуктов. Большим ударом для молочных производителей стало введение импорта белорусских молочных продуктов, который отчасти заменил европейский импорт данных продуктов. В то же время модернизация и обновление породного состава стала возможна благодаря существенной государственной помощи, это позволило повысить надою молока от одной коровы (на сельхозпредприятиях эти показатели увеличились с 2,8 до 5,1 тонн молока от одной коровы в год, при этом в хозяйствах населения уровень остался 3,5–4 тонн).

Концентрация мясного производства, в частности птицы и свинины, по большей части приходится на большие предприятия и агрохолдинги, снабжающие крупные населенные пункты. В последнее время власти ока-

зывают поддержку, в том числе и государственным субсидированием кредитов, в основном крупным животноводческим и растениеводческим предприятиям.

Современное состояние аграрной экономики и продовольственного рынка требует «качественно нового развития межрегиональных и межотраслевых связей между регионами» [4], основанных на «взаимной заинтересованности и способности стать приоритетным направлением по увеличению производства дефицитных видов продукции и рациональному использованию продовольственных ресурсов» [11], а также «формировании и развитии существующих межрегиональных и межотраслевых продовольственных связей» [11], в том числе и создание новых, что становится «императивом социально-экономического развития продовольственного рынка страны» [11]. «Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе. При отсутствии необходимых запасов и резервов в регионах может возникнуть недовольство населения, что позволяет считать продовольственную проблему важнейшим структурным элементом, обеспечивающим национальную безопасность страны» [3].

Сегодня в странах с развитой рыночной экономикой производство сельскохозяйственной продукции и ее переработка рассматривается как «важнейшее условие политической стабильности, как показатель национальной независимости и поэтому соответствующим образом регулируется» [3]. Аграрная политика в области обеспечения продовольственной безопасности должна быть «направлена на оказание помощи отечественному сельхозтоваропроизводителю с использованием стратегии аграрного протекционизма» [3].

Однако в общих чертах сельхозпроизводители характеризуют отечественный инвестиционный климат как весьма непростой с дорогостоящими кредитами, поскольку не только отдельные агрохолдинги нуждаются в «кислороде», но и самые разнообразные и массовые производители. Нужно разумно сочетать импорт, собственное производство и экспорт сельхозпродукции во избежание обнищания населения вследствие растущих цен на ключевые продукты питания.

Список литературы

1. Антамошкина Е.Н. Обеспечение продовольственной безопасности юга России: угрозы и возможности // Экономика, предпринимательство и право. – 2014. – Т. 4. – №1. – С. 8–24.
2. Буздалов И. Опыт аграрного реформирования в восточноевропейских странах / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. – 1993. – №10. – С. 39–48.
3. Вартанова М.Л. Продовольственная безопасность страны и пути выхода из мирового продовольственного кризиса: Монография / М.Л. Вартанова. – М.: Библио-Глобус, 2016.
4. Вартанова М.Л. Совершенствование межрегиональных и межотраслевых связей как основа социально-экономического развития продовольственного рынка страны // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – №11.
5. Гордеев А.В. За эффективное агропроизводство и качественную продукцию // АПК: экономика и управление. – 2001. – №5. – С. 5.
6. Гранберг А.Г. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / А.Г. Гранберг, В.И. Данилов-Данильян, М.М. Циконов [и др.]. – М.: Экономика, 2004.
7. Дохолян С.В. Конкурентоспособность региона: вопросы теории и методологии / С.В. Дохолян. – М.: Перо, 2013. – 156 с.
8. Дохолян С.В. Повышение конкурентоспособности экономики региона на основе новых подходов к формированию отраслевой структуры промышленности / С.В. Дохолян // Российское предпринимательство. – 2008. – №8–2. – С. 130–134.

9. Дохолян С.В. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды / С.В. Дохолян, М.Л. Варганова // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – №17.

10. Дохолян С.В. Перспективы развития сельского хозяйства в субъектах Северо-Кавказского федерального округа / С.В. Дохолян, М.Л. Варганова // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – №22.

11. Дохолян С.В. Основные факторы организации и развития продовольственного рынка региона в современных условиях / С.В. Дохолян, М.Л. Варганова // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №6. – С. 971–982.

12. Дохолян С.В. Методические подходы к оценке состояния ПБ региона / С.В. Дохолян, М.-Т.А. Ибрагимов // Региональные проблемы преобразования экономики. – №4. – 2010.

13. Дохолян С.В. Продовольственный рынок региона: теория и практика / С.В. Дохолян, П.С. Юнусова, Р.К. Ибаев, Ф.Р. Исхаков. – Махачкала: Изд-во ИСЭИ ДНЦ РАН, 2010. – 252 с.

14. Мишина Н.А. Отдельные вопросы обеспечения продовольственной безопасности России на современном этапе / Н.А. Мишина, С.А. Влазнева, Л.Г. Котова // Продовольственная политика и безопасность. – 2015. – Т. 2. – №3. – С. 167–182.

15. Петросянц В.З. Региональное развитие и факторы экономического роста / В.З. Петросянц, С.В. Дохолян // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №18. – С. 10–17.

16. Ушачев И.Г. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продовольствия России в условиях присоединения к ВТО / И.Г. Ушачев, А. Серков, С. Сиптиц, В. Чекалин, В. Тарасов // АПК: экономика, управление. – 2012. – №6. – С. 3–15.

17. Цыпин А.П. Рост иностранного капитала в сельском хозяйстве России как угроза продовольственной безопасности страны / А.П. Цыпин, В.В. Попов, В.А. Овсянников // Продовольственная политика и безопасность. – 2016. – Т. 3. – №3.

18. Шевкунова Е.С. Меры поддержки продовольственной безопасности в регионах России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – №1. – С. 23–32.

19. Обьедков Г. Противоречивость тенденций в российском сельском хозяйстве // По материалам доктора географических наук, ведущего научного сотрудника Института географии РАН Татьяны Нефедовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.agroxxi.ru/stati/protivorechivost-tendencii-v-rossiiskom-selskom-hozjaistve.html> (дата обращения: 10.05.2017).

Николаева Ольга Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный
гидрометеорологический университет»

г. Санкт-Петербург

DOI 10.21661/r-260804

МЕХАНИЗМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в представленной статье исследователем освещены основные механизмы модернизации здравоохранения России, а также освещен опыт Японии в этом вопросе.

Ключевые слова: здравоохранение, Российская Федерация, Япония, инновации.

2 октября 2016 года стало известно что, японские клиники могут принять участие в модернизации российской системы здравоохранения – в том числе на Дальнем Востоке [2].

Планируется создание фармацевтических производств и по участию японских клиник в модернизации системы здравоохранения Российской

Федерации. Вице-премьер также рассказал о возможности создания японской стороной медицинского кластера в Сколково.

Правительство Японии намерено предложить России технологии в области медицины. В частности, речь идет о ноу-хау, снижающих нагрузку на пациентов во время проведения операций. Японская медицина известна своими достижениями в области малоинвазивной хирургии и реабилитации. Вместе с тем, Токио хочет предложить Москве дать разрешение японским врачам на лечение пациентов в России.

Россия готова применить особые нормы регулирования медицинской деятельности для японских компаний. По его словам, законы о территориях опережающего развития (ТОР) и Свободном порте Владивосток содержат в себе нормы, «предполагающие на этих территориях возможность изъятия из общих правил осуществления медицинской деятельности и установления особых условий регулирования для международных медицинских организаций актами правительства России» [2].

Система здравоохранения в Японии – одна из самых развитых в мире. Ориентация на профилактику и реабилитацию позволила существенно снизить расходы на здравоохранение и повысить его качество. Система здравоохранения основана на полном охвате всего населения медицинским страхованием, обеспечиваемым государством и работодателями частного сектора.

Система здравоохранения в Японии считается одной из самых развитых во всем мире. Об этом свидетельствует не только качество и вседоступность медицинской помощи, но и высокий уровень продолжительности жизни. Основа высококвалифицированной медицины – качественная подготовка врачей, современные фармацевтические препараты и модернизированные медицинские технологии во всех ее отраслях.

Медицинское страхование охватывает абсолютно все население и обеспечивается за счет государства и частных работодателей. В стране насчитывается около 5000 страховых систем, более половины, из которых являются государственными. Можно выделить четыре основных вида страхования [3]:

1. Медицинское страхование персонала компаний с занятостью более 700 работников. Финансирование этих, так называемых «управляемых обществом» схем происходит поровну за счет работодателя и самого рабочего. Получается, своего рода, налог на зарплату, где работник выплачивает только половину платежа. В этих страховых схемах принимают участие четверть населения Японии.

2. Государственная программа страхования здоровья охватывает компании малого бизнеса, где работает менее 700 человек. Финансирование этих страховых схем осуществляется из государственного бюджета. Такую страховку имеют около 30% жителей страны.

3. Существует схема страхования, контролируемая муниципальными органами власти. В эту программу попадают частные предприниматели, отставники и граждане, имеющие индивидуальную трудовую деятельность. Финансирование происходит в большей мере за счет налог на индивидуальный труд и отчасти за счет отчислений из программ страхования малого бизнеса. Возможный недостаток средств компенсируется из национального бюджета.

4. Что касается пожилых людей, они не осуществляют никаких прямых отчислений. Страхование пенсионеров происходит за счет специального фонда («Рокен»), который финансируется из вышеуказанных программ страхования, то есть из бюджета, поступающего в него от тех схем, в которых участвовали пожилые граждане во время своей трудовой деятельности.

Та часть населения, которая является безработной, продолжает пользоваться услугами страховых программ прежнего места трудоустройства, не внося при этом никаких платежей.

Услугами дополнительного частного медицинского страхования японцы практически не пользуются.

Выплаты всех типов страховых программ распространяются на практически все виды медицинской помощи, как амбулаторной, так и стационарной, включая услуги стоматолога, ведение родового периода и во время отпуска по уходу за ребенком. Страховка покрывает стоимость назначенных лекарственных препаратов. Льготы даже распространяются на некоторые транспортные услуги. На большинство видов врачебных услуг в Японии осуществляется материальное участие самих пациентов. Долевой вклад может составлять до 30% стоимости услуг, но тут действует верхний предел выплат, в зависимости от достатка семьи.

Оплата за все виды медицинской помощи во всех учреждениях регулируется государством, как и цены на фармацевтические препараты. Таким образом, для пациентов не имеет значения, обращаться в частные или государственные больницы. С ценовой конкуренцией медучреждения не сталкиваются. Кстати, большинство клиник в стране являются частными.

В независимости от вида лечения, амбулаторное или стационарное, тарификация лечебных услуг одинаковая. При нахождении пациента в условиях стационара, клинике из одинаковой компенсации необходимо оплачивать как зарплату медперсоналу, так и ряд иных услуг. Это привело к тенденции скорейшего перевода человека на амбулаторное лечение. К примеру, в Японии очень широко применяется антибиотикотерапия.

Так как японцы имеют абсолютную свободу выбора врача и медицинского учреждения, а зарплата большинства докторов рассчитывается по принципу гонораров (определяющиеся государством) за проведенную работу, медики очень заинтересованы в пациентах. Чтоб привлечь население в конкретную клинику, делается ставка на новейшую аппаратуру и современные технологии. Такая ситуация порождает образование очередей в лучшие клиники. Хотя в целом, современные медицинские технологии являются довольно доступными жителям Японии. Также из-за «гонки» за максимальным количеством пациентов существенно сокращается время на прием.

Качество медицинского обслуживания в Японии высоко ценится иностранцами. Несмотря на более высокие цены медицинских услуг, нежели в других азиатских государствах, граждане соседних стран отдают предпочтение именно Японии. Государство, в свою очередь, приветствует развитие медицинского туризма.

Стоит отметить, что снизить расходы в области здравоохранения помогает развитость профилактической и реабилитационной сфер медицины. Также на медицинские затраты положительно влияют факторы,

обусловленные культурой Японии, напрямую не связанные с самой медициной. К таким факторам можно отнести здоровый образ жизни, заинтересованность в своем здоровье, низкий уровень наркомании, алкоголизма, транспортных аварий и преступности.

Ощутимых трудностей система здравоохранения Японии на данный момент не испытывает. Население целиком довольно своей медициной. Однако, если взять во внимание демографическую ситуацию (старение нации), проблемы в системе далеко не за горами, учитывая имеющийся страховой фонд «Рокен».

Здравоохранение в Российской Федерации не соответствует уровню страны с развивающейся экономикой. Для решения этой задачи, Минздравом России была разработана Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года. Для ее реализации создан Научный совет, включающий 14 научных медицинских платформ, представленных ведущими научными коллективами и экспертами, который осуществляет межведомственное взаимодействие, формирование приоритетов, координацию научной и инновационной медицинской деятельности.

Реализация стратегических направлений возможна при условии создания новых технологий и осуществления инновационных преобразований деятельности с применением медицинских информационных систем. Безусловно, инновационность подходов к модернизации структуры медицинской помощи и медицинских услуг подтверждают, что при осуществлении действенного финансирования возможно эффективное развитие системы здравоохранения, что особенно важно для Российской Федерации [1].

Для внедрения инновационных продуктов в широкую медицинскую практику (через включение их в программу государственных гарантий) проводится анализ их клинико-экономической эффективности путем внедрения механизма клинической апробации, законодательные основы которого также были заложены в 2015 году.

Список литературы

1. Николаева О.С. Совершенствования системы финансирования сферы здравоохранения на инновационной основе. «International scientific review». – №16 (26).
2. Дворкович: Япония может принять участие в модернизации системы здравоохранения РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://tass.ru/obschestvo/3671451>
3. Особенности медицины в Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://medprosvita.com.ua/osobennosti-meditsinyi-yaponii/>
4. Особенности медицины в Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharmnews.net/novosty/v-mire/792-osobennosti-meditsiny-v-yaponii>

Павлова Кристина Евгеньевна
магистрант

Апенько Светлана Николаевна
д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского»
г. Омск, Омская область

DOI 10.21661/r-350981

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНСУЛЬТАНТ-КЛИЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФОРИЕНТАЦИЕЙ В СИСТЕМЕ «ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ – ВУЗ – ШКОЛА» В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье отмечено, что особое место в организации современной системы профориентации отводится консультант-клиентским отношениям. Взаимодействие субъектов «органы государственной власти – вуз – школа» определяется лишь формально и не способно влиять на качество предоставляемых консультационных услуг клиенту. Каждый субъект управления профориентацией ориентирован на достижение своих целевых ориентиров без учета других объективных факторов. Отсутствует обратная связь во взаимодействии между субъектами, что, безусловно, приводит к частичной или полной неудовлетворённости клиента. Согласованное взаимодействие между субъектами с учетом индивидуальных целевых установок может в значительной мере оптимизировать процесс профессионального консультирования и сделать его более результативным. Для этого необходимо использование новых технологий или инструментов. Одним из современных инструментов организации субъектов в целостную систему профориентации может стать образовательный проект «Твой Успех – Профориентация». Основная направленность данного проекта состоит в том, что указанные выше субъекты взаимодействуют с клиентом, находясь все в одном месте. Данный процесс позволяет взаимодополнять субъектам друг друга и своевременно корректировать содержание консультационных услуг. В силу своей современной направленности данная форма позволит устранить противоречия в консультант-клиентских отношениях и выстроить целостную систему взаимодействия между ними.

Ключевые слова: профессиональная ориентация, консультант-клиентские отношения, субъекты управления профориентацией.

В настоящее время при поиске способов совершенствования управления организацией стремительно развивается рынок консультационных услуг. В процессе консультирования участвуют два партнера – консультант и клиент, то есть для достижения целей консалтинга важно: грамотно выстроить процесс консультирования, осуществить диагностику проблем, выработать верные решения и/или создать такие условия, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно [4, с. 177]. Используя

приведенный алгоритм консультант-клиентских отношений обратится к организации процесса взаимодействия консультанта и клиента в системе «государственная власть – вуз – школа». Особенностью организации данного процесса является то, что консультирование по вопросам профориентации, каждым субъектом, осуществляется исходя из собственных потребностей и целевых ориентиров. Государственная власть ориентирована на предоставление консультационных услуг, опираясь на изменения рынка труда, формально-утвержденные планы работ, установленные целевые показатели, которые необходимо достичь. Вузы выстраивают свою работу по консультированию на основе политики определяющей набор абитуриентов, не всегда декларируя свои истинные намерения. Процесс консультирования в школе выстраивается на основе субъективного представления педагогами о профориентации. В школах консультанты по профориентации определяются стихийно и, как правило, не обладая соответствующими компетенциями. Все чаще, между субъектами возникают противоречия и не правильное представление о содержании реализуемых другими субъектами мероприятиями.

В связи с описанными выше проблемами, возникает необходимость в установлении согласованных клиент-консультантских отношений между основными субъектами управления профориентацией: органами государственной власти – вузом – школой, которые будут способствовать установлению и регулированию баланса интересов государства, вуза и школы. Так как в рыночных условиях, одному из субъектов трудно решить проблемы выпускников. Управление профессиональной ориентацией является необходимой формой повышения эффективности менеджмента человеческих ресурсов. Особая роль в улучшении профориентационной работы отводится ее координации, т. е. обеспечению планомерности и согласованности развития общегосударственной системы профориентации, активному взаимодействию всех ее звеньев. Деятельность в области профессиональной ориентации может достичь желаемых результатов в случае создания единой, динамической и устойчивой системы [5, с. 517]. На сегодняшний день в деятельности всех субъектов отмечаются существенные недостатки, а также все субъекты используют большой спектр методик профориентационной деятельности, применяемых в основном по отдельности, что в свою очередь, негативно влияет на дальнейшее трудоустройство выпускников вузов.

В Омском регионе в настоящее время очень остро стоит проблема взаимосвязи субъектов, которые управляют профориентацией, так как значительная часть молодых людей объективно не готова к трудовой деятельности, что ведет за собой увеличение роста молодежной безработицы. Низкий уровень конкурентоспособности молодежи на рынке труда эксперты связывают с проблемами формирования профессиональных намерений молодых людей. К ним можно отнести: разрыв между потребностями рынка труда и профессиональными предпочтениями молодых людей как будущих субъектов рынка; субъективность представлений старшеклассников о выбираемой профессии, которые не соответствуют реальной действительности; ориентация старшеклассников при выборе будущей профессиональной деятельности, в большей степени, на модные профессии, а не на собственные желания. То есть, управление профориента-

цией осуществляется в недостаточном объеме, но для сохранения положительных тенденций в решении вопросов профессионального самоопределения молодежи с учетом регионального рынка труда Омской области необходимо развитие и совершенствование профориентационной системы на принципах межведомственного взаимодействия всех ее субъектов. Каждый субъект профориентации имеет свои документы, регламентирующие профориентационную работу с оптантами и, в свою очередь, они реализуют данные регламенты по своему, это приводит к рассогласованию между субъектами, так как нет единой системы и целостности, объединяющей их воедино. Каждый субъект может функционировать автономно и взаимодействовать с оптантами только в том случае, если это укладывается в единую концепцию профориентационной работы и психологической поддержки населения. Для того чтобы объединить в единое целое указанные выше субъекты профориентации, необходимо разработать комплекс последовательных действий направленный на синергетику профориентационной работы. Так же требуется внесение изменений в законодательные документы, для того чтобы соблюсти формальную сторону данных преобразований.

Для консолидации и систематизации действий субъектов «органы государственной власти – вуз – школа» предлагается организовать последовательную серию мероприятий по профориентации. Проект «Твой Успех – Профориентация» как раз включает в себя комплекс профориентационных действий: профинформирование, профконсультирование, профпросвещение, профдиагностика, профессиональные адаптационные мероприятия, позволяющие попробовать и оценить свои компетенции, необходимые для обучения и деятельности по профессии и т. д. Преимущество заключается в том, что консультант-клиентские отношения в рамках проекта приобретают системный характер. Значительно увеличивается удовлетворенность клиентов, качество предоставляемых услуг, происходит индивидуализация работы с клиентом, происходит снижение затрат связанных с взаимодействием «консультант-клиент». Целью проекта является – комплексная профориентация школьников, начиная с раннего этапа обучения и заканчивая выпуском из высшего учебного заведения. В первую очередь проект ориентирован на потребителя, в нашем случае потребителем выступают школьники, на которых рассчитана вся деятельность в области профориентации, поскольку в последующем правильный выбор профессии определяет успешность развития экономики региона.

Немаловажным фактом в работе над профессиональным определением остается роль высшего руководства и вовлеченность сотрудников предприятий, занимающихся профориентацией. Как правило, возникает необходимость пересмотреть персонал, который на местах, в школах, высших учебных заведениях курирует вопрос профориентации. Современные школьники заинтересованы в активных профессионалах, которые обладают инновационным мышлением и генерируют «прорывные» идеи, умеют выходить за рамки привычных шаблонов. В современных школах и высших учебных заведениях остается большой процент учителей и преподавателей «старой закалки», которые реализуют различные проекты для школьников. Данная проблема может быть решена, не только с помощью проведения уроков на предприятии, но и с активным привлечением «интересных людей» для ребят, которые с удовольствием расскажут о

своем профессиональном жизненном пути. Так на проекте «Твой Успех – Профориентация» организованы встречи с представителями различных профессий, которые стали успешными в своей области профессиональной деятельности. Такая форма профориентации является новой и очень популярной среди школьников. В ходе встреч с интересными людьми, школьники узнают много нюансов связанных с той или иной профессией.

Профориентация должна быть поэтапной и очень важно выстраивать данный процесс с учетом особенности субъекта, это значит, что субъект должен осуществлять целенаправленное воздействие на объект профориентации с достижением определенных результатов. Системный подход к управлению направлен на объединение всех субъектов профориентации с учетом целевых показателей.

Так как современный мир динамичен, программы по профориентации необходимо постоянно совершенствовать. Для педагогов один из ведущих принципов – индивидуализации и дифференциации, поэтому программы, которые ориентированы на школьников, которые только поступили в первый класс, не подходят на тех школьников, которые поступили десять лет назад. Поэтому возникает острая необходимость в непрерывном обучении и постоянном совершенствовании всех сотрудников, которые курируют вопрос профориентации, как в школах, вузах, так и в органах государственной власти.

Поскольку многие школьники поступают в вуз не до конца осознавая, чем придется заниматься по окончании обучения и что это за профессия. У вузов возникает потребность в привлечении абитуриентов, осознанно поступающих на различные направления. Для того чтобы избежать стихийного, а порой и не осознанного поступления в Омске реализуется образовательный проект «Твой Успех – Профориентация».

Таким образом, образовательный проект «Твой Успех – Профориентация» позвонит приблизить школьников к университетской жизни, познакомит с ведущими вузами, которые представляют именно профессии, познакомит с правилами обучения и поступления. На проекте у ребят выпадает возможность пообщаться с интересным человеком, ну а также получить консультационную помощь от представителей «Центра профориентации». В дальнейшем проект может стать диалоговой площадкой для всех субъектов управления профориентации, так на котором каждый субъект непосредственно после общения, поймет в каком направлении необходимо совершенствоваться.

Таким образом, консультант – клиентские отношения между «органами государственной власти – вузами – школами» необходимы для создания на территории Омской области целостной системы управления профориентацией, основанной на принципе тесного взаимодействия и адресном сопровождении различных возрастных категорий населения, проживающих на территории Омской области.

В консультант – клиентских отношениях между «органами государственной власти – вузами – школами» необходимо обмениваться информацией в сфере профориентации, объединить усилия по организации и проведению профориентационных мероприятий, направленных на активизацию процессов профессионального самоопределения, а также на успешную профессионально – трудовую адаптацию граждан с учетом ди-

намики рынка труда Омской области. Очень важно, чтобы профориентация достигала своих конечных целей и способствовала правильному выбору специальности и поступлению в высшие учебные заведения, что возможно лишь при системной работе «органов государственной власти – вузов – школы».

Список литературы

1. Блинов В.Н. «Управленческое консультирование» (Материалы для спецкурса): Учебное пособие. – Томск, 2008. – 143 с.
2. Блок П. Безупречный консалтинг. – 2 изд. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
3. Васильев Г.А. Управленческое консультирование: Учебное пособие / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. – М.: Юнити, 2004. – 225 с.
4. Токмакова Н.О. Менеджмент-консалтинг: Учебно-методический комплекс / Н.О. Токмакова, М.В. Андриянова. – М.: МЭСИ; Изд. центр Евразийского открытого института, 2009. – 271 с.
5. Щёкин Г.В. Социальная теория и кадровая политика. – К.: МАУП, 2000. – 576 с.
6. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. – 5-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2004. – 280 с.
7. Указ от 30 августа 2013 года №121 Об утверждении концепции развития отношений в сфере труда и занятости населения Омской области до 2020 года.

Пикалова Виктория Александровна

студентка

ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в статье исследована сущность, содержание, особенности формирования и развития организационной культуры, изучена ее роль в системе управления персоналом на предприятии, выявлены факторы, вызывающие проблемы и препятствующие развитию организационной культуры, предложены направления по разрешению представленных проблем и системному развитию организационной культуры в системе управления персоналом современного предприятия.

Ключевые слова: организационная культура предприятия, персонал, управление персоналом, функции организационной культуры, проблемы организационной культуры.

В современном обществе актуальным предметом исследования известных авторов социальных, экономических и гуманитарных наук, теории менеджмента, культурологии и управления выступает организационная культура предприятия.

Актуальность исследования организационной культуры обусловлена повышением значимости человеческого капитала как важнейшего стратегического ресурса развития современных организаций, необходимостью

применения объективных для человеческой природы социальных технологий управления. Также значимость внедрения и развития организационной культуры в системе управления персоналом заключается в том, что она формирует поведение сотрудников организации.

Под организационной структурой необходимо понимать комплексную систему общепринятых в конкретной организации способов, принципов, подходов и направлений обучения и воспитания. Организационная культура представляет собой систему эффективного взаимодействия работников внутри предприятия и формирования правильных коммуникаций, выстраивание гармоничных отношений с партнерами с целью достижения высоких результатов деятельности, которые будут выделять данное предприятие среди других.

Таким образом, для современных организаций организационная культура выступает мощным стратегическим инструментом, который позволяет правильно выстроить систему управления персоналом, скооперировать всех сотрудников, активизировать их инициативу и обеспечить их продуктивное взаимодействие. В системе управления персоналом эффективная и развитая организационная культура предприятия модернизирует процессы координации, контроля и единства между всеми работниками, адаптирует их к постоянно изменяющимся условиям внутренней и внешней среды.

К важнейшим функциям организационной культуры предприятия в системе управления персоналом необходимо отнести проведение обучения персонала, повышения уровня его классификации и выработка необходимых профессиональных навыков. Обучение представляет собой важнейший инструмент, позволяющий сформировать желательное отношение к делу и к организации.

Также значимость формирования организационной культуры в системе управления персоналом подтверждается ее функциями стимулирования и мотивации, позволяющими вырабатывать необходимые для осуществления стратегии организации нормы поведения работников организации.

Служба по управлению персоналом непосредственно взаимосвязана с организационной культурой. Данная связь воплощается в жизнь при осуществлении функций найма и отбора работников, формирования системы мотивации, развития, организации курсов повышения квалификации, проведения оценки персонала, консультативной и методической поддержки, обеспечения эффективных коммуникаций между руководством и сотрудниками.

Сам персонал выступает важнейшим субъектом формирования организационной культуры. Персональная культура, присущая каждому работнику оказывает существенное воздействие на организационную культуру предприятия в целом.

Однако в системе управления персоналом существует ряд проблем при формировании, развитии и внедрении организационной культуры предприятия. Так, к проблеме необходимо отнести отсутствие единой универсальной теории анализа организационной культуры ввиду сложности данного феномена.

В каждой организации существует ряд факторов, которые препятствуют развитию организационной культуры работника. К таким негатив-

ным факторам формирования организационной культуры в системе управления персоналом необходимо отнести неизменность межличностного окружения работника и социальных групп, обязательность соблюдения установленных правил поведения, недостаточный уровень персональной культуры самих работников.

Для практики российских предприятий свойственна проблема отсутствия сформированной системы традиций и ритуалов, выступающих неотъемлемыми элементами организационной культуры.

Также к проблемам организационной культуры в системе управления персоналом необходимо отнести слабую взаимосвязь между подразделениями предприятия, что отрицательно влияет не только на организационную культуру, но и на результаты практической деятельности всей организации в целом.

На российских предприятиях не всегда уделяют достаточное внимание внутриколлективной коммуникации, что в итоге может привести к дефициту информации у подчиненных и необъективному их представлению об организации в целом, способствует распространению разнообразных, зачастую противоречивых слухов в коллективах. Все это формирует у работников чувство отстраненности от целей деятельности организации. Ввиду слабой налаженности информационных потоков активные работники, которые имеют желание принимать участие в формировании организационной культуры, теряют уверенность в своей значимости для организации, что как следствие снижает уровень эффективности в их работе и вызывает желание покинуть организацию.

Также к проблемам организационной культуры в системе управления персоналом относят слабую мотивацию, особенно в моральном поощрении. Среди потребностей рабочих одно из ведущих мест занимает потребность в уважении, благодарности, принятии и объективной оценке их ценности труда.

Актуальной проблемой выступает отсутствие применения процессного и системного подходов при формировании и развитии организационной культуры в системе управления персоналом.

Организационная культура предприятия зачастую является недостаточно гибкой и плохо поддающейся преобразованиям, что для системы управления персоналом создает определенные трудности в сфере расширения опыта работников и повышения их профессионального уровня.

Для того чтобы разрешить представленные проблемы в данной сфере необходимо сформировать и развивать эффективную организационную структуру в системе управления персоналом организации, правильно обозначить миссию, цели организации, ее идеологию, проанализировать предыдущий опыт деятельности, оценить текущее состояние культуры, выявить проблемные места, которые нуждаются в изменении. Руководству и всем работникам организации необходимо сложить в своей голове образ желаемой организационной культуры и всех ее составляющих элементов. Важно, чтобы была сформирована такая организационная культура в системе управления персоналом, благодаря которой каждый работник идентифицировал бы себя в своей организации, поддерживал ее идеологию, цели и принципы деятельности, сам выступал носителем определенных ценностей, проявлял преданность и уважение к организации, другим работникам и руководству. Как следствие, происходит сплочение

всех сотрудников организации, формируются отношения взаимного сотрудничества персонала, утверждается единая целевая ориентация на увеличение полезности производимых продуктов, повышение эффективности деятельности работников организации, увеличение показателей производственного и человеческого потенциала.

Создание активной организационной культуры выступает одной из наиболее актуальных и сложных задач, которые стоят перед российскими предприятиями, для разрешения которой необходимы именно системные преобразования.

Список литературы

1. Кулешова А.А. Проблемы формирования и развития организационной культуры // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1548–1551.
2. Бахтина Т.Б. Формирование и развитие организационной культуры // Инновационная наука. – 2015. – №7. – С. 171–173.
3. Юсина Д.И. Исследование влияния организационной культуры на формирование и развитие персонала // Вестник Пензенского государственного университета. – 2015. – №2 (10). – С. 43–47.
4. Гречкин А.В. Особенности формирования организационной культуры на российских предприятиях // Вестник АГТУ. Серия – Экономика. – 2015. – №1. – С. 70–76.
5. Николаева Г.Н. Развитие организационной культуры как фактор повышения эффективности управления персоналом // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №3 (48). – С. 68–70.
6. Лыкова О.А. Критерии и пути достижения эффективности социальной политики / О.А. Лыкова, Е.В. Жирнова // Строительство и архитектура – 2015. – С. 173–175.
7. Лыкова О.А. Институциональный механизм управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления // Journal of Economic Regulation. – 2016. – Т. 7. – №3. – С. 89–102.
8. Лыкова О.А. Критерии и пути достижения эффективности социальной политики // Инженерный вестник Дона. – 2015 – Т. 38. – №4 (38). – С. 49.

Попова Елена Александровна

старший преподаватель

ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»

г. Казань, Республика Татарстан

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Аннотация: *экономические кризисы независимо от их типа (мировой или локальный) и длительности оказывают влияние на результаты деятельности предприятий. В статье представлен анализ экономических показателей деятельности предприятий в период кризисов 2008 и 2014 годов. Определены направления стабилизации финансового состояния предприятий.*

Ключевые слова: *экономический кризис, промышленные предприятия, последствия кризиса, антикризисное управление.*

Кризис как явление трактуют как сверхсложное положение, заостренную ситуацию, упадок [7, с. 58]. Экономические кризисы с удивительным

постоянством сопровождают функционирование экономики даже развитых стран и оказывают влияние на деятельность всех без исключения хозяйствующих субъектов.

Относительно недавний финансово-экономический кризис 2008 г. в России начался под влиянием глобального экономического кризиса. 2014 год для российской экономики стал началом нового витка экономического кризиса, взявшего начало еще в 2008 году. Резкое ухудшение состояния экономики России в 2014 году, было вызвано рядом причин, среди которых снижение цен на нефть, санкции западных стран и США, последовавшими за событиями на Украине и вхождения Крыма в состав Российской Федерации. В конце 2014 г. министр экономического развития РФ А.В. Улюкаев указывал, что Россия имеет дело с тремя видами кризиса, которые наложились друг на друга: структурный, геополитический и связанный с ограничением по спросу [4]. Важно подчеркнуть, что структурный дисбаланс был характерен для обоих кризисов. Однако после падения цен на нефть в 2008–2009 годах они резко восстановились и подняли за собой российскую экономику. Подобного не произошло после аналогичного спада в 2014 году, что во многом не позволило восстановиться и российской экономике [2, с. 34].

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал предприятий, занимающих центральное место в хозяйственном комплексе страны: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходит наиболее квалифицированные работники и т. д. Такое положение представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Ведь предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность [1, с. 18].

Рассмотрим, как мировой финансово-экономический кризис 2008 года и локальный экономический кризис 2014 г. повлиял на результаты деятельности промышленных предприятий России. Одним из основных показателей является индекс производства, динамика которого представлена на рис. 1 и показывает, что в период первого финансово-экономического кризиса итоги работы промышленности показали отрицательный результат: уже в 2008 г. наблюдалось снижение темпов прироста индекса промышленного производства, который составил 100,6 против 106,8 в 2007г. В 2009 г. результаты деятельности в промышленности показали рекордное снижение (до 89,3%, то есть падение составило 11,3 п.п.). Начиная с 2010 г. наблюдается явная положительная динамика (рост до 107,3%), однако уже каждый последующий год демонстрирует ухудшение показателей и снижение темпов прироста производства в промышленности. По итогам 2015 г. наблюдался отрицательный прирост – значение индекса составило 96,6% к уровню 1014 г. Некоторое восстановление показателя имеет место в 2016 г.

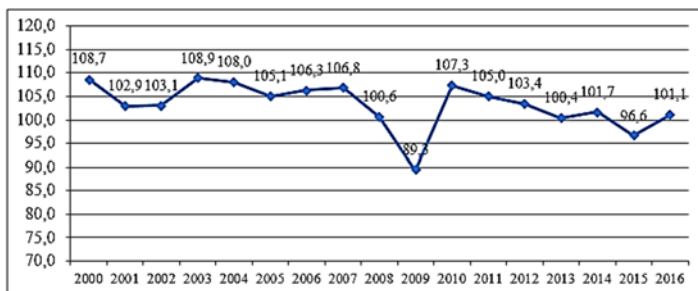


Рис. 1. Индекс производства в промышленности в 1993–2016 гг., в % к предыдущему году [6]

Индекс предпринимательской уверенности в анализируемом периоде находится в отрицательных значениях (рис. 2).

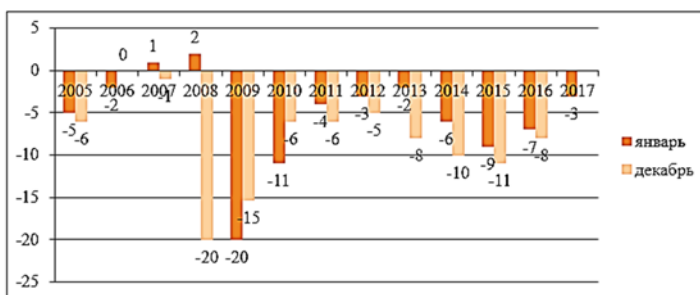


Рис. 2. Индекс предпринимательской уверенности по состоянию на январь и декабрь соответствующего года, % [6]

Если в начале 2008 г., индекс предпринимательской уверенности был положительным и составлял 2%, то в декабре 2008 г. ситуация стала кардинально противоположной и величина показателя опустилась до отрицательных 20%. Примечательно, что все последующие годы величина индекса находится в отрицательных значениях, а к концу 2014 г. продолжает сокращаться до минус 10%, к концу 2015 г. до минус 11%, к концу 2016 г. до минус 8%. Индекс предпринимательской уверенности – качественный показатель, позволяющий по ответам руководителей о прогнозе выпуска продукции, остатках и спросе на нее охарактеризовать экономическую деятельность организаций. Показатель представляет собой среднее арифметическое «балансов» ответов на вопросы об ожидаемом выпуске продукции, фактическом спросе и текущих остатках готовой продукции. Его отрицательное значение свидетельствует об отсутствии в предпринимательских ожиданиях позитивных изменений в экономике страны.

Не менее важным показателями результатов деятельности промышленных предприятий является объем отгруженных товаров собственного производства и сумма прибыли (табл. 1).

Таблица 1

Результаты деятельности организаций в 2005–2016 гг. [6]

| Год | Объем отгруженных товаров, млрд руб. | Сумма прибыли организаций, млрд руб. | Удельный вес прибыльных организаций, % |
|------|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2005 | 13 625 | 3674 | 63,6 |
| 2006 | 17 068 | 6085 | 67,5 |
| 2007 | 20 612 | 6412 | 74,5 |
| 2008 | 24 708 | 5354 | 71,7 |
| 2009 | 22 473 | 5852 | 68,0 |
| 2010 | 28 764 | 7353 | 70,1 |
| 2011 | 35 053 | 8794 | 70,0 |
| 2012 | 38 221 | 9213 | 70,9 |
| 2013 | 40 545 | 9519 | 69 |
| 2014 | 44 064 | 10465 | 67,0 |
| 2015 | 49 091 | 12654 | 67,4 |
| 2016 | 50 775 | 13 195 | 69,0 |

Как видно по данным табл. 1, объем отгруженных товаров имеет положительную динамику до 2008 гг. включительно, однако по итогам 2009 г. наблюдается спад объема производства с 24708 млрд, руб. до 22473 млрд руб. С 2010 г. восстановление положительной динамики показателя сопровождается снижением темпов его прироста: в 2013 г. объем отгруженных товаров, работ и услуг возрос на 6,08%, в 2014 г. на 8,7%, в 2015 г. на 11,4%, а в 2016 г. всего на 3,4%. Прибыль промышленных предприятий по итогам 2008 г. показала отрицательный прирост в сравнении с докризисным 2007 г., и несмотря на положительную динамику прибыли в последующие годы (начиная с 2009 г.), темпы ее прироста сокращаются: в 2013 г. прибыль возросла относительно 2012 г. на 3,3%, в 2014 г. на 9,9%, в 2015 г. на 20,9%, а в 2016 г. всего на 4,3%. Конкурентная борьба, неспособность противостоять угрозам деятельности в кризис приводят к ликвидации нерентабельных организаций, в результате чего в пиковые периоды кризиса снижается удельный вес прибыльных организаций.

Относительные показатели финансовой устойчивости предприятий представлены в табл. 2.

Таблица 2

Рентабельность и платежеспособность промышленных предприятий в 2005–2015 гг. [6]

| Год | Рентабельность активов | Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг | Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | Коэффициент автономии |
|------|------------------------|---|---|-----------------------|
| 2005 | 8,8 | 13,5 | –12,5 | 56,2 |
| 2006 | 12,2 | 13,2 | –13,3 | 57,1 |
| 2007 | 10,4 | 13,1 | –10,5 | 55,9 |
| 2008 | 5,4 | 13,0 | –14,1 | 50,5 |

| | | | | |
|------|-----|------|-------|------|
| 2009 | 5,5 | 10,8 | –18,8 | 51,6 |
| 2010 | 6,7 | 10,0 | –14,1 | 52,4 |
| 2011 | 6,5 | 9,6 | –17,8 | 50,8 |
| 2012 | 6,1 | 8,6 | –25,5 | 48,2 |
| 2013 | 4,5 | 7,0 | –30,7 | 45,3 |
| 2014 | 2,5 | 7,3 | –41,2 | 40,1 |
| 2015 | 3,7 | 8,1 | –42,6 | 39,9 |

Отрицательный прирост в кризисный 2008 г. и снижение темпов роста показателей объема отгруженных товаров, работ и услуг в кризисные 2014–2015 гг. привели к ухудшению экономических показателей деятельности организаций (рентабельности, обеспеченности собственными оборотными средствами и автономии). Максимальная величина рентабельности активов организаций имела место в 2006 и 2007 гг. В 2008 г. она сократилась до 5,4%, возобновив рост с 2009 г. по 2012 г. до значения 6,1%. Новая волна снижения уровня рентабельности активов началась с 2013 г., когда она сократилась до 4,5%, сокращение продолжилось и в 2014 г. (2,5%), в 2016 г. она составила 3,7%. Так же динамика свойственная и показателю рентабельности проданных товаров, работ и услуг: она возрастала до 2008 года, когда приняла значение в 13%, затем наблюдается снижение до 10,8% в 2009 г., а по итогам 2014 г. она сократилась до значения в 7,3%.

Снижение коэффициента автономии свидетельствует о росте зависимости предприятий от заемных источников по причине нехватки собственных средств. Следовательно, возможности кредитования являются крайне важными для продолжения деятельности, однако период кризиса в первую очередь характеризуется сокращением кредитного портфеля банков, ужесточением кредитной политики и ростом ставки ссудного процента (табл. 3).

Таблица 3

Объем кредитования организаций в РФ в 2006–2016 гг. [5]

| Год | Кредиты в рублях, млн руб. | Темп прироста, в % к предыдущему году | Кредиты в валюте, млн руб. | Темп прироста, в % к предыдущему году |
|------|----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| 2006 | 4 601 | х | 1 697 | х |
| 2007 | 7 102 | 54,3 | 2 431 | 43,2 |
| 2008 | 9 165 | 29,1 | 3 678 | 51,3 |
| 2009 | 9 386 | 2,4 | 3 493 | –5,0 |
| 2010 | 10 774 | 14,8 | 3 756 | 7,5 |
| 2011 | 13 879 | 28,8 | 4 522 | 20,4 |
| 2012 | 16 435 | 18,4 | 4 482 | –0,9 |
| 2013 | 18 192 | 10,7 | 5 486 | 22,4 |
| 2014 | 20 850 | 14,6 | 9 993 | 82,1 |
| 2015 | 21 254 | 1,9 | 13 706 | 37,2 |
| 2016 | 22 037 | 3,7 | 10 875 | –20,7 |

Как видно, в кризисный 2009 г. темп прироста объема кредитования организаций в стране существенно сократился (прирост в 2008 г. составил 29,1%, а в 2009 г. всего 2,4% по рублевым кредитам, по валютным кредитам прирост отрицательный и составил 5%). В последующие годы наблюдается оживление кредитования, однако с 2015 г. снова темп прироста кредитования значительно сокращается и составляет 1,9% (против 14,6% в 2014 г.).

Таки образом, проведенный анализ статистических показателей деятельности организаций РФ в период 2008–2016 гг. показал, что кризисные явления в экономике напрямую влияют на результаты их деятельности и выражаются в снижении темпов прироста (либо отрицательных значениях темпов прироста) объема производства, прибыли, рентабельности, финансовой автономии. Текущее состояние предприятий, сопровождающееся отклонением от нормы и несущее угрозу их привычной жизнедеятельности, может быть оценено как кризисное [3, с. 50]. Для достижения устойчивого развития предприятия необходимо обеспечить: повышение эффективности процесса принятия управленческих решений; рост эффективности производственного процесса (модернизацию основных фондов, внедрение новых технологий, улучшение качества продукции). В современных кризисных условиях целесообразно более активно внедрять такой инструмент менеджмента, как бережливое производство (lean production), которое, как показало исследование [8, с. 55] позволяет промышленному предприятию в нестабильных условиях получить дополнительные средства за счет оптимизации производства, высвободившихся производственных площадей, оборудования и внедрения рационализаторских предложений и обеспечить устойчивое развитие предприятия в нестабильной среде.

Список литературы

1. Букреев А.М. Промышленная политика России в условиях мирового финансового кризиса / А.М. Букреев, Е.Д. Шевцов // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. – 2010. – №1. – С. 18–21.
2. Казарян С.А. Современный экономический кризис России: сущность и проблема преодоления / С.А. Казарян // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – №3. – С. 33–40.
3. Манушин Д.В. Уточнение понятия «макроэкономический кризис» / Д.В. Манушин // Финансы и кредит. – 2014. – №25 (601). – С. 39–55.
4. Министр Алексей Улюкаев: Россия переживает сразу три кризиса, почву для которых подготовила самостоятельно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.znak.com/2014-12-18/ministr_aleksey_ulyukaev_rossiya_perezhiivaet_srazu_tri_krizisa_pochvu_dlya_kotoryh_podgotovila_samos
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Талах В.И. Кризис в теориях экономического развития / В.И. Талах // Естественно-гуманитарные исследования. – 2013. – №1. – С. 58–63.
8. Фукина С.П. Использование инновационных систем управления в обеспечении устойчивого развития промышленного предприятия / С.П. Фукина // Современные технологии управления. – 2013. – №10 (34). – С. 45–55.

Рощупкина Виолетта Викторовна

д-р экон. наук, профессор

Черноус Юлия Евгеньевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

***Аннотация:** в зависимости от того, что принимают в качестве эффекта функционирования предприятия – объем производства (реализации) продукции или финансовый результат, – различают показатели производственной эффективности и финансовой эффективности. В условиях плановой системы экономики приоритет отдавался показателям производственной эффективности (производительности труда, фондоотдаче основных средств, материалоотдаче). Авторы статьи отмечают, что с переходом к рыночной экономике изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержание.*

***Ключевые слова:** менеджмент, финансовый менеджмент, эффективность деятельности организации.*

Основные положения об информационном обеспечении стратегического антикризисного управления организацией были использованы в процессе разработки стратегических направлений развития, что дало возможность обеспечить вероятность поступления информации о состоянии внешней среды в организации, анализ подобной информации и подготовку стратегических управленческих решений.

Наиболее эффективными методиками выявления неопределенности во внешней среде организации, которые дают возможность предотвратить угрозы или использовать возможность получения конкурентного преимущества на ранней стадии возникновения подобных сигналов, признаны методики динамического моделирования. На основании таких методик построена модель взаимодействия организации с внешней средой функционирования, которая будет обеспечивать своевременную дефиницию факторов неопределенности об изменениях тенденций развития среды с учетом сформированной системы аналитических гипотез.

Результатом применения стратегического управления в деятельности организации является разработка, принятие стратегических решений и реализация мер, которые являются оперативными, что не требуют привлечения дополнительных средств и реализуется за счет присутствующих ресурсов и резервов предприятия, так и стратегических, что нуждается в формировании стратегии эффективного менеджмента. Определена последовательность этапов формирования и воплощения такой стратегии, которая основывается на выборе стратегической зоны хозяйствования, опираясь на результаты анализа стратегического потенциала организации и направлена на максимальное использование его инновационных возможностей [29, с. 23].

В ходе формирования стратегии эффективного менеджмента перед организацией стоит вопрос отбора наиболее подходящего варианта плана опережающих мер, обеспечивающего достижение целей такого менеджмента с минимальными расходами и максимальной отдачей. В работе выработана последовательность этапов отбора такого этапов плана при помощи использования методик построения дерева решений и методики построения графов, которые обеспечивают расчет и оценку его показателей.

В сложившихся условиях хозяйствования появилось большое количество новых приемов финансирования стратегических направлений развития предприятий, и теоретически расширилась вероятность привлечения средств для финансирования, однако, предприятия потеряли прошлые источники финансирования своего развития. С целью полного и результативного экономического обеспечения стратегии стратегического менеджмента предприятием предопределена последовательность этапов обеспечения, которая определяется перечнем инвестиционных проектов, которые могут быть осуществлены организацией для достижения целей стратегического менеджмента, установления определенных ограничений, отбора более целесообразного инвестиционного проекта и дефиниции источника его финансирования.

Таким образом, эффективное применение стратегического управления невозможно использования в работе организации специальных методик такого менеджмента и его организационно-экономического обеспечения, который основывается на тенденциях развития организации, учитывающих достигнутый научно-технический уровень развития, социальные, правовые отношения в коллективе в процессе менеджмента. Действительно, от комплексного организационно-методического обеспечения принятия решений и эффективности выбора методик стратегического управления организацией зависит организация процесса менеджмента, принятия стратегических решений и производственно-экономической деятельности субъекта в целом.

Список литературы

1. Раздерищенко И.Н. Роль и значение коэффициентов ликвидности в управлении организацией // Актуал. вопр. экон. наук. – 2016. – №49. – С. 139–143.
2. Романовский М.В. Корпоративные финансы: Учеб. для вузов / М.В. Романовский, А.И. Вострокнутова. – СПб.: Изд. дом «Питер», 2015. – 592 с.
3. Рындина Е.С. Управление денежными потоками на предприятии // Политика, экономика и инновации. – 2016. – №1. – С. 1–3.
4. Рыхтикова Н.А. Система управления рисками деятельности организации / Н.А. Рыхтикова, М.Ю. Погудеева // Экон. журнал. – 2015. – №1. – С. 101–109.

Сафиулин Тимур Валерьевич
магистрант

Серебрякова Татьяна Александровна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»
г. Хабаровск, Хабаровский край

АЛГОРИТМ АВТОМАТИЧЕСКОГО ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассмотрен алгоритм автоматического формирования новых решений с точки зрения инструмента для упрощения и ускорения работы предприятия в целом. В работе рассмотрены специфики данного алгоритма, и где он используется на данный момент. Проанализированы его характеристики для выявления плюсов и минусов данного нововведения на предприятии.

Ключевые слова: искусственный интеллект, принятие решений, график выполнения процессов, автоматизация процессов, планирование.

Автоматизация принятия решений интересует мир долгие годы в виду возможности удешевления рабочей силы или полную ее замену на автоматизированные механизмы или программы, что должно сократить расходы и вероятность допущения ошибок. Это не значит, что человек не почувствует в принятии решения, ибо он делает самый ответственный шаг – принимает один из возможных вариантов, беря на себя ответственность за его исход. В текущий момент автоматизация принятия решений проникает во все сферы жизни человека, начиная от домашних приборов, заканчивая управлением летательных аппаратов.

Алгоритм автоматического формирования новых решений не так популярен в развитии, как искусственный интеллект и решает на порядок меньше вопросов и задач, но в отличие от своего более совершенного собрата, алгоритм на текущий момент работает и используется тысячами предприятий по всему миру. Потенциал подобных алгоритмов не заканчивается даже на нашей планете, а активно используется для дронов и спутников, за ее пределами.

Алгоритм автоматического формирования решений в корне отличается от искусственного интеллекта. Алгоритм лишь считывает утвержденные факторы, влияющие на процесс, просчитывает варианты и погрешности в расчетах, предоставляя информацию пользователю или в экстренных ситуациях принимая решения исходя из поставленных задач, опираясь на полученные результаты. Искусственный интеллект же призван дать возможность роботам или программам использовать основную парадигму человека, а именно творчество. В искусственный интеллект заложены принципы развития и самосовершенствования, что в корне противоречит утвержденным факторам, по которым действует алгоритм принятия решений. Для того, чтобы обезопасить человека от искусственного интеллекта, был создан тест Тьюринга, который показывает на сколько машина отстает в развитии от человека, а основной защитной силой от алгоритма принятия решения является сам человек, который заносит исходные данные и алгоритмы следования в программу, а также тот, кто

сделал конечный выбор (принял решение). Интеллект в программе подразумевает способность системы создавать в ходе обучения программы, для решения поставленной задачи.

Для правильной работы алгоритма формирования новых решений необходимо обозначить два понятия, а именно планирование и составление расписания. Планирование – это некая последовательность действий, для достижения поставленной цели. Часто планирование и составление расписания ставят в один ряд как синонимы, но это не верно. Под составлением расписания принято понимать назначения множества задач, множеству рабочих ресурсов, при условии ряда ограничений. Ограничения могут быть разными, начиная от срока выполнения работы, заканчивая количеством рабочих ресурсов.

Алгоритм автоматического формирования новых решений должен включаться в себя ряд решаемых вопросов в автоматическом режиме:

- определение момента времени для смены выполняемого процесса;
- выбор процесса для выполнения, из приготовленных ранее.

Это основные два вопроса которые должен решать алгоритм, но даже при этом, алгоритмы бывают разные. Основные два тика алгоритмов можно разделить по методу решения, о смене выполняемого процесса и выборе готового из заранее просчитанных или внесенных.

Первый алгоритм построен на приоритетах. Приоритет – это числовое значение характеризующие различные процессы, чем выше число, тем выше приоритет, тем быстрее его нужно выполнить. Как говорилось ранее алгоритм сам или с помощью других программ просчитывает приоритет для того или иного процесса, опираясь на заранее созданные оценки приоритета у различных процессов. Как пример такого использования алгоритма может служить живая очередь в больнице к врачу, где порядок очереди определяется номером, но, помимо этого, люди, записавшиеся на прием заранее, стоят в приоритете выше, нежели те, что сидят в «живой» очереди, но ниже людей оплативших платную консультацию. Алгоритм хорош, когда легко можно выделить оценку каких свойств необходимо считывать, чтобы сделать конечный вывод, но поскольку это возможно далеко не всегда, то используется второй вариант.

Алгоритм автоматического принятия решений на основе квантования. В соответствии с этим алгоритмом процесс завершается при выполнении одного из условий:

- процесс завершился;
- произошла ошибка, при выполнении процесса;
- процесс перевели в режим ожидания;
- исчерпано время, выделенное на выполнение данного процесса.

Данный алгоритм хорош, когда создан определенный график работ и сроки которого нарушать нельзя. Обычно это производство на заводе, где автоматически просчитывается необходимость создания, сборки или же покраски какой-то детали. Комбинировать этот алгоритм с приоритетным практически невозможно, ибо принять конечное решение в виду противоречий в описании условий, не дадут программе выполнять свои функции и задачи, а приведут к появлению багов и ошибок.

В виду специфики использования данных алгоритмов в каждом, конкретном случае очень тяжело создать программу, которая бы могла подойти нескольким предприятиям или организациям из разных отраслей, в виду этого создание и поддержание работоспособности данного алгоритма сложно и требует постоянного сопровождения специалиста, для поиска и устранения ошибок и для внесения коррективов в сам код алгоритма на прямую. В связи с этим

разработкой алгоритмов занимаются специализированные программы, которые предоставляют сопровождение созданного программного обеспечения. На текущий момент созданы десятки программ, таких как AIplanning, STRIPS и Соба++, для создания, настройки и запуска подобных алгоритмов.

В виду всего вышесказанного можно сделать вывод, что алгоритм автоматического формирования новых решений еще не скоро достигнет потолка в своем развитии, а при должном содействии сможет быть применен в большинстве муниципальных и коммерческих предприятий по всему миру. В виду высокой точности и минимуме ошибок, при должной настройке, алгоритмы подобного плана запускают не только крупные фирмы, но и маленькие государственные учреждения, призванные решить ряд насущных вопросов, начиная от очередей в больницах, заканчивая нехваткой мест в общественном транспорте.

Основной проблемой введения данных алгоритмов повсеместно является сложность настройки и выявления основных характеристик для оценки важности процессов, а также не малая стоимость введения за счет технической разработки и необходимости дополнительного оборудования для запуска работы.

Список литературы

1. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов: учебник / В.В. Репин, В.Г. Елиферов; под ред. В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 544 с.
2. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. – М.: ИД ФОРУМ: Инфра-М, 2012. – 240 с.
3. Гради Буч. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений / Пер с англ. – 3 изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 20 с.

Тонких Полина Викторовна
магистрант

Лихобабин Виктор Константинович
канд. экон. наук, доцент

ГАОУ ВО «Астраханский государственный
архитектурно-строительный университет»
г. Астрахань, Астраханская область

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ

***Аннотация:** авторы статьи отмечают, что основным и ведущим производением области социального хозяйства выступает человеческий капитал, приумножение которого в долгосрочной перспективе служит не менее значимым условием экономического развития нации, чем накопление физического капитала. Так, к примеру, доля инвестиций в человеческий капитал Соединённых Штатов Америки составляет более 17% ВВП, и это выше, чем инвестиции в основной капитал частных фирм, по некоторым оценкам.*

***Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестиции, структурный капитал, рыночный капитал.*

Человеческий капитал целесообразно трактовать согласно физическому лицу, как носителю знаний, умений и опыта профессиональной де-

тельности и агенту на трудовом рынке; к государству, как институту, который призван предоставить безопасное и достойное существование будущего и нынешнего поколений; к фирме-работодателю, для которой человеческий капитал является важным условием эффективного производства в конкурентной борьбе [1].

Человеческий капитал, относимый к фирме-работодателю анализируется как часть другого понятия – интеллектуального капитала, присутствии которого трактует случаи неоднократного превышения рыночной стоимости бизнеса фирм, которые функционируют в высокотехнологичных областях, над рыночной, и, помимо того, – балансовой стоимостью их совокупных активов.

Особая заинтересованность к разряду интеллектуального капитала в комбинации с проблематичностью его недвусмысленной практической оценки детерминирует множества путей к распознаванию интеллектуального капитала и его элементов.

Состав интеллектуального капитала, как правило, делят на три составляющих:

- человеческий капитал;
- структурный капитал (организационный, капитал фирмы);
- рыночный капитал (потребительский, брендовый, клиентский).

Иначе, интеллектуальный капитал содержит в своем составе некоторые составляющие нематериального характера, которые обеспечивают результативное применение как человеческого капитала, так и прочих видов капитала, факторов и резервов производства.

Так, понятия «интеллектуальный капитал» и «человеческий капитал» определяют место и роль человека в экономике, и, как следствие, имеют много общих черт. В то же время исторически они применяются в исследованиях многих граней участия человека в экономических отношениях. Когда мы говорим о человеке как о носителе определенных умений и навыков, а также об общих знаниях нации в целом, выступающих источником социально-экономического развития, то чаще применяется понятие «человеческий капитал».

Накопление человеческого капитала (по Г. Беккеру) состоит из определенных затрат человека (семьи, предприятия, государства) направленных:

- на поддержание здоровья, рождение и воспитание детей;
- на получение общего и профессионального образования;
- на профессиональную подготовку и переподготовку на производстве;
- на поиск работы, в том числе затраты на поиск информации о условиях работы и заработках;
- на миграцию по зависящим и независимым от человека причинам.

Инвестиции в капитал здоровья являются базой для человеческого капитала вообще, так как продлевают трудоспособный отрезок жизни человека и, таким образом, замедляют физический износ человеческого капитала. Здоровье общества является не только фактором экономического развития государства, но и фактором национальной безопасности.

Инвестиции в капитал образования формируют квалифицированные и более производительные трудовые ресурсы. В специальной литературе

рассмотрена проблема морального старения накопленного научно-образовательного потенциала и необходимости инвестиций в переобучение и повышение квалификации.

Инвестиции в капитал культуры имеют, в первую очередь, социальный эффект: повышают склонность человека к коммуникациям, создают предпосылки для более успешной профессиональной подготовки, способствуют передаче культурного достояния общества из поколения в поколение. Вместе с тем, в сфере культуры, безусловно, возможна реализация коммерчески эффективных проектов.

Опыт развитых стран, осуществляющих масштабные инвестиции в человеческий капитал, показывает, что он является важнейшим фактором экономического роста. С экономической точки зрения, инвестиции в человеческий капитал – это затраты, произведенные в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов как отдельных носителей капитала, так и общества в целом.

Дж. Гэлбрейт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений» [2]. Всемирный банк, базируясь на результатах обследования 192 стран, пришел к заключению, что только 16% экономического роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом, 20% – природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим и социальным капиталом [1].

Теория человеческого капитала оказала революционное влияние на исследования в области предложения труда. К ее ключевым постулатам можно отнести:

- признание человеческих знаний, способностей и времени ключевым производственным ресурсом;
- инвестиционную мотивацию поведения агентов на рынке труда;
- необходимость перехода от текущих показателей к показателям, охватывающим весь жизненный цикл работников (пожизненные заработки) [3].

Учитывая, что инвестиции в социальную сферу по своей сути есть инвестиции в наращивание человеческого капитала, представляется целесообразным более подробно рассмотреть основные положения указанной теории.

Список литературы

1. Голованова Е.Н. Инвестиции в человеческий капитал предприятия: Учебное пособие / Е.Н. Голованова, С.А. Лочан, Д.В. Хавин. – 2015. – С. 44–45.
2. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Под ред. Н.Н. Иноземцева: Учебное пособие. – 2016. – С.406–408.
3. Сумарокова Е.В. Инвестиции в человеческий капитал: Учебное пособие. – 2015. – С. 34–35.
4. Дорошенко Ю.А. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций / Ю.А. Дорошенко, О.В. Лебедев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-kak-prioritetnyy-obekt-investitsiy-1> (дата обращения: 10.05.2017).

Харченко Юлия Валерьевна

магистрант, техник деканата

Шенкарь Татьяна Тарасовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

***Аннотация:** в статье рассмотрены проблемы в туристической сфере России, связанные с применением санкции против государства. Представлены все изменения в туристическом потоке, происходящие в процессе становления российской экономики.*

***Ключевые слова:** экономика, экономические санкции, санкции, услуги, туристические потоки.*

Санкции, примененные для российской экономики, сыграли положительную роль и дали большой толчок для развития и создания крепкой экономики внутри страны.

Россия вынуждена встать на создание самодостаточной экономики, акцентируя внимание на интенсивных факторах экономического развития.

Планируется усиление отношений между азиатскими странами и странами БРИКС.

Регулирование санкции в стране столкнулись с серьезной проблемой, нехваткой хороших специалистов, а именно топ-менеджеров.

Положительным моментом объявления санкций для России является развитие внутреннего туризма, по прогнозам специалистов, начал свое развитие уже в четвертом квартале 2014 года на 17%.

Распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. №941-р утверждена Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года.

Стратегия разработана в целях повышения качества и конкурентоспособности туристского продукта на внутреннем и мировом рынках [1].

С каждым годом сумма, выделяемая на развития внутреннего туризма в стране, увеличивается в 2 раза в сравнении с прошлым годом.

Ростуризм будет добиваться эффективной реализации федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ до 2018 года».

Очень сильно уменьшились туристические потоки в Европу, поскольку возросла опасность осуществления инвестиционных проектов, а именно в сфере гостеприимства. Репутация России сильно усугубилась.

Главной проблемой в сфере развития туризма в России является девальвация валюты.

Достаточно большое количество стран принадлежат к среднему классу со стороны экономически, и туризм для них является главным доходом.

Снижение туристических потоков и расходов считаются проявление деградации. До введения политико-экономических санкций российский туризм характеризовался разнообразными и двойственными тенденциями.

На сегодняшний день можно заметить положительные перемены в российской туристической отрасли, а именно: увеличение известных гостиничных цепей (Hilton, Park Inn, Kempinski, Novotel, Radisson SAS, и др.), и рост самостоятельных гостиниц, увеличение номерного фонда.

На момент 2012 г., согласно данным UNWTO Россия занимала 2 место среди лидирующих стран по количеству въездных посещений Россия занимает девятое место, а по расходам в туристской индустрии – четвёртое место.

Но тем не менее развитие туризма в России не произошло. Возникло множество проблем, не позволяющие туристам спокойно путешествовать в своей стране. Главными проблемами стали слишком высокая цена и не развитая сеть авиаперевозок, отсутствие многих чартерных рейсов.

Российский туризм, не смотря на большое количество проблем, вносил огромный вклад в ВВП. В 2013 г. Рост внутреннего турпотока составил 6–8%.

Существующие виды туризма, весьма разнообразны, это пляжный, и экологический, горнолыжный, и рекреационный виды туризма. Не стоит также забывать об огромном культурно-историческом потенциале страны. Для их продвижения открываются новых представительства в странах-импортёрах путешественников, а также большое количество событийных мероприятий, которые направлены на формирование положительного туроблика России.

Главными центрами туризма в России для город Сочи и полуостров Крым. По сводкам специалистов ростоуризма за 2015 год на полуострове отдохнуло 88% жителей страны, а это 4,2 млн. Как свидетельствуют данные, этот показатель вырос в три раза, по сравнению с прошлым 2014 годом.

Исходя из всего, можно сделать вывод, что ввод санкций стал серьезным толчком для развития экономической отрасли для многих стран, Россия стала не исключением. В ряду таких отраслей и находится сфера туризма, а именно получивший дальнейшее развитие внутренний туризм, который в последнее время набирает все большие обороты. Санкции сильно повлияли на изменение направления туризма. До введения санкций большинство туристического потока было направлено на путешествия за границей, с учетом того, что процент внутреннего потока был слишком незначительным, но на данный момент, ситуация существенно изменилась, 70% всего туристического потока, направлено на отдых внутри страны.

Поскольку сейчас все больше людей отказываются от поездок за границу, то именно сейчас как раз настало благоприятное время для серьезных действий в туристической сфере, когда можно более быстро переориентировать российских туристов на отдых в своей стране, а также привлечь иностранных граждан путешествовать по России.

Следовательно, санкции, примененные в отношении к России стали неким катализатором для принятия серьезных решений не только в туристической сфере, но и экономики страны в целом, что влияет все весь спектр сфер существования страны.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 года №941-р, утверждающее «Стратегию развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Авджи Э. Развитие внутреннего туризма России в условиях экономических санкций // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 568–573.
3. Братерский М.В. Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // Безопасность Евразии. – 2009. – №2 (36). – С. 335–347.
4. Зиганшин И.И. Влияние экономических санкций на развитие российского туризма / И.И. Зиганшин, А.О. Овчаров, М.А. Рысаева // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – №1 (33). – С. 17–25.
5. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refleader.ru/mnqasyfsbew.html> (дата обращения: 15.04.2014).
6. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. №644 «О Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» // Федеральное агентство по туризму. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/content/2/section/28/> (дата обращения: 12.04.2017).

Шилова Юлия Имильевна

аспирант

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
нефтяной технический университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация: в статье рассматривается история развития платных медицинских услуг. Раскрываются основные ее этапы, а также законодательная основа рынка платных медицинских услуг. На основе исторического развития рынка платных медицинских услуг рассматривается, в каком состоянии находится современная система здравоохранения.

Ключевые слова: рынок платных услуг, лечебно-профилактические учреждения, система здравоохранения, модернизация.

Зарождение платных медицинских услуг в России можно отнести к 80-м годам XX века. Этот период характеризуется тем, что в стране наблюдался дефицит бюджетных средств, необходимых для обеспечения одинаковой для всего населения бесплатной медицинской помощью. Как раз в этот момент и началась формироваться практика так называемых теневых платежей, связанная с взаимной договоренностью врача и пациента. Государство рассматривало данное явление как незаконное. При этом, с одной стороны, оно старалось всячески пресекать данное явление, а с другой, просто закрывало на это глаза. Таким образом, данная практика распространилась по России повсеместно ввиду объективных экономических условий. Последующие события 90-х годов XX века в совокуп-

ности с экономической разрухой и дезинтеграцией системы здравоохранения стали причиной того, что теневые платежи в сфере охраны здоровья населения достигли критического уровня, определяемого уже с сотнями миллиардов рублей в год.

1993 год положил начало формированию законодательству в сфере медицинского страхования, частично переложившее финансирование на работодателей. Однако, в системе здравоохранения дефицит ресурсов сохранился на критическом уровне, несмотря на внедрение ОМС. Именно поэтому, проблема экономии средств на законодательном уровне ставила вопрос об ограничении всеобщей экономической доступности услуг в сфере здравоохранения. Хотя принцип бесплатной оказания медицинской помощи был закреплен в Конституции РФ. Так, одно за другим вводились понятия («программа государственных гарантий охраны здоровья граждан» [1], «бесплатно, в рамках программ государственных гарантий»). Таким образом, в России посредством правового механизма стремились сократить объем медицинской помощи, продиктованный недостатком инфраструктурных, финансовых и кадровых ресурсов государственной системы здравоохранения.

С подачи Правительства РФ в 1996 году государственным ЛПУ разрешено оказывать платные медицинские услуги. Отметим, что платные услуги оказывались в тех же помещениях, на том же оборудовании и теми же специалистами, что и бесплатная помощь. Начался процесс коммерциализации государственных больниц.

По мере перехода экономики России на рыночную модель управления, а также по мере роста возможностей государства, Правительством РФ был взят курс на стабильное и постепенное вхождение государственных ЛПУ в рынок медицинских услуг. Доказательством данного процесса является принятие ряда законодательных актов:

- Федеральный закон от 22 августа 2004 г. №122-ФЗ, больше известный как закон «О монетизации льгот»;
- Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
- Федеральный закон от 8 мая 2010 г. №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»;
- Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Помимо этого, с 2006 года в сфере здравоохранения начались масштабные меры по модернизации государственных ЛПУ («Национальный проект Здоровье», программа модернизации здравоохранения). Здесь стоит подчеркнуть, что данным контексте модернизация никаким образом не имеет отношение к рыночным реформам. Речь идет об обновлении, улучшении существующей системы, являющейся текущим обязательством государства.

Принятие вышеуказанных законов говорит о том, что государственная система здравоохранения перешла на рыночные отношения. Сложившаяся ситуация характеризуется следующим. С одной стороны, Россия выходит на международный рынок медицинских услуг и делает, при этом,

крупные шаги. А с другой стороны, российская система здравоохранения отличается своей низкой эффективностью. Несмотря на то, что провозглашенный на высшем уровне принцип конкурентного пути развития здравоохранения подкрепляется серьезными действиями, между заявлениями и действиями наблюдается серьезные противоречия (как на низшем уровне, так и на самом высоком).

Кроме того, ситуация на рынке медицинских услуг также характеризуется противоречиями в рамках российского законодательства.

Так, законодательные нормы о платных услугах противоречат такому конституционному принципу как бесплатность медицинской помощи. Проявляется это преимущественно в занятии предпринимательской деятельностью в государственных ЛПУ несмотря на то, что предпринимательство не является функцией государства. Таким образом, оказание платных услуг происходит в ущерб бесплатной помощи. При этом иногда поликлиники и больницы обеспечиваются различными преференциями, не обоснованные логикой рыночных отношений.

В этих условиях, бюджет страдает от непроизводительных затрат, которые связаны с содержанием зданий, сооружений и медицинского оборудования. Поэтому, частные медицинские организации находятся в заведомо невыгодном положении. Ведь несмотря на правовое обоснование предоставления бюджетных субсидий производителям услуг, закрепленных в статьях 69 и 78 Бюджетного Кодекса РФ, частные клиники не получают поддержки, гарантированной в статье 41 Конституции РФ [2].

Далее, привилегированное положение государственных медицинских учреждений приводят к демпингу цен и монополизации рынка. Федеральная Антимонопольная служба, не предпринимающая радикальных мер по защите конкуренции и ограничению монополии на рынке платных медицинских услуг, на протяжении многих лет игнорирует данное обстоятельство. Как результат, на рынке платных медицинских услуг отсутствуют значительные инвестиции и внедрение инноваций.

Таким образом, вся история развития рынка платных медицинских услуг в России привела пока что к тому, что врачи больше заинтересованы в платных пациентах, чем в тех, кого им надлежит лечить согласно Конституции РФ.

Нечеткость законодательных формулировок и границ между гарантированным объемом и платными услугами приводит к тому, что людей под разными предлогами принуждают платить за то, что им положено делать бесплатно. Происходит торговля очередью, которая сводит на нет свободу выбора для пациента.

Вводимая с подачи Правительства РФ система здравоохранения в рынок характеризуется принципом управления рынком медицинских услуг, тогда как рынком невозможно управлять, он сам по себе является саморегулируемой системой.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.11.2011 №323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016). Ст. 80 // Российская газета. – 23 ноября 2011 г. – №263.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ). Ст. 41 // Российская газета. – 25 декабря 1993 г. – №237.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Дмитриев Александр Иванович
магистрант

Григорьева Анна Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ МАКРОСРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** маркетинговые технологии имеют колоссальный потенциал развития, они также универсальны в применении и подходят для самых различных отраслей. Предприятия, использующие принципы маркетинга в своей деятельности, достигают больших успехов. Авторы данной статьи считают, что исследование внешней маркетинговой макросреды позволит оптимально решать поставленные перед организацией задачи. Маркетинговая макросреда представляет из себя совокупность различных факторов, таких как политико-правовые, экономические, социокультурные и технологического-экологические.*

***Ключевые слова:** маркетинг, внешняя макросреда, строительство, Чжода.*

Послекризисные годы, которые идут после 2008 г. для России складываются неоднозначным образом. Помимо безусловных достижений в разных сферах страна имеет сложную внешнеполитическую конъюнктуру, образовавшуюся после известных событий. Нерешенные проблемы с диверсификацией экспорта сильно сказываются на общем экономическом состоянии государства. Стоит заметить, мир сейчас находится на совершенно особом этапе развития, на стыке двух экономических циклов [1]. В условиях, когда в экспорте преобладают сырьевые элементы достаточно сложно переориентироваться на другие, например высокотехнологичные отрасли. Всё это, в совокупности, дает возможность нам ответить на определенные вызовы. Поэтому, на этом фоне ведущими экономистами разрабатываются различные экономические программы.

В наступающем экономическом цикле драйвером роста будут высокоэффективные методы организации работы, развития человеческих ресурсов и маркетинг. Последний, потенциал которого, по мнению автора этих строк, не полностью используется.

Строительная отрасль прямо зависит от развития экономики региона. Достаточно высокая активность высших руководителей Республики Саха и сложившиеся доверительные отношения Российской Федерации с Китайской Народной Республикой позволили привлечь драгоценные инвестиции в этот регион. Так, с весны 2015 года в административном центре

республики г. Якутске китайской инвестиционной корпорацией «Чжода» будет застраиваться жилой район на более чем 300 домов, общая рассчитанная территория которой 800 тыс. кв. метров.

Любая маркетинговая деятельность начинается с планирования. Методы маркетинга очень универсальны и подходят для самых различных сфер хозяйствования. Хозяйствующие субъекты, внедряя маркетинговое управление добиваются больших успехов. В этом заключается актуальность данной работы.

Для успешного начала проектных работ необходимо адекватно оценить внешнюю маркетинговую макросреду. Для этого автором проведен анализ самой макросреды на основе PEST-анализа. Результаты, полученные благодаря анализу, позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

К компонентам внешней среды, которые оказывают влияние на эффективность и устойчивость функционирования компании, относятся те, на которые организация не может воздействовать, которыми она не управляет. Эти компоненты влияют на организацию напрямую (налоговая система, политика поставщиков, потребителей и др.), либо косвенно (политическая, экономическая и другие сферы страны).

Этот анализ рассматривает влияние на деятельность предприятия политико-правовых, экономических, социокультурных и технологических факторов макросреды. Данный вид анализа представлен в таблице 1.

Таблица 1

PEST-анализ факторов маркетинговой макросреды

| Виды факторов | Факторы внешней среды | Возможное влияние на деятельность |
|---------------------------|--|--|
| Политико-правовые факторы | <ul style="list-style-type: none"> – межгосударственные отношения; – бюрократизация и уровень коррупции; – налоговая политика | <ul style="list-style-type: none"> – благоприятные межгосударственные отношения между РФ и КНР способствуют медийной и дебюрократизационной поддержке со стороны властных структур; – выполнение государством некоторых функций проектной работы по обеспечению работающей инфраструктуры; – низкий уровень борьбы с коррупцией снизит общую рентабельность проекта; – наличие возможности открыть представительство вместо филиала (облегчение налоговой нагрузки); – налоговая политика государства направлена на снижение налогового гнета, уменьшение количества уплачиваемых налогов, сборов и обязательных платежей, упрощение отчетности, совершенствование нормативно-правовой базы |
| Экономические факторы | <ul style="list-style-type: none"> – уровень доходов населения; – экономические риски; – курс валюты | <ul style="list-style-type: none"> – снижение реальных доходов населения приведет уменьшению числа потенциальных покупателей; – невысокий уровень доходов граждан; – невысокий процент налоговых отчислений; |

| | | |
|---|---|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> – высокая степень финансовых и имиджевых рисков; – высокая процентная ставка определяемая Центробанком создаст высокие риски российской валюты, что в свою очередь подорвёт привлекательность проекта для китайского инвестора; |
| Социокультурные факторы | <ul style="list-style-type: none"> – образованность населения страны; – предпочтения конечных потребителей продукции; – отношение к иностранцам; – уровень миграции | <ul style="list-style-type: none"> – высокая медианная образованность населения страны дает возможность нанимать квалифицированные кадры, уменьшение ресурсозатрат на их обучение; – будет необходимо вносить изменения, касающиеся предлагаемых услуг по качеству, сервису, цене; – опасения населения насчет увеличения доли китайского капитала в экономике региона; – рост потребительского рынка г. Якутска за счет внутренней региональной миграции способствует росту спроса |
| Технологические и экологические факторы | <ul style="list-style-type: none"> – использование новых технологий; – законодательство в области технического оснащения отрасли; – климатические особенности | <ul style="list-style-type: none"> – низкий уровень использования новых материалов и технологий прямыми конкурентами даст компании «Чжода» преимущество; – шадящее российское правоприменение относительно европейского, американского и японского во внедрении новейших материалов и технологий; – издержки из-за сезонности строительных работ в РС (Я) |

На основе этих данных предприятие может при помощи экспертного мнения оценить по 10-балльной шкале значимость каждого из факторов.

Деление маркетинговых факторов на внутреннюю и внешнюю среды маркетинга строительства в определенной степени соответствует делению их на контролируемые и неконтролируемые маркетингом факторы. Факторы, которые управляются службой маркетинга строительной организации, относятся к контролируемым, а все остальные – к неконтролируемым. Нетрудно заметить, что степень контролируемости факторов определяется глубиной проникновения маркетинга в строительство и внутрифирменным статусом маркетинговой службы. В строительной отрасли, к сожалению, больше всех недооценивается значение маркетинга в развитии конкурентоспособности. Совершенно ясно, чем полнее реализуются в практике строительства принципы маркетинга, тем шире круг контролируемых маркетингом факторов, и наоборот. Исследование факторов маркетинговой среды строительной организации чрезвычайно важно в практике управления маркетингом.

Список литературы

1. Экономика России: перспективы восстановления, перспективы устойчивого роста / А.А Мовчан // Конференция «Реформы для вовлекающего роста» (3 ноября 2016 г., Республика Беларусь, г. Минск).

Князева Елизавета Олеговна

студентка

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

СООТВЕТСТВИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТУДИИ ДЕКОРА И ФЛОРИСТИКИ MORDORE СТАНДАРТУ ПО УСТОЙЧИВОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ GPM GLOBAL P5

Аннотация: в статье дано основное понятие стандарта GPM GLOBAL P5. Автором произведен анализ соответствия проектного управления студии флористики и декора Mordore Flowers стандарту.

Ключевые слова: проект, проектное управление, проектный менеджмент, стандарт GPM.

Позиция GPM в вопросе «тройного ограничения» (время, бюджет, качество) такова, что для того, чтобы руководители проектами были профессионалами, они должны учитывать устойчивость. Стандарт P5 содержит в себе «Железный Треугольник», гармонизирует его с социальными, экономическими и экологическими аспектами как факторами окружения проекта, а также процессы и продукты с их взаимосвязями.

Первая версия стандарта P5 соответствовала десяти принципам Глобального договора ООН и Глобальной инициативе по отчетности (GRI G4), и данная версия 1.5.1. также им соответствует. Данная новая версия стандарта приведена в соответствие также с Повесткой дня в области устойчивого развития человечества – 2030. В стандарте приведены примеры, как элементы P5 связаны с Глобальными целями в области устойчивого развития ООН.

Среди целей устойчивого развития к 2030 году можно выделить:

1. Ликвидация нищеты.
2. Ликвидация голода.
3. Хорошее здоровье и благополучие.
4. Качественное образование.
5. Гендерное равенство.
6. Чистая вода и санитария.
7. Недорогостоящая и чистая энергия.
8. Достойная работа и экономический рост.
9. Индустриализация, инновации и инфраструктура.
10. Уменьшение неравенства.
11. Устойчивые города и населенные пункты.
12. Ответственное потребление и производство.
13. Борьба с изменением климата.
14. Сохранение морских экосистем.
15. Сохранение экосистем суши.
16. Мир, правосудие и эффективные институты.
17. Партнерство в интересах устойчивого развития.

1.2. «Процесс» управления проектом и его влияние.

Процесс управления проектом в студии `Mordore Flowers организован в большей степени на оперативном менеджменте, однако, в последние месяцы работы в проекте стали внедряться инструменты планирования (Canban, SMART цели и пр).

1.3. П5 и социальный критерий («Персонал»).

В этой подкатегории описываются политики руководства проектом в том, что касается практик работы с персоналом, отношение к политикам, сформулированным в организационных стандартах и проявляющимся в действиях организации, процедурах найма и укомплектования персоналом, отношение к сотрудникам, ресурсам проекта, и их благосостояние.

Таблица 1

Соответствие требованиям стандарта П5 по критерию Персонал

| Стандарт | Mordore Flowers |
|--|---|
| Привлечение персонала с применением соответствующего типа занятости | Полный рабочий день, оформление согласно ТК РФ. |
| Выплата вознаграждения, на которое можно прожить | При условии покрытия арендной платы и заработной платы сотрудников по результатам месяца, членам команды выплачивается вознаграждение в размере 10–15% от реализованных заказов |
| Использование соответствующих условий, включая: Здоровоохранение; Очередной отпуск и отпуск по уходу за ребенком; Справедливый уход на пенсию или отставка | Больные листы сотрудников оформляются в соответствии с требуемыми нормами в РФ, иных прецедентов не происходило за время реализации проекта |
| Возможность членам команды проекта соблюдать баланс между работой и личной жизнью | Сотрудники проекта работают по графику 2 / 2 по 12 часов за смену, что составляет 180 человеко-часов в месяц, что соответствует нормам рабочего времени на 2017 год [1] |

По данному критерию работа флористического салона соответствует требованиям стандарта.

Требования данного пункта соответствуют целям долгосрочного устойчивого развития №3, 8 и 4.

1.4. П5 и экологический критерий («Планета»).

Экологический аспект устойчивого развития связан с влиянием проекта на живые и неживые естественные системы, в том числе на землю, воздух, воду и экосистемы, а также на флору и фауну, населяющие экосистемы. Окружающая среда – это также место, где живут люди, она может состоять из улиц, городов, малых населенных пунктов или регионов.

Объем закупки живых цветов тщательно рассчитывается перед заказом, в связи с чем, не провоцируется излишний спрос на цветы, которые окажутся невостребованными потребителями. В случае же, если таковое произошло, флористика поставляется на мероприятие на безвозмездной основе, а проект считается имиджевым.

Проект Mordore flowers не является экологически загрязняющим, поэтому соответствует целям устойчивого развития номер 12 и 13.

1.5. П5 и финансовый критерий («Процветание»).

Стандарт П5 сфокусирован на экономике затрат, выгод и рисков портфель, программ и проектов. Учитывая все три объекта управления, стейкхолдеры, иницирующие какие-либо изменения, должны понимать важность и последствия изменений, до полученных результатов и конечной выгоды для организации. Особую значимость стандарт П5 придает изменениям, которые логически и устойчиво приводят к выгодам и достижению стратегических целей.

Прямые финансовые выгоды проекта должны быть рассмотрены с особой тщательностью. Руководитель проекта должен держать в фокусе своего внимания финансовую выгоду, которую получит его организация в результате реализации проекта.

Достижение прямой финансовой выгоды способствует достижению устойчивых результатов проекта, включая:

- поддержание долгосрочной устойчивости организации;
- создает ресурсы для будущих проектов и изменений.

С момента открытия студии (октябрь 2016 г.) проектом было заработано около 3 млн руб. Нераспределенная прибыль по проекту на 31.12.16 составляет примерно 500 тыс. руб., однако в 2017 году траты значительно выросли, поскольку изменилась организационная структура проекта и произошли инвестиции в дизайн студии.

Список литературы

1. Нормы рабочего времени 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zarplata-online.ru/art/160578-qkqp-16-m11-normy-rabochego-vremeni-na-2017>
2. Стандарт по устойчивому управлению проектами GPM GLOBAL P5 Версия 1.5.1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.en_US
3. Студия флористики и декора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mordore.ru

Пак Евгений Александрович
магистрант

Панова Наталия Алексеевна
канд. экон. наук, доцент

Высшая школа печати и медиаиндустрии
ФГБОУ ВО «Московский государственный
университет печати им. И. Фёдорова»
г. Москва

РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕДИОРГАНИЗАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: в работе рассматриваются новейшие форматы и этапы рекламной деятельности одной из крупнейшей компании на интернет-рынке России – Mail.ru Group.

Ключевые слова: Интернет, информация, рекламная деятельность, сетевая экономика, информационно-сетевая среда.

В настоящее время актуальность рекламы не вызывает сомнения, играя главную роль в развитии рыночной экономики, она помимо прочего считается и ее принципиальным составляющим.

В прогрессивных средствах глобальной коммуникации реклама занимает одно из важных мест. Она не только лишь считается основной важной заметкой в прибыльной доли почти всех типов СМИ, да и сформировывает приметную часть общего контента идущих в ногу со временем медиа. При всем этом в маркетинговой коммуникации в первый раз встречаются, апробируются, улучшаются либо добиваются группового охвата почти все приборы и технологии действия на аудиторию и взаимодействия со созерцателями, слушателями, чтецами, а сейчас к тому же интернет-пользователями.

В настоящее время регулярно торговыми предприятиями употребляется Веб-реклама. Главными превосходством данного медиаканала будет то, что Веб-адрес дается в средствах глобальной информации, а будущий покупатель зайдя на веб-сайт сразу контактирует с приспособлением фирмы, выясняет о предоставляемых предложениях, грядущих презентациях, а автоматическая система поиска выдает четкие определения о интересующем товаре, его стоимости и прочих свойствах, есть ли в наличии, информация о следующем ожидаемом завозе.

Время от времени торговое предприятие рассылает своим постоянным посетителям по e-mail предложения о приобретении продуктов по сниженным расценкам, извещает о распродажах и предлагает на покупку продуктов новейшего перечня с правом на получение дисконтных карт.

Интернет – масштабная компьютерная сеть, охватывающая весь мир, которая сделала и продолжает оказывать довольно мощное воздействие на составление и становление крупного информационного общества. Как соц действо Интернет – масштабное средство коммуникаций, обеспечивающее размен текстовой, графической, аудио- и видеoinформацией и доступ к онлайнновым службам в отсутствии территориальных и государственных границ. Это действенный инструмент исследовательских работ, становления торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию. Научно-технические способности Интернет обуславливают резвое становление крупного информационного общества. А с его развитием изменяются и расклады к управлению бизнесом и маркетингом как одним из его составных долей.

Интернет – это большая маркетинговая площадка, известность которой удачно конкурирует с рекламой в обычных СМИ.

Реклама в Интернет сейчас – это действенный, оживленно развивающийся и легкодоступный вид рекламы, равномерно привлекающий внимание все большей и большей аудитории. Являясь сравнительно свежим видом продвижения товаров и услуг на рынке покупателей, хотя, имея при всем этом несколько превосходств перед иными видами рекламы, Интернет-реклама развивается резвыми темпами и на этот момент тянет быстрый подъем, совместно с подъемом количества юзеров Сети: часто Интернетом пользуется в пределах четверти взрослого населения России.

Становление масс-медиа и глобальной массовой коммуникации в Интернете для прогрессивной рекламы, экспертов и изыскателей рекламной коммуникации раскрывает самые широкие способности. Маркетинговый рынок в Интернете в мировом и российском масштабе растет чрезвычайно высочайшими темпами, стремительно питается и поэтому требует новейших типов площадок для размещений, свежих разновидностей размещения, новейших форматов и эталонов работы с мыслью, контентом и

аудиторией. Для сектора экономики, где строгие форматы и стандарты создания, размещения и измерения отдачи маркетинговых материалов служат прототипом взаимодействия главных заинтересованных сторон – рекламодателей, агентств и медиа-интенсивность конфигураций, с которой приходится сталкиваться в пространстве Интернета, считается одной из более животрепещущих проблем. При всем этом Интернет провоцирует неизменный поиск и внедрение необычных раскладов не только лишь в следствии высочайшей конкурентной борьбы на рынке. Так как в случае если в обычной нам действительности кампании на базе свежих форматов рекламы в большинстве случаев реализуются вне так именуемых обычных носителей (печатные издания, журналов, телепрограмм), то в Сети и на уровне технологий, и на уровне осознания и организации контента, и на уровне восприятия аудитории вероятно широкая и практически безграничная интеграция новейших форм и форматов рекламы на всяком портале, медийном веб-сайте либо соц ресурсе.

Реклама в Интернете представляет из себя массивное коммуникационное средство, вобравшее в себя исключительно мощные стороны сразу нескольких коммуникационных каналов, в том числе классические СМИ (печать, радио, TV) и директ-маркетинг. Интернет-рекламу в первую очередь различает: легкодоступная цена; широта аудитории; широкий ассортимент мотивированных групп; избирательность; платежеспособность аудитории Интернета в целом.

Данный вид рекламы может быть нацелен на самые различные аудитории, при определении которых кроме темы возможно руководствоваться почти всеми аспектами: от географического положения юзера до применяемого им программного обеспечения.

Всемирная сеть позволяет не только доносить какую-либо информацию до пользователей, но и собирать весьма ценную для рекламы информацию о них:

- количество пользователей, посетивших страницу с рекламой;
- количество показов баннера;
- сколько было осуществлено кликов на баннер;
- частота показов пользователям;
- как часто, когда, сколько времени и какие именно страницы просматриваются пользователями;
- прирост или уменьшения количества просмотров;
- какие пользователи, откуда, когда посещали, чем интересовались, как долго и т. д.

Анализ данной информации разрешает практически сразу подкорректировать маркетинговую кампанию, найти (при наличии таковых) оплошности, неправильные либо не работающие ссылки и пр. маленькие недостатки. Аудитория Интернета имеет особое значение. Главная ее основополагающая – это люди прогрессивные, оживленные, профессиональные и правильно реагирующие на какую-либо рекламу в Сети. Интернет-реклама имеет широчайший инструментарий, который дозволяет повсеместно отыскивать новейшие решения в достижении результата, направленного на повышение выгоды посетителя. Глобальные почтовые рассылки (адресные рассылки, на которые подписаны юзеры), заказные заметки, текстовые объявления, имиджевые плакаты, контекстная и поисковая реклама и многое другое.

По сравнению с телевидением, радио, журналами, реклама в интернете имеет высокие преимущества в донесении информации до потребителя. Во-первых, она более гибкая, т.к. современные технологии позволяют показывать ее только целевой аудитории, а не общей массе пользователей. Во-вторых, имеет преимущества в цене. В-третьих, интернет-реклама проста в изготовлении и прозрачна (современные статистические системы позволяют отслеживать посещаемость сайтов). Системы управления интернет-рекламой позволяют произвести следующие типы настроек:

- географическую (реклама показывается только в нужном рекламодателю регионе);
- временную (если рекламодателю, необходимо показывать Интернет-рекламу только утром, днем или вечером);
- показ рекламы уникальным пользователям (для пользователей с уникальным IP-адресом и необходимой частотой);
- по половой принадлежности, возрасту;
- по языковой принадлежности и теме.

Главная задача, коя ставится перед свежими маркетинговыми форматами, связана все-же с реализацией стремления рекламодателя выделиться из совокупного информационного потока и увеличить эффективность размещаемой им рекламы. В этой связи принципиальной проблемой как отраслевых, профессиональных, но и научных поисков становится выработка методологий измерения производительности маркетинговой коммуникации на базе новейших форматов. Осознание и измерение производительности рекламы вообще и нестандартной рекламы а именно – 1 из центральных вопросов при исследовании передовых встроенных рекламных коммуникаций. А выработка методологии измерения производительности новейших форматов рекламы в Интернете стала за прошедшие годы в особенности актуальной задачей для профессионалов в данной области.

Реклама сейчас отстает от внедрения обычных способов и приборов измерения производительности, которые применялись в XX веке. Традиционными средствами возможно считать, к примеру, эти методы оценки, как цена тысячи показов рекламного сообщения и намечаемый, и достигаемый охват целевой аудитории. Это связано не только лишь с перемнами в измерении производительности маркетинговых кампаний, да и с тем, что сейчас изменяются базы действия и функционирования медиа в цифровой среде, в какой рекламодатели пробуют донести сообщение до юзера. К примеру, юзеры Интернета имеют все шансы не только лишь увидеть рекламу, но и конкретно отреагировать. Реакцией могут быть, к примеру, заинтересованность (отражается в числе «кликов», (нажатий) на маркетинговые материалы) либо оценка маркетингового сообщения через нажатие клавиши «Нравится», рассмотрение творческих идей (решений) в социальных сетях и на форумах, послания с выражениями восторга либо недовольства. Также, с расширением способностей и перечня возможностей Интернета, в особенности на современном этапе глобального применения социальных сетей, возникает много неконтролируемой рекламы и антирекламы.

Во время выполнения исследования и анализе, и обобщении его итогов я отталкивался от рабочей догадки, в базе коей лежали мои представления о наличии проблем, связанных с оценкой производительности новейших форматов рекламы в Интернете и способностях их решения. На современном этапе становления Интернета во всем мире и в России, в особенности

в Москве и Санкт-Петербурге, необычная реклама становится все наиболее востребована рекламодателями. При всем этом до сего времени не были сформулированы главные определения и не дана систематизация новейших форматов интернет-рекламы. И помимо этого, не были сформированы расклады к исполнению одного из более принципиальных частей любой маркетинговой и коммуникационной кампании – оценке производительности. Рынок интернет-рекламы, невзирая на его условную юность, уже обучился расценивать эффективность «обычных» маркетинговых онлайн-форматов (к примеру, плакатов, контекстной и поисковой рекламы и т. д.). Но, обычно, данная оценка базируется на так именуемых медийных основополагающих, таких, как цена клика, цена тысячи показов и ряде иных. В случае с свежими маркетинговыми форматами в Интернете, которые, обычно, пребывают на стыке нескольких видов рекламной активности (к примеру, рекламы и пиар), этот расклад не всегда применим. Сообразно моей догадке, осуществимо выработать встроенный расклад, сочетающий оценку медийных и немедийных характеристик, который станет применим для оценки производительности размещения необычной рекламы в Сети.

В подтверждение догадки исследования, которую необходимо было доказать либо развенчать, был применен способ экспериментирования, в масштабах которого велось настоящее размещение новейших маркетинговых форматов в Интернете на протяжении 2012–2014 гг. Кроме этого использовалось обобщение исследований за размещениями в масштабах маркетинговых кампаний на других российских интернет-ресурсах. После этого вся приобретенная информация была предана анализу и классификации с внедрением в большей степени способов индукции.

Данная работа – 1-ая попытка обнаружить и классифицировать аспекты и способы оценки производительности новейших форматов интернет-рекламы. Целью этой работы стало раскрытие причин и создание методологий анализа и измерения производительности новейших маркетинговых форматов в Интернете. Для достижения поставленной цели были решены последующие задачи:

- обнаружить и дать определение новейших форматов рекламы в Интернете как доли необычной рекламы;
- дать систематизацию новейших маркетинговых форматов в Интернете и охарактеризовать каждую составляющую представленной систематизации, базируясь на настоящих образцах из фактической работы на рынке;
- разъяснить потребность особой оценки производительности применения новейших форматов рекламы в Интернете, объяснить различия данных способов от применяемых для обычных устоявшихся форматов;
- выработать, сконструировать и изучить методологию измерения производительности применения каждого формата, представленного в систематизации;
- установить векторы для выработки многоцелевой методологии измерения производительности новейших форматов рекламы в Интернете.

Объектом исследования стали новейшие (не описанные и вовсе не классифицированные раньше) маркетинговые форматы в Интернете, созданные и использованные во время с 2012 по середину 2014 гг. на площадках фирмы «Mail.ru Group».

Выбор данной фирмы применительно ко мне был не случаен. По общей аудитории собственных проектов и по прибылям от маркетинговой работы «Mail.ru Group» занимает 2-ое место на интернет-рынке России. Размещаемая на всех типах площадок данной фирмы необычная реклама содержит в себе многие новейшие, экспериментальные форматы. И с данной точки зрения наблюдение за работой ее маркетинговых служб можно считать более показательным, а качество и размер проводимых кампаний (в том числе и в области необычной рекламы) – довольно репрезентативным чтобы экстраполировать их навык на весь российский сектор Интернета. Предметом исследования стала методика оценки эффективности новых рекламных форматов в Интернете с учетом специфики места и временных периодов размещения.

Сроки работы конечно ограничены сравнительно маленьким периодом существования интернет-рекламы в России. Но главным исследуемым периодом стал отрезок с 2012 по начало 2014 гг. – время, когда интернет-реклама в России стала интенсивно использовать как в встроенных, так и в отдельных кампаниях новейшие форматы.

Основные положения работы, выносимые на защиту, могут быть сформулированы следующим образом:

- новейшие форматы рекламы (необычная реклама) в Интернете – отдельный, самостоятельный сектор рынка интернет-рекламы, все наиболее сопоставимый с иными маркетинговыми секторами, к примеру, контекстной рекламой. В данный сектор входят все размещения, соответствующие последующим характеристикам: этот формат, не применялся раньше, применялся ограниченное число раз либо допускает варианты при размещении; этот формат недостижим в целом медийном прайс-листе; для этого формата не существуют доскональные технические требования; этот формат требует особой разработки со стороны площадки в период размещения; не очевидно, как расценивать эффективность размещения этого формата;

- не имеет значения при каком ходе событий, рынок необычной рекламы не сумеет занимать лидирующую долю посреди частей, потому что новейшие и неординарные форматы в последствии их освоения, описания и стандартизации, перебегают из категорий «необычной рекламы» в иные, шаблонные форматы интернет-рекламы;

- при всем этом новейшие форматы рекламы в Интернете подлежат систематизации: в составленной мной систематизации можно выделить 2 базисные категории форматов – моноформаты и спецпроекты/спецразработки (включая планы в социальных сетях);

- важная составляющая маркетинговой кампании – оценка производительности – для новейших форматов рекламы в Интернете до реального этапа оставался фактически не разработанным.

Данное исследование продемонстрировало, что практически для любого из новейших форматов возможно вывести особый расклад, позволяющий расценить эффективность размещения, базируясь на медийных данных.

Основой данного расклада стало выведение среднего признака по каждому из форматов и сопоставление приобретенных итогов с выведенным средним. Данный расклад применяют не только для отдельных новейших форматов, но и для особых планов. Не взирая, что данный расклад был

разработан на базе размещений на планах интернет-компании «Mail.ru Group», он одинаково используем и на иных площадках.

Научно-практическая значимость исследования заключена в подключении в научный оборот раньше не освоенного эмпирического и теоретического материала. Его положения имеют все шансы быть использованы в образовательных целях, в системе курсов увеличения квалификации сотрудников рекламы, PR и менеджмента, а также в исследовании совокупной концепции оценки производительности при применении новейших форматов рекламы в Интернете. Это диссертационное исследование предполагает помимо прочего конкретный интерес для практиков, работающих в маркетинговых агентствах, и посетителей, которые проводят собственные маркетинговые кампании в Сети с внедрением новейших маркетинговых форматов, и сейчас сумеют заного расценить эффективность и действенность их размещения. На базе итогов исследования разрабатывается внутреннее программное обеспечение для оценки производительности размещения новейших форматов рекламы на ресурсах фирмы «Mail.ru Group».

Список литературы

1. Акимова Е.Е. 100 лучших приёмов презентации товара. – СПб.: Речь, 2011. – 204 с.
2. Борисович В.Т. Организация торговли драгоценными металлами. Прикладное пособие. – М.: Инфра-М, 2013. – 190 с.
3. Рогальский Г.Л. Сетевая экономика. – 2010. – 47 с.
4. Займан С. Конец маркетинга, каким мы его знаем. – Мн: Попурри, 2012. – 400 с.
5. Степанова Г.Н. Кросс-медийная конвергентная стратегия развития медиаиндустрии в условиях информационно-сетевой экономики XXI века: монография / Г.Н. Степанова, Г.М. Авраменко, В.А. Бирюков, Н.А. Григорян, А.А. Плигузов. – М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2014. – 122 с.
6. Степанова Г.Н. Технология разработки стратегии развития организации в условиях цифровизации медиа / Г.Н. Степанова, П.Н. Шаронин // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2015. – №5. – С. 141–151.
7. Тивари С. (не) Здравый смысл рекламы. – М.: Питер, 2013. – 304 с.

Панкова Ольга Николаевна

магистрант

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ПРОДУКТОВЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация: в данной статье представлен разбор представлений и анализ литературы о продуктовых и маркетинговых инновациях на рынке массовых товаров. Выделены характеристики таких инноваций.

Ключевые слова: инновации, продуктовые инновации, маркетинговые инновации, FMCG, потребительские товары.

В современной экономике инновациям на всех рынках уделяется особое пристальное внимание. Сейчас все эксперты выделяют прежде всего

скорость потока нововведений, поэтому требуется гораздо меньше времени на то, чтобы на рынок пришли и были приняты или не приняты новые стиль, дизайн, функции, технологии или материалы. Эта тенденция коснулась инноваций почти на всех рынках, в том числе на рынке потребительских товаров, на который хотелось бы обратить внимание.

Согласно Руководству Осло, принято выделять продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные инновации [1, с. 115]. Для нас в данном исследовании крайне важным является подробно остановиться на продуктовых и маркетинговых инновациях, так как они чаще всего возникают на рынке потребительских товаров.

Продуктовые инновации – это внедрение новой продукции или существенное усовершенствование старой. Новая продукция – это продукция, которая основана на новых технологиях, на результатах исследований и разработок. Продукция считается новой, даже если она уже присутствует уже на рынке, но она новая для данной конкретной организации.

Усовершенствованная продукция – это продукция, для которой улучшены качественные характеристики. Это, может быть, изменение конструкции изделия, использование других материалов и компонентов, изменение параметров и технических характеристик (например, вес изделия, форма, размер, диапазон применимости и т. д.) и так далее.

Не относятся к продуктовым инновациям:

- только эстетические изменения в продуктах (в цвете, в дизайне, декоре и т. п.);

- незначительные технические или внешние изменения продукции, не которые не оказывают достаточного влияния на конструкцию изделия, его параметры, свойства и стоимость.

Не считается инновациями и «временное» расширение ассортимента продукции.

Маркетинговые инновации – это инновации, которые направлены на более полное удовлетворение потребительских потребностей, открытие новых рынков сбыта, расширение аудитории потребителей продукции и услуг с последующей целью повышения объемов продаж [2, с. 50–59].

В работах Киселева и В. Дягтерева, которые исследовали содержание маркетинговых инноваций, они относятся к категории организационно-управленческих инноваций [2, с. 50–59]. По мнению авторов, маркетинговые инновации включают следующие категории:

- формы и методы продвижения научно-технических инноваций и формирование новых рынков (вторичных инноваций в области маркетинга, обусловленные процессом науки, техники и технологии);

- новые способы стимулирования потребительской активности (числительные организационно-управленческие инновации в области маркетинга);

- комбинированные подходы в области маркетинга, включающие оба вышеперечисленных направления в области маркетинговых инноваций.

По мнению О.А. Роганяна, опережающие действия конкурентов могут стать результатом задержки выхода товара-новинки на несколько месяцев, и как следствие, «снятие сливок» конкурентами влечет за собою потери прибыли задержавшемуся предприятию около 30–40% [3, с. 19].

В связи с этим А. Демченко отмечал, что маркетинговые инновации не очень рискованны, но часто копируются конкурентами. Сегодня постоянные изменения рынка ведут к появлению новых потребностей и создают

благоприятные условия для маркетинговых инноваций как новых способов удовлетворения уже существующих нужд [4, с. 44–50]. Особое внимание А. Демченко уделял различному восприятию инноваций, которое есть у потребителей и у производителей. С точки зрения потребителя концептуальный подход к инновациям включает в себя три составных элемента: потребность, новая идея, совокупность действий для реализации инновации. С точки зрения производителя инновация включает в себя степень новизны, концепцию инновации, интенсивность инновации.

Среди наиболее распространенных видов маркетинговых инноваций, по мнению О.М. Хотяшевой, можно выделить следующие [5, с. 226]: использование новых методов маркетинговых исследований, применение новых стратегий сегментации рынка, выбор новой маркетинговой стратегии охвата и развития целевого сегмента, изменение концепции, заложенной в ассортиментной политике, модифицирование кривой ЖЦТ, репозиционирование товара, изменение имеющейся или использование новой ценовой стратегии, новых методов установления исходной цены и/или системы скидок, построение новых каналов сбыта, изменение направленности сбытовой политики компании, выход на новые рынки сбыта, использование новых форм и средств коммуникаций.

Таким образом, можно выделить следующие виды маркетинговых инноваций на рынке потребительских товаров:

- изменения в дизайне продукта, т.е. изменения в форме и внешнем виде продукта, не влияющие на его функциональные и пользовательские характеристики. сюда также относятся изменения в упаковке;
- использование новых методов продаж и презентации продукции;
- использование новых методов представления и продвижения продукции;
- использование новых ценовых стратегий.

Таким образом, можно с уверенностью сделать вывод, что так как рынок FMCG обладает особыми свойствами, такими как высокая частота покупки, низкая лояльность потребителей и постоянный высокий спрос, это влияет на продуктовые и маркетинговые инновации, и выделяет им особую значимость в рамках всего инновационного процесса, происходящего в компаниях.

Список литературы

1. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Перевод ЦИСН. – 2010.
2. Киселев Б. Стратегические факторы успеха маркетинговых инноваций / Б. Киселев, В. Дегтярева // Маркетинг. – 2007. – №5. – С. 50–59.
3. Роганян, О.А. Формирование инновационных маркетинговых методов создания конкурентного преимущества фирмы [Электронный ресурс]: автореф. дис. канд. экон. наук / О.А. Роганян. – М., 2012. – С. 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dissers.info/abstract_581432.html (дата обращения: 04.02.2017).
4. Демченко А. Маркетинговые инновации в условиях кризиса / А. Демченко // Маркетинг. – 2009. – №01. – С. 44–50.
5. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. – Питер, 2006. – С. 226.
6. Белоцерковская Н.В. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение / Н.В. Белоцерковская, О.П. Иванченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-innovatsii-podhody-vidy-soderzhanie-i-vnedrenie> (дата обращения: 10.05.2017).

Плохова Елена Петровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
технический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ТРУДА

Аннотация: *применение любых методов требует оценки и контроля. В настоящее время условия хозяйствования как внешние, так и внутренней среды для организации постоянно изменяются. Это происходит из-за неустойчивой экономической ситуации в стране. Для того чтобы своевременно корректировать методы управления персоналом, автором был разработан алгоритм оценки влияния маркетинговых методов управления кадрами на эффективность их труда.*

Ключевые слова: *маркетинговые методы, алгоритм оценки, эффективность труда, управление персоналом.*

Современные условия управления предприятием предполагают реальную необходимость контроля за эффективностью работы кадров, что обосновывает актуальность создания алгоритма оценки влияния маркетинговых методов управления кадрами на эффективность труда персонала, позволяющего определить влияние применяемых методов на эффективность работы персонала, проанализировать полученные результаты, а также скорректировать при надобности систему методов маркетингового управления персонала.

Алгоритм оценки влияния маркетинговых методов управления кадрами на эффективность их труда состоит из следующих этапов:

1 этап – определение целей повышения эффективности управления кадрами.

Эффективность любой деятельности в первую очередь зависит от грамотности формулирования целей. При совершении выбора одной или нескольких целей рассматриваются методы целеполагания для определения параметров отклонений, для контролирования процесса реализации идей. Допустим, если это фаза роста предприятия, от сотрудников руководителя необходимо максимизировать отдачу на рабочем месте, поскольку получение максимально возможной прибыли с определенной степенью вероятности гарантирует выживание предприятия в фазе спада и кризиса. Большая прибыль позволит создать финансовый резерв. Исходя из этого, руководитель определяет основную цель – максимальное раскрытие работниками своего профессионального потенциала и его реализация с максимальной полезностью для компании, определение эффективности труда персонала.

2 этап – выделение проблемных сегментов (отделов) предприятия.

В зависимости от целей, выбранных на 1 этапе, выбираются отделы предприятия, на которых нужно произвести воздействие, или работу которых надо скорректировать для положительного конечного результата.

3 этап – определение контрольных показателей оценки отделов (сегментов) предприятия.

В выбранных отделах предприятия во 2-ом этапе, формируем плановые контрольные показатели и их уровень, которые мы хотим получить в конечном счете.

4 этап – формирование системы используемых маркетинговых методов управления.

На этом этапе производится подбор маркетинговых методов, которые будут использованы для оценки влияния управления персоналом на эффективность труда.

5 этап – внедрение выбранных маркетинговых методов.

6 этап – оценка влияния на эффективность управления.

После внедрения определенных маркетинговых методов управления, нужно определить какое влияние на эффективность труда сотрудников оказывают эти методы, по определенной градации, например: отрицательно, скорее отрицательно, нейтрально, скорее положительно, положительно.

Именно этот этап даст толчок для оценки влияния эффективности работы персонала, посредством этих маркетинговых методов управления.

7 этап – оценка влияния каждого маркетингового метода на эффективность работы персонала.

При такой объемной проделанной работе необходимо оценить влияние каждого маркетингового метода. Действует ли метод? А самое главное: положительно ли? Если маркетинговый метод действует хорошо, то эффективность работы персонала должна повышаться на новый уровень, а значит и работа предприятия в целом будет прогрессировать.

8 этап – анализ полученных результатов.

На этом этапе подводится итог: в целом система принесла положительный или отрицательный результат. Каждый маркетинговый метод анализируется, действует ли оно или нет. Может быть такое, что один метод действует, а остальные нет, но в некоторых ситуациях за счет положительного эффекта компенсируется отрицательный.

9 этап – корректировка системы методов маркетингового управления персоналом.

Для большего результата может понадобиться корректировка системы методов маркетингового управления персоналом. Рассматривается положительный и/или отрицательный эффект, возможна простановка определенной балльной оценки, компенсируется ли отрицательный результат метода за счет положительного, чтобы достичь большего результата.

Список литературы

1. Кетько Н.В. Методы экспертных оценок как инструмент формирования и оценки политики мотивации наемных работников на предприятии // Аудит и Финансовый анализ. – 2013. – №2. – С. 31–39.

2. Плохова Е.П. Преимущества и недостатки управленческого учета [Текст] / Е.П. Плохова // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 24 март 2017 г.) / Редкол.: Б.К. Мейманов [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 84–86.

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Гаянова Венера Медетовна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Чалдаев Андрей Олегович

студент

Ялунина Екатерина Николаевна

д-р экон. наук, профессор, преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АВТОМОБИЛЕЙ «ЛАДА» В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье исследуется конкурентоспособность автомобилей концерна «АвтоВАЗ». Авторы отмечают положительную динамику, но не упускают из вида ряд нерешенных задач и проектов.

Ключевые слова: АвтоВАЗ, автомобильный рынок, автомобили.

Автомобильный рынок в Российской Федерации, как и экономика в целом, переживает сейчас тяжелые времена. Реальные доходы людей падают, а цены на отечественные и особенно зарубежные товары растут. В первую очередь люди сокращают расходы на предметы роскоши, дорогостоящие товары. Как раз одним из таких товаров и являются автомобили.

Российский автомобильный рынок с течением времени становится все более обширным. Если в 2001 году на 100 домохозяйств в среднем приходилось 27 легковых автомобилей (такой же показатель в этом году был по велосипедам), то в 2006 году – уже 35 автомобилей. Затем произошел «автомобильный бум»: к 2012 году на 100 семей приходилось уже 54 автомобилей. По последним опросным данным, на 100 российских домохозяйств приходится уже 61 автомобиль. Значительное увеличение парка легковых автомобилей в России видно по статистике транспортных средств, стоящих на учете ГИБДД МВД России. Число легковых автомобилей (в среднем 75–80% от общего числа транспортных средств в России) за 6 лет выросло на треть – с 33 млн в 2009 году до 44 млн в 2015 году, причем половину автопарка составляют автомобили иностранных марок. Более четверти всех иномарок – 5,6 млн автомобилей – собрано на территории России.

На этом фоне встает вопрос о конкурентоспособности Российского авто-концерна «Лада». Это является для них одним из основных вопросов, требующих решения в целях успешного освоения рынка. В современных условиях деятельности организаций, а именно, в условиях непрерывного падения рубля и усиления доллара и евро, падения цен на нефть, и, как следствие, мощного спада экономики России в последние годы в целом, конкурентное преимущество во многом определяет успех или провал деятельности предприятий.

До недавнего времени упор АвтоВАЗа был на «супернизкобюджетный» сегмент. Такие автомобили, как ВАЗ-2104, ВАЗ-2107, НИВА были разработаны более 30 лет назад, а прекратили выпускаться лишь в 2012 году. Нива, кстати, выпускается до сих пор. Соответственно цена на них была крайне низкой. За счет этого начиная с 2007–2010 компания имела довольно хорошие продажи за счет более низкой цены среди конкурентов и государственной программы утилизации, которая позволяла при обмене старого автомобиля получить хорошую скидку на новый.

Однако уже в это время рынок начал массово захватываться зарубежными производителями путем постройки собственных заводов на территории Российской Федерации. Тем самым они смогли обеспечить себе выход на рынок на конкурентноспособных ценах. Должен сказать, что при ценах чуть дороже, автомобилями были куда лучшего качества и с приятными постпродажными условиями, такими как гарантия 5 лет у «КИА».

Так или иначе с 2012 года ситуация выглядит следующим образом.

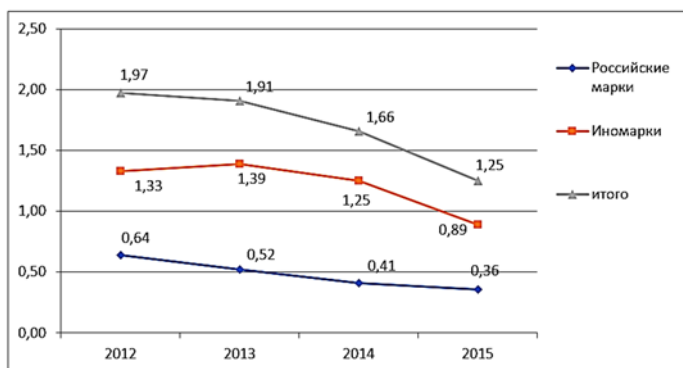


Рис. 1. Производство автомобилей на территории РФ, млн шт.

Уже в 2012 году производство автомобилей иностранных марок преобладало над «Ладой» более чем в 2 раза. Что касается продаж, давайте рассмотрим таблицу доли АвтоВАЗа на всем рынке.

Таблица 1

Доля продаж автомобилей марки «Лада» в РФ

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Доля рынка, % | 17,76 | 16,41 | 15,49 | 16,82 | 19,02 |
| Темп роста, % | | 92,44 | 94,38 | 108,56 | 113,10 |

Несмотря на всеобщее падение рынка и перехода людей на более бюджетные автомобили, потребители стали выбирать более комфортные и современные автомобили, такие как Hyundai Solaris, KIA RIO, Volkswagen Polo. Они все собирались на территории Российской Федерации и стоили не многим больше чем наиболее современная модель Lada Granta, сильно уступавшая иномаркам как по внутренней начинке, так и по дизайну. В 2013 она достигла своего максимума по валовым продажам, а в 2015 по доле рынка.

Таблица 2

Проданные автомобили марки «Лада» по маркам, шт.

| | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Валовой | Доля, % | Валовой | Доля, % | Валовой | Доля, % | Валовой | Доля, % | Валовой | Доля, % |
| Гранта | 121 151 | 23,21 | 166 951 | 36,59 | 152 810 | 39,77 | 120 182 | 45,93 | 87 726 | 34,00 |
| Веста | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 2 785 | 1,06 | 55 174 | 21,39 |
| Ларгус | 0 | 0,00 | 5 764 | 12,63 | 65 156 | 16,96 | 38 982 | 14,90 | 29 341 | 11,37 |
| 4 х 4 | 54 656 | 10,47 | 51 693 | 11,33 | 42 932 | 11,17 | 35 312 | 13,50 | 27 274 | 10,57 |
| Калина | 119 890 | 22,96 | 67 960 | 14,89 | 65 609 | 17,08 | 35 896 | 13,72 | 20 982 | 8,13 |
| Иксрей | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 19 943 | 7,73 |
| Приора | 125 951 | 24,13 | 47 818 | 10,48 | 57 683 | 15,01 | 28 507 | 10,89 | 17 553 | 6,80 |
| Самара | 67 971 | 13,02 | 64 246 | 14,08 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 2104 (05/07) | 32 444 | 6,21 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Итого | 522 063 | 100 | 456 309 | 100 | 384 190 | 100 | 261 664 | 100 | 257 993 | 100 |

Но устаревание не прошло и мимо неё, как раз в 2015 году вышла более совершенная модель, Lada Vesta, а в следующем году Lada XRAY. Эти автомобили были разработаны совместными усилиями уже одного концерна Renault-Lada-Nissan. Автомобиль приблизился по качеству как сборки, так и внутренних компонентов к автомобилям низкой ценовой категории (как уже говорил, таких как Solaris и RIO). При этом повысив свой средний ценник до уровня чуть ниже, чем у зарубежных одноклассников.



Рис. 2. Средняя цена на автомобили Lada, тыс. руб.

Благодаря новым проектам, АвтоВАЗ стал более конкурентоспособным по отношению к другим производителям аналогичных автомобилей.

Это же подтверждают данные по внешней торговле, с момента выпуска моделей Vesta и XRAY, автомобили Лада стали интересны иностранному потребителю. И хоть валовой объем продаваемых машин в страны дальнего зарубежья не такой большой, как хотелось бы «АвтоВАЗ», темп роста 256% говорит о том, что концерн движется в правильном направлении.

Подводя итог, хочу сказать, что хоть АвтоВАЗ и начал показывать положительную динамику, перед ним стоит еще много нерешенных задач и проектов. В частности, устаревание большинства автомобилей. Приход на рынок новых, конкурентоспособных моделей, как от «новичков» китайского происхождения, так и уже состоявшихся гигантов из Европы и Запада. А также преодоление трудностей, связанных с внутринациональным взаимодействием. Большинство ответов на эти вопросы станут известны только после выхода России из кризиса.

Гвасалия Кристина Давидовна
студентка

До Хьонг Куен
студентка

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО ФАКТОРА НА СПРОС НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

***Аннотация:** на данном этапе своего развития Россия переживает экономический спад. При этом наблюдается как общее ухудшение макроэкономических показателей, так и кризис доверия среди российских потребителей. В связи с падением реальных доходов российских граждан, их доверие к предлагаемым на рынке образовательных услуг программам, курсам снижается. Именно поэтому авторами был проведен социологический опрос на тему «Необходимость снижения стоимости обучения в ведущих российских вузах».*

***Ключевые слова:** образовательные услуги, оплата за обучение, образование.*

По данным опроса Фонда «Общественное мнение» 50% россиян заявили об ухудшении своего материального состояния. Проблемная ситуация заключается в том, что при наличии устойчивого спроса на образовательные услуги в ведущих российских вузах стоимость обучения должна снижаться, а требования, предъявляемые к абитуриентам образовательного и дисциплинарного характера, возрастать. Однако на практике все чаще можно столкнуться с обратной ситуацией. По нашему мнению, сложившаяся ситуация требует регулирования и внесения корректировки цен за предлагаемые образовательные услуги.

Объектом данного опроса является мнение респондентов по поводу цен на образовательные услуги в ведущих российских вузах и их влияние

на образовательный процесс. Предметом данного опроса является необходимость и причины необходимости снижения стоимости образовательных услуг.

Целью проведения данного опроса является выявление необходимости снижения стоимости обучения в ведущих российских вузах. Задачами в соответствии с поставленной целью являются следующие:

1. Определить завышена ли стоимость обучения в ведущих российских вузах, по мнению респондентов.

2. Определение обусловленности высокой цены обучения, по мнению респондентов.

3. Выявление влияния снижения цены за обучение на облегчение финансовых проблем лиц, осуществляющих оплату образовательных услуг.

Проанализировав паспортичку участников, были сделаны следующие выводы:

1. В опросе приняли участие 29 человек, из которых 24 женщины (83%) и 5 мужчин (17%):

- 19 опрошиваемых находятся в возрасте до 25 лет (66%);
- 3 опрошиваемых-в возрасте 25–35 лет (10%);
- 3 опрошиваемых – в возрасте 44–55(10%);
- 4 опрошиваемых- в возрасте 55 и старше (14%).

2. Среди 29 анкетированных: 19 обучаются в вузе (66%); 9 преподают в вузе, 2 из которых еще и занимают руководящий пост (31%); 1 занимается другим видом деятельности (3%). 21% опрошиваемых имеют детей в возрасте 16–22 года.

3. Доход в размере 15–30 тыс. руб. имеют 10 анкетированных или 35%;

- в размере 30–50 тыс. руб. – 5 опрошенных или 17%;

- в размере 50 тыс. руб. и больше – 5 опрошенных или 17%.

- остальные 9 опрошенных или 31% не имеют собственного дохода на данный момент.

Результат опроса (приложение 1)

По результатам опроса были сделаны следующие выводы относительно стоимости обучения в вузах:

1. Большинство опрошенных респондентов (86%) считают, что стоимость образования в ведущих российских вузах завышена. Это подтверждает наличие проблемы в этой области и необходимости исследования

2. 76% респондентов сошлись во мнении: высокая цена обусловлена необходимостью поддержания определенного статуса. Следующим ответом стало мнение, что цены обусловлены общемировым уровнем цен (17%). Оставшиеся респонденты посчитали, что цены обусловлены себестоимостью услуг и коррупцией.

3. 12 опрошенных посчитало, что для разрешения поставленной проблемы, достаточно снизить цены на 20–25% от текущих. 7 опрошенных считают, что снижения на 20–25% недостаточно – и нужно поступать более радикально, а значит снижать цены на 25% и более. Всего 6 опрошенных посчитали, что снижения на 15% -это нормальная мера, которая способна решить все проблемы с высокими ценами на образование. Оставшиеся респонденты либо не видят необходимости снижать цены вовсе, либо затруднились ответить на поставленный вопрос.

4. В качестве альтернативы к снижению цен на образование было предложено увеличение количества бюджетных мест. 16 опрошенных не

считают данную альтернативу эффективной и не согласны с ее применением. Другие же 10 респондентов, посчитали что введение бюджетных мест и смена ответственности с частного капитала на государственный способны заменить собой снижение цен.

5. Стоимость образования никак не влияет на качество преподавания, а значит снижение цен не повлияет на качество обучения в негативную сторону.

6. Оставшиеся 5 респондентов посчитали, что чем выше стоимость обучения, тем выше качество получаемых знаний и исходя из этого, снижение цен на образование негативно отразится на его качестве.

7. Ввиду того, что последние два вопроса имеют открытый характер, возможности для статистического подхода к изучению ответов на данные вопросы нет.

Внимательно изучив ответы респондентов по опросу можно прийти к выводу, что вопрос о размере стоимости высшего образования зависит, в основном, от престижа высшего учебного заведения и не оказывает влияние на качество самого образования.

Исходя из этого, можно предположить, что получение вузом дополнительных средств от оказания платных услуг никак не влияет ни на размер заработной платы преподавателей, ни на улучшение организации учебного процесса и обеспечение студентов современными учебными материалами, то есть не несет в себе стимулирующего эффекта для повышения качества преподавания.

Именно поэтому снижение стоимости высшего образования, с одной стороны, не будет ухудшать процесс обучения, а, с другой стороны, позволит сделать его доступным для большего числа будущих абитуриентов. А для повышения образовательного уровня студентов вузам необходимо усиливать систему контроля качества обучения и предъявлять соответствующие требования не только к студентам за плохие результаты экзаменов и зачетов, но также и к преподавателям.

Стоимость обучения также можно было бы снизить за счет сокращения преподавания непрофильных предметов, которые вводятся в программы только для количества часов.

Приложение 1

Анкета

Паспортчика:

Пол

Возраст

Род занятий (возможно 2 варианта ответа):

- занимаю руководящий пост;
- учусь в вузе;
- преподаю в вузе;
- другой вид деятельности

Дети в возрасте 16–22 года:

- да;
- нет.

Уровень дохода (в месяц, тыс. руб.)

- нет дохода;
- от 15 000 – 30 000;
- от 30 000 – 50 000;

– от 50 000 и выше.

Вводная часть

1. По Вашему мнению, является ли стоимость образования в ведущих российских вузах слишком завышенной?

– да;

– нет;

– другое _____

2. Чем, по Вашему мнению, обусловлена высокая цена получения образования в ведущих российских вузах?

– себестоимостью предоставления данной услуги;

– во многом поддержанием определенного статуса;

– общемировым уровнем цен;

– другое _____

3. Платите ли вы сейчас за обучение своих детей в российских вузах:

– да;

– нет, учится на бюджете;

– нет, учится за границей;

– нет, нет обучающихся детей.

Основная часть

1. Считаете ли Вы, что снижение стоимости обучения на 15% за семестр во многом облегчит или разрешит финансовые проблемы родителей студентов и студентов?

– да, снижения на 15% будет вполне достаточно;

– нет, необходимо снижение на 20–25%;

– нет, необходимо снижение на 25% и более;

– не вижу необходимости в снижении стоимости обучения;

– другое _____

2. Считаете ли, Вы что снижение стоимости обучения для студентов может негативно отразиться на зарплатах преподавателей ведущих российских вузов?

– да, согласен(а);

– нет, считаю, что снижение стоимости никак не отразится на зарплатах;

– другое _____

3. Введение большего количества бюджетных мест для всех групп населения, по Вашему мнению, будет более эффективным решением чем снижение стоимости обучения?

– да;

– нет;

– другое _____

4. Как влияет стоимость обучения на качество преподавания?

– чем выше стоимость обучения, тем лучше преподавание;

– стоимость обучения не влияет на качество образования;

– другое _____

5. Является ли стоимость за обучение приоритетным фактором при выборе вуза?

– считаю цену приоритетным фактором;

– цена играет важную роль, но не является самым основным;

- не считаю цену приоритетным фактором;
- другое _____

Заключительная часть

1. Какие меры или сочетание мер, по Вашему мнению, могут привести к скорейшему разрешению проблемы снижения стоимости обучения в ведущих российских вузах, если таковая имеется?

2. Может ли введение бесплатного высшего образования улучшить качество выпускаемых молодых специалистов, необходимых в современных условиях на рынке труда?

Новикова Наталия Анатольевна

старший преподаватель

НОУ ВО «Московский технологический институт»

г. Москва

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УПРАВЛЕНИЯ РАБОТНИКАМИ ТВОРЧЕСКОГО ТРУДА

***Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы организации творческого труда в сфере культуры. В работе представлены также трудности, связанные с осуществлением эффективной кадровой политики в данной области.*

***Ключевые слова:** творческий труд, сфера культуры.*

На процессы управления работниками творческого труда большое влияние оказывает специфика той сферы деятельности, в рамках которой они преимущественно функционируют. Традиционно областью приложения творческого труда считается сфера культуры, обладающая в нашей стране рядом существенных трудностей и проблем, которые крайне отрицательным образом сказываются на эффективности управления, не позволяя в полном объеме обеспечить необходимые условия для реализации имеющегося у работников потенциала и создать качественный продукт. Эти трудности могут быть обозначены как:

- недостаток финансирования и неэффективная политика расходования средств;
- усиление социальной стратификации, которая ведет к разрыву в доступности различных продуктов творческого труда для разных групп населения;
- дисбаланс в количестве учреждений культуры (чрезмерное увеличение количества учреждений одного типа и существенное сокращение других);
- изменение общей картины социальной жизни; пересмотр жизненных ценностей и приоритетов населения;
- изменение потребностей населения в силу частых экономических кризисов, ведущих к снижению платежеспособности граждан.

Неэффективная управленческая политика в этой сфере ведет к сокращению человеческого потенциала. Минимальный рост уровня доходов, недостаточное материальное стимулирование работников творческого

труда в значительной степени снижают эффективность их деятельности. Коммерциализация творческого труда в определенной степени препятствует его развитию, сокращая его инновационную составляющую. Несмотря на вызовы постиндустриального общества и трансформацию экономической системы не все рыночные регуляторы могут быть применены в отношении творческой деятельности [1].

Управление работниками творческого труда должно базироваться на учете специфики данного вида деятельности. Так, необходимым выступает:

- предоставление работникам творческого труда возможностей для непрерывного личностного развития и повышения уровня овладения профессиональными компетенциями;

- осуществление при поиске сотрудников учета их личностных и профессиональных характеристик, с целью подбора индивидов, обладающих необходимыми для творческого труда компетенциями;

- обеспечение необходимого для полной реализации творческого потенциала режима работы, позволяющего сотруднику работать в момент наивысшей активности организма;

- формирование гибких взаимосвязей в организационной структуре, обеспечивающих поддержку сотрудников и возможность совместной деятельности работников творческого труда из разных подразделений;

- сегментирование видов работ для сотрудников, занимающихся творческой деятельностью;

- упорядочение процессов взаимодействия работников творческого труда с другими подразделениями через четкое оформление обязанностей и определение зон ответственности с соблюдением при этом возможности работы в открытой созидательной атмосфере;

- предоставление возможностей для минимизации иерархических уровней и децентрализация работы.

Управленческие воздействия в сфере творческого труда должны быть сосредоточены на развитии программно-целевого планирования, оптимизации и повышении эффективности использования человеческих ресурсов [2]. Эффективная кадровая политика в этой сфере должна включать в себя:

- использование новейших достижений в области управленческой политики с учетом специфики творческого труда;

- модернизация системы оплаты труда творческих работников;

- разработка системы критериев и показателей эффективности деятельности работников творческого труда;

- активное взаимодействие с образовательными учреждениями, осуществляющими образовательную подготовку по творческим специальностям с целью своевременного формирования необходимых для будущей профессиональной деятельности компетенций;

- создание кадрового резерва управленческих кадров [3].

Таким образом, управление работниками творческого труда требует выработки гибких механизмов, позволяющих, с одной стороны, максимально структурировать творческую деятельность, а с другой – сохранять возможность для быстрой перестройки и модернизации принятых реше-

ний, трансформации продукта деятельности в соответствии с меняющимися тенденциями и внедрением инновационных компонентов. Управленческая политика должна базироваться на создании партнерских отношений между руководителем и сотрудниками, с возможностью гармоничного сочетания рациональности и творчества и постоянного привнесения в трудовую деятельность новых идей, отвечающих современным общественным реалиям.

Список литературы

1. Вукович Г.Г. Качество рабочей силы: компетентностный подход // Экономика устойчивого развития. – 2011. – №8. – С. 12–17.
2. Деружинский Г.В. Рынок труда: особенности его функционирования в современных посткризисных условиях // Экономика устойчивого развития. – 2012. – №9.
3. Митин А.Н. Культура управления. – Новосибирск, 2001. – 526 с.

Соколов Дмитрий Михайлович
студент

Рачек Светлана Витальевна
д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся отличительных особенностей организации трудовой деятельности в отрасли железнодорожного транспорта. Показаны отличительные критерии, характеризующие трудовую деятельность на железных дорогах РФ.

Ключевые слова: организация труда, железнодорожный транспорт, экономика труда, труд, трудовые отношения.

Отличительная черта железнодорожного транспорта как отрасли народного хозяйства – это значительная удаленность большей части его производственных объектов от административных центров.

Основными особенностями производственных процессов на железнодорожном транспорте являются следующие [1]:

- 1) непрерывность перевозочной работы;
- 2) протекание технологических процессов в тесной взаимосвязи;
- 3) повышенный уровень опасности;
- 4) разъездной характер работы некоторых сотрудников.

Под непрерывностью перевозочной работы понимается тот факт, что движение подвижных составов осуществляется круглогодично вне зависимости от каких-либо внешних факторов [9]. Это поясняет необходимость организации труда как системы, которая способна организовать и

привести в исполнение круглосуточную работу по графикам, при которых дни отдыха не совпадают с выходными днями.

Деятельность большого числа работников железнодорожного транспорта протекает в движущемся поезде, что уже подразумевает под собой влияние шума и вибрации на человеческий организм. Локомотивные бригады совершают поездки посменно. Проводники пассажирских вагонов в дальнем следовании могут находиться в составе пару недель. Работники путевых машинных станций живут в специальных поездах по мере смены мест ремонта [3].

Труд некоторых работников протекает в местах с повышенным выделением тепловой энергии, неприятных запахов, множеством вредных отходов и сильного загрязнения воздуха.

Железнодорожный транспорт является зоной повышенной опасности для всех групп работников, особенно тех, чья деятельность напрямую связана с работой на путях. У некоторых групп работников труд характеризуется наличием элементов опасного риска в трудовой деятельности (выполнение операций на высоте свыше 1,3 метра, высокое электрическое напряжение, повышенная ответственность за результат своих рабочих действий, неудобная поза в работе, мешающая реализации полного потенциала рабочего) [4].

Трудовые усилия абсолютного большинства работников железнодорожного транспорта направлены на обеспечение бесперебойного движения составов, которое регламентируется графиком движения и расписанием движения поездов на участке железной дороги [6].

Повсеместное распространение на железнодорожном транспорте получила бригадная форма организации трудовой деятельности. Подобная форма организации труда применяется при эксплуатации электровозов и тепловозов, на ремонте подвижного состава, в путевом хозяйстве, в механизированных дистанциях погрузочно-разгрузочных работ и в других структурных подразделениях, напрямую связанных с перевозочной деятельностью.

На крупных железнодорожных станциях организуются единые смены. Единые смены работают по единому плану и имеют единое диспетчерское руководство. В состав единых смен входят работники различных служб и профессий, занятые на работах по приему, отправлению, формированию и расформированию поездов, а также на маневровой работе [5].

С учетом особенностей работы железнодорожного транспорта происходит организация и оплата труда в структурных подразделениях различных уровней и направленностей. К примеру, процесс организации трудовой деятельности на открытом воздухе достаточно сильно отличается от организации труда в помещениях, а трудовые процессы в подвижном составе требуют иной организации труда, в отличие от работы в стационарных условиях [2].

В условиях работы железнодорожного транспорта, с учетом его специфики проблемами повышения организации труда занимается научная организация труда на железнодорожном транспорте [7]. Под данным термином понимается анализ уровня организации трудовой деятельности, который основывается на самых современных достижениях науки и техники, которые систематически внедряются в производственные процессы на железнодорожном транспорте.

Повышение уровня организации труда на предприятиях железнодорожного транспорта возможно путем внедрения комплекса мероприятий по направлениям работы на железнодорожном транспорте. Данные направления представлены на рисунке 1.

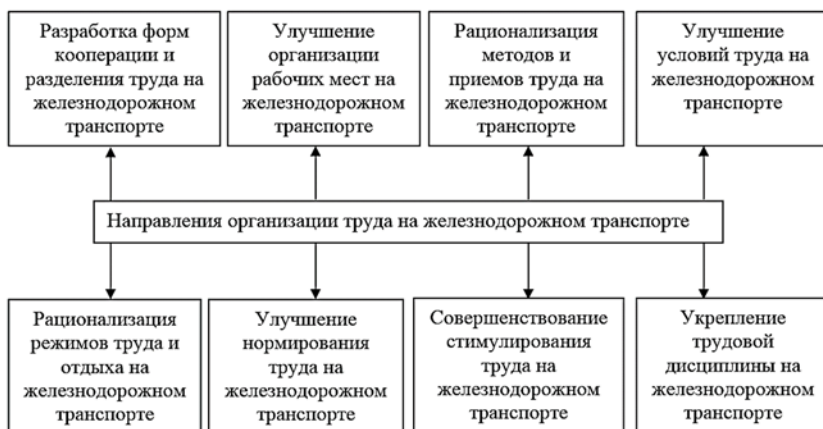


Рис. 1. Структурная схема основных направлений организации труда на железнодорожном транспорте

Основой рациональной организации труда на железнодорожном транспорте является разделение трудовой деятельности. Разделение классифицируется по следующим признакам: функциональное, технологическое и квалификационное разделение [8]. Все формы подобного разделения взаимосвязаны и могут существовать одновременно. Разберем подробнее каждое из них.

Сущность функционального разделения труда на железнодорожном транспорте заключается в том, что сотрудники распределяются по небольшим группам в соответствии с их ролью в на предприятии. В соответствии с подобным разделением трудовой деятельности выделяются группы руководителей, служащих, специалистов, основных и вспомогательных рабочих [10].

Что касается технологического разделения труда на железнодорожном транспорте, то можно отметить, что оно связано с расчленением производственного процесса на определенные части. Эти части называются фазами. Однородные по технологической составляющей фазы закрепляют за конкретными исполнителями на предприятии.

Сущность квалификационного разделения трудовой деятельности заключается в распределении работников железнодорожного транспорта по виду и характеру работ, напрямую связанному с требуемым уровнем знаний, умений и опыта работников.

Используя методы и приемы научной организации труда на железнодорожном транспорте, возможно добиться повышения уровня организации труда на предприятии, что, в свою очередь, приведет к повышению результата экономической деятельности в целом.

Список литературы

1. Экономика железнодорожного транспорта: Учебник / Под. ред. Н.П. Терешинной, Л.П. Левицкой, Л.В. Шкуриной. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2012. – 536 с.
2. Экономика труда: Учебник для вузов / Под ред. П.Э. Шлендера, Ю.П. Кокина, 2012. – 588 с.
3. Экономика труда и система управления трудовыми ресурсами на железных дорогах Российской Федерации и Республики Казахстан: Учеб. пособие / Л.В. Шкурина [и др.]; под ред. Л.В. Шкуриной и К.Ж. Даубаева. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2015. – 352 с.
4. Тубольцева А.И. Вопросы организации труда на предприятии // Политика, экономика и инновации. – 2016. – №4. – С. 1–6.
5. Шушкина Ж.В. Научная организация труда: Учебное пособие / Ж.В. Шушкина. – Тольятти: ТГУ, 2007. – 225 с.
6. Организация, нормирование и оплата труда на железнодорожном транспорте: учебное пособие / С.Ю. Саратов [и др.]; под ред. С.Ю. Саратова и Л.В. Шкуриной. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014. – 360 с.
7. Рачек С.В. Современные методические подходы к определению экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов / С.В. Рачек, О.В. Обухова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2011. – №4. – С. 49–54.
8. Рачек С.В. Зарубежный опыт реформирования железных дорог // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – №6. – С. 62–66.
9. Рачек С.В. Производительность труда как основной показатель эффективности трудовой деятельности / С.В. Рачек, А.В. Мирошник // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6. – С. 503.
10. Рачек С.В. Методология согласования управленческих решений / С.В. Рачек, В.И. Радченко, А.Ю. Бельский // Экономика железных дорог. – 2012. – №3. – С. 97.

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Газина Юлия Ринатовна

студентка

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ, ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ

***Аннотация:** данная статья посвящена рассмотрению пяти этапов формирования логистики. Все они расписаны по годам их возникновения в странах Европы, США, Азии и России. Автором также подробно рассмотрены главные особенности международной логистики.*

***Ключевые слова:** международная логистика, логистизация, материальные потоки, логистические потоки.*

Сегодня логистика являет собой целую пространственную системную среду по организации доставки различных грузов от производителя к потребителям. Основное ее назначение – координация различных стадий транспортной грузоперевозки. Постоянное развитие существующей транспортной сети, товаропроводящих сетей, которое влечет за собой усиление торговых связей между многими государствами мира, а также постоянная глобализация, специализация и кооперирование вывели на первое место международную логистику. Здесь происходит организация, учет, контроль и управление всеми видами логистических потоков: материальным, финансовым, информационным, сервисным и всеми составляющими элементами [1–9].

Главная особенность международной логистики состоит в том, что производители и потребители товара находятся на территории различных государств. Непосредственно процесс доставки товара к потребителю состоит из преодоления государственных границ и таможенного контроля. Среди основных целей международной логистики следует выделить обеспечение грузоперевозок различного товара из одного государства в другое, оптимизация ресурсных, временных и финансовых затрат на доставку товара от производителя к конкретному потребителю [8–11].

Чтобы достигать основных целей в международной логистике, профильным компаниям приходится постоянно решать огромное количество задач: выбор оптимального варианта маршрута, подбор компании-экспедитора, планирование всех этапов доставки и оптимизация ее сроков, прохождение таможенной проверки, безопасное хранение грузов, правовая защита, страхование, обеспечение экономической и коммерческой безопасности и т. д. В числе основных элементов международной логистики значатся транспортные системы, складские комплексы по концентрации, покою, распределению и системы коммисионирования.

Тем не менее, международная логистика состоит не только из грузоперевозок и складирования. Современный ее вариант представляет собой концепцию управления грузопотоками между различными государствами. Уровень эффективности перевозок в значительной степени повы-

шают информационные технологии и сеть Интернет, являясь мощными информационными составляющими инструментального арсенала современной международной логистики, а также комплексное, интегрированное гармонизированное единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии, информации и момента импульса.

Основная тенденция современного развития международной логистики лежит в электронной логистике, основные процессы которой запускаются посредством on-line транзакций. Темпы эволюционного развития международной логистики, постановка логистических задач, а также уровень эффективности их решения непосредственно зависят от мировых рыночных тенденций. Развитие мировой экономики проходит согласно прогрессирующей глобализации и увеличения производственных затрат при условии жесткой конкуренции между производителями.

Рассмотрим основные этапы становления и развития логистики [1; 8; 12–15]:

Первый этап: (XIV в. до н. э. – I веку н. э.). Его главным образом определяет использование логистического подхода для продвижения товаров внутри государства и между государствами, то есть на микро- и макроуровнях. В это время начинают разрабатываться методы расчета доставки товаров сухопутным и морским транспортом.

Второй этап: (первое тысячелетие н. э. – конец XIX в.). В этот длительный период логистика развивалась как военная наука. Основные принципы логистики применялись для доставки, распространения военных снаряжений и управлений войсками. Вся информация была получена из раскопок в Греции. Из расшифровок частей пергамента было выяснено, что правлении Греции на службе было десять логистов.

Третий этап: (начало 1900-х гг. и середина XX в.). Начало XX в. ознаменовано тем специфическим фактором, что собранный и наработанный общетеоретический и частично практический навык логистики в военном деле со временем стал адаптироваться к бизнес процессам постепенно, поступательно и эволюционно начал использоваться в абсолютно всех секторах экономики и народного хозяйства, предпринимательских организациях различных государств, исследуя и трансформируя движения и действия, сопряженные с пространственно-временным движением всех видов ресурсов, а вернее, товарно-материальных ресурсов и потребительских ценностей.

Стимуляция формирования и распространение логистики в начале XX в., несомненно, связана с чередой грянувших всемирных финансовых упадков 1900–1903 гг., 1907 г., 1920 г. К данному этапу принадлежит возникновение первых логистических сообществ, в частности Национальной ассоциации проблем управления запасами. Она была основана в 1915 г. в Соединенных Штатах Америки.

В последующем (1967 г.) эта организация была поступательно и логично преобразована на уровень Национальной ассоциации агентов снабжения.

Новая волна экономических кризисов (1929–1933, 1937–1939, 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, и в особенности 1973–1975 гг. – данный упадок завладел все без исключения капиталистические государства и выделялся значительной степенью стагнации экономики и безработицы, тесным, взаимным переплетением с глубокими структурными кризисами, поразившими важнейшие области производства: энергетику, сырьевые

сферы, агропромышленный комплекс, валютную систему выделялся значительной степенью стагнации экономики и безработицы, что потребовало от правительства государств Западной Европы и США тщательного моделирования вариантов по стабилизации экономики.

Эксперты и ученые и практики бизнеса должны были найти ту полезную «соломинку», которая сможет помочь не утонуть, держаться на плаву в «океане кризисов» и накопить необходимый потенциал для роста. Такого рода «соломинкой» являлась логистика. Как наука и сфера практической деятельности она стала просачиваться в разнообразные сферы экономики. Логистический подход эффективно применяется при управлении материальными потоками в сфере обращения и всеми логистическими потоками в комплексе.

Четвертый этап: (50-е и начало 80-х гг. XX в.). Начало второй половины XX в. ознаменовано формированием в США Национального совета по менеджменту физического распределения, который несколько позднее был реформирован в Совет логистического менеджмента. В особенности стремительно процесс логистизации в финансовой области начался в 90-х годах XX века. Ежегодно проводились встречи, конференции в которых обсуждались научные и практические логистические проблемы. Надо отметить, что во время этих самых конференций русские научные работники вышли с инициативой собрать в СССР Ассоциацию специалистов-логистов.

Ученые и специалисты США, Европы и Азии со временем увеличивали область использования логистики. В Швейцарии был основан Европейский центр по логистике. В ряде городов Западной Европе сформированы научные и учебные центры по подготовке профессиональных специалистов, знающих правила и принципы логистики. Большинство крупных компаний и фирм начинают формировать логистические отделы, использовать принципы логистики. Восточная Европа на сегодняшний день также может быть приписана к континентам, где логистизация является важнейшим аспектом в формировании стабильного и устойчивого положения на рынке. Нельзя забывать и о современных логистических системах и технологиях, которые были разработаны в США и Японии, получившие широкое распространение в Западной и Восточной Европе, а именно:

1) система планирования потребности в материалах, деталях и узлах (Materials Requirements Planning);

2) система планирования распределения ресурсов (Distribution Requirements Planning);

3) оптимизированные производственные технологии (Optimized Production Technologies);

4) точно вовремя (Just-in-time);

5) канбан (Kanban).

Так же важно отметить и тот факт, что в бывшем СССР логистика развивалась не менее активно, но ее называли рохрематикой – наукой об изучении процессов движения материалов от первичного источника к конечному потребителю. Она рассматривала управление материальными потоками при помощи экономико-математического моделирования. Была цель сократить общее время прохождения материального потока (цикл) и общие затраты на перемещение, хранение, упаковку, распределение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции. В эпоху развитого социализма в

СССР разрабатывались и внедрялись логистические системы, в основном только микроуровнях. Данный период содержит две главные идеи:

1. Оптимальная координация движения и создания запаса сырья, эффективная деятельность по переработке, упаковке конечной продукции, ее складирование и доставка клиентам.

2. Логистика трансформируется в функциональную деятельность, которая включает в себя транспортировку, складирование, обработку материалов, защитную упаковку, контроль запасов, выбор места нахождения производства и складов, прогнозирование спроса, маркетинг и обслуживание.

Пятый этап: начался с середины 1980-х годов и продолжается по сей день. В это время активно формировались и получили широкое распространение методы управления материальными потоками в интегрированном комплексе со всеми логистическим потоками: информационным, финансовым, сервисным, которые из обеспечивающих и сопровождающих материальные потоки со временем превратились в самостоятельные потоковые функции. Этот этап можно назвать всемирным, поскольку логистизация экономических процессов становится проблемой Европы, США и Азии. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой активно включились в процесс логистизации и происходит поступательное эволюционное развитие логистики, стали развиваться и эффективно функционировать таможенные союзы [16; 17].

Пришло время переосмысления формирования понятия, миссии, сущности, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов, стратегии и тактики логистики [10]. Понимание растущего в мире недостатка ресурсов и желания получения прибыли являются достаточно внушительным «мотиватором» и определяющим стимулом к исследованию и внедрению принципов и методов логистики во все отрасли экономики, использования современных инновационных технологий, теоретических разработок и концепций эффективного управления предпринимательскими организациями [18–22].

Список литературы

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
2. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2003. – 316 с.
3. Ермаков И. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.
4. Абдулабекова Э.М. Развитие логистики в России / Э.М. Абдулабекова // Гуманитарные науки: новые технологии образования: Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции (19–20 мая 2005 г.). – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
5. Саркисов С.В. Современное состояние и перспективы развития интермодальных перевозок в капиталистических странах // Новые тенденции в развитии международных перевозок на современном этапе. – М.: Изд. РИО МГИМО, 1988.
6. Харрисон А. Управление логистикой. Разработка стратегии логистических операций / А. Харрисон, Р. Ван Хоу. – М.: Баланс, Бизнес, Букс, 2007.
7. Осипов В.А. Проблемы развития логистики в России / В.А. Осипов // Молодой ученый. – 2016. – №13–1 (117). – С. 75–77.
8. Воронов В.И. Международная логистика / В.И. Воронов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2004. – 700 с.
9. Воронов В.И. Международные аспекты логистики: Учебное пособие / В.И. Воронов, А.В. Воронов, В.А. Лазарев, В.Г. Степанов. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 168 с.

10. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.
11. Воронов В.И. Международные товаропроводящие сети / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Маркетинг. – 2013. – №6 (133). – С. 20–28.
12. Логистика: тренинг и практикум: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
13. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
14. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
15. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. – 160 с.
16. Воронов В.И. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Логистика. Проблемы и решения. – 2013. – №2.
17. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: Учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» – 080200 / В.А. Лазарев, В.И. Воронов; Государственный университет управления; Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2013. – 173 с.
18. Аникин Б.А. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями / Б.А. Аникин, В.И. Воронов // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – №4. – С. 7–14.
19. Воронов В.И. Методологические аспекты экономического обеспечения логистических систем управления // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2006. – №4. – С. 11.
20. Воронов В.И. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно-кинетических процессов / В.И. Воронов [и др.] // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2007. – №7. – С. 139–149.
21. Лысенко Л.В. Производство науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство №13–461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013 г. / Л.В. Лысенко, В.К. Шаталов, А.Н. Минаев, А.Л. Лысенко, А.К. Горбунов, А.П. Коржавый, В.И. Кашинский, В.И. Воронов, А.Н. Гульков, А.М. Паничев, С.Л. Лысенко.
22. Воронов В.И. Инновационные технологии в логистике / В.И. Воронов, Н.А. Кривососов, Г.Н. Савостьянов, В.В. Кожанова // Инновации и инвестиции. – №4. – 2015. – С. 2–4.

Ежова Юлия Сергеевна

студентка

Институт отраслевого менеджмента СП

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗА

Аннотация: данная статья посвящена вопросам транспортного законодательства. Автор отмечает, что тенденции изменений в транспортном законодательстве полностью зависят от экономических изменений в обществе.

Ключевые слова: правовое регулирование, международные перевозки, перевозка груза, российская экономика, транспортное законодательство.

На сегодняшний день значительная часть российской экономики обеспечивается транспортными предприятиями, и уровнем эффективности их

деятельности. В условиях быстрого роста, развития и распространения рыночных отношений, обострения конкуренции сфера логистики и транспорта потерпела немало изменений, включая в себя изменения в правовом регулировании отрасли.

Актуальность данной статьи заключается в том, что сегодня вопрос постоянно изменяющегося и развивающегося транспортного законодательства, находящегося под влиянием различных факторов приносит множество проблем как транспортным организациям, так и их клиентам [1].

В сфере международных перевозок в связи с экономическими факторами (экономическими и политическими кризисами) теряют свою максимальную востребованность автомобильные и железнодорожные перевозки, в виду высоких издержек и значительно выросших тарифов. В нашей стране объем автомобильных перевозок в 2016 упал на 12%, в то время как внешнеторговый оборот России рухнул на 34% [2]. Так же проблемы в сфере правового регулирования перевозок отразились на рынке транспортных услуг. Касаясь автомобильных перевозок, это проблемы с книжкой МДП (международных дорожных перевозок) применение которой на территории РФ, сделав транзит по стране совершенно непривлекательным.

Также в течение прошлого года активно исполнялся приказ Министерства транспорта от 21.08.2013 №273 «Об утверждении Порядка оснащения транспортных средств тахографами». Данные устройства не только необходимо было установить на все транспортные средства за свой счет, но и регулярно осуществлять их обслуживание [3].

К началу 2017 года государство решило окончательно «добить» отрасль и ввело плату за проезд большегрузного транспорта по дорогам федерального назначения – так называемую систему «Платон». Стоимость проезда была установлена в размере 1,53 рубля за 1 км пути. Для большинства перевозчиков это обернулось многократным ростом издержек [3–6].

Для железнодорожных перевозок как уже было упомянуто ранее, главной проблемой стали изменения, продиктованные Федеральной службой по тарифам, что привело к их увеличению в 2015 году на 10%, и привело к введению РЖД надбавки к тарифам в размере 13,4% на ряд экспортируемых товаров [3].

Большим спросом пользуются морские перевозки. На российском рынке за 2015 год объем морских грузоперевозок составил около 18,3 млн тонн, что на 15% больше чем годом ранее. Как следствие низкого курса рубля, в стране увеличилась доля экспорта биржевых товаров, таких как углеводородов (нефть, газ), металл, зерно, для доставки которых используются трубопроводный и морской транспорт. В начале 2016 года, за счет улучшения внешней торговли и экономических связей с Азией, показатель увеличился до 63% [7].

Углубляясь в статистику, на основании данных Росстата, до начала экономического кризиса, показатели грузооборота были достаточно стабильны.

Не смотря на меняющиеся политические ситуации в мире, в частности отношения РФ со странами, с которыми она вела торговлю, вступлением РФ в ВТО и т. д. уровень внешней торговли не падал.

Эксперты изначально воспринимали присоединение России к ВТО как возможную «внутреннюю» причину уменьшения объемов внешней торговли, так как «принципы ВТО имеют дискриминационный характер и для производителей, и для государства с точки зрения бюджета, нормативно-правовой базы, методов государственного регулирования». Были и те, кто, считал, что это послужит стимулом для развития производств.

То, что получилось на самом деле – импорт продукции существенно не увеличился, а физический объем основных позиций снизился, хотя все предвещали обратное [9].

В период с 2010 по 2015 год Россия вела активную внешнюю торговлю, что способствовало этой стабильности и положительно влияло на динамику роста грузооборота (рис. 1) [1].

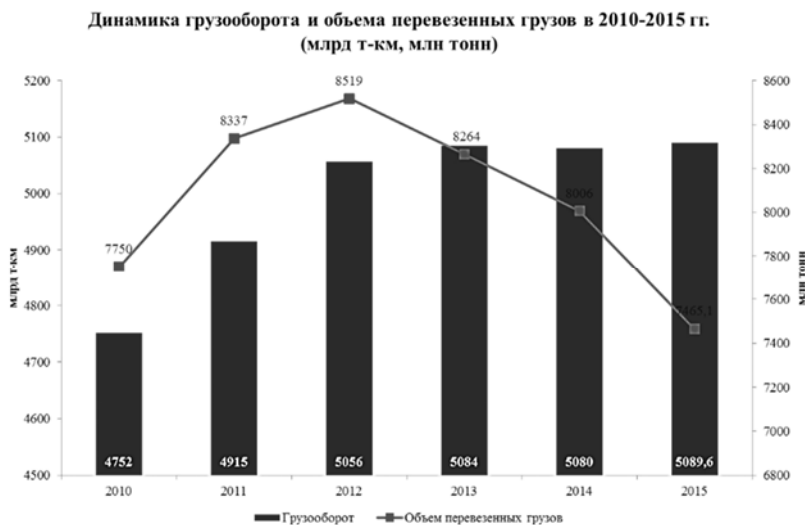


Рис. 1

С 2012 год по 2013 год произошел спад объемов торговли России со странами Дальнего зарубежья и, наоборот, возрос экспорт в отношении стран СНГ, что, можно сказать, компенсировало потерю одного из направлений.

Самым востребованным видом транспортировки был трубопроводный транспорт, так как основу экспорта составляли топливно-энергетические ресурсы [2; 8–10].

Говоря о тенденциях в сфере правового регулирования перевозок, необходимо заметить, что нестабильность экономической ситуации, как в стране, так и в мире играет главную роль. Правительства западных стран не следуют основному принципу, выведенным классиками того, что «политика является концентрированным выражением экономики», а не наоборот. Вводя политические и экономические санкции, эмбарго, бло-

кады и т. п., они не только наказывают какое-либо не удобное им государство, но и собственных бизнесменов, предпринимателей и тормозят рост собственного экономического благосостояния и развития.

Правительству Российской Федерации следует учитывать появляющиеся на мировом рынке тенденции международной логистики в сфере перевозок [11–13] и адаптировать свое законодательство к ним по национальной и региональной логистике [10; 14–17] особенно при формировании логистических цепей поставок [13] и организации функционирования международных товаропроводящих сетей на своей территории [15], включая и трансграничную логистику [18; 19].

Отклоняясь от экономической нестабильности, не позволяющей делать точные прогнозы, можно заметить, что тарифы на международные перевозки грузов достаточно стабильны. В соответствии с нормами, в железнодорожном транспорте их меняют, как правило, один раз в год. На судоходных линиях – раз в 3–5 лет. Любые изменения связаны преимущественно с колебаниями валютных курсов [10].

Государства принимают протекционистские меры, направленные на защиту национальной экономики. К ним могут относиться валютные ограничения, изменения в различных нормах и стандартах, квотах и лимитах, а также уже устоявшихся нормативных документах, соглашениях, положениях и конвенциях. Следовательно, тенденции изменений в транспортном законодательстве полностью зависят от экономических изменений в будущем.

Данная исследовательская работа выполнена на кафедре логистики ГУУ по планам и тематике НИРС ее научной школы [20–22] под руководством ведущих преподавателей [23], соблюдая преемственность деятельности молодых ученых [24–27].

Список литературы

1. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.
2. Каталог публикаций: Федеральная Служба Государственной Статистики «Основные показатели транспортной деятельности в России».
3. Быркова Е. Обзор рынка грузоперевозок – 2015: статистика и тенденции. – 2016.
4. Ежова Ю.С. Анализ использования информационных технологий и систем в логистике товародвижения / Ю.С. Ежова // Приоритетные направления развития науки и образования: Материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 27 нояб. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №4 (11).
5. Ежова Ю.С. Исследование использования информационных систем в логистической сфере // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – М., 2016. – №12 (95). – Ч. II. – С. 39–41.
6. Ежова Ю.С. Информационные сети в логистике, их понятие и значение / Ю.С. Ежова // Международная заочная онлайн-конференция «Приоритетные направления развития современной экономической науки».
7. Быркова Е. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты.
8. Бразовская Я.Е. Правовое регулирование международной перевозки грузов в морском сообщении // Бизнес в законе. – 2011.
9. Статистика внешней торговли России в январе-августе 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: провэд.рф

10. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2003. – 316 с.
11. Воронов В.И. Международные аспекты логистики: Учебное пособие / В.И. Воронов, А.В. Воронов, В.А. Лазарев, В.Г. Степанов. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 168 с.
12. Воронов В.И. Международная логистика // Вестник университета. Государственный университет управления. – 2004. – Т. 700. – С. 700.
13. Воронов В.И. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Логистика. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. – 2013. – №2.
14. Воронов В.И. Международные товаропроводящие сети / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Маркетинг. – 2013. – №6 (133). – С. 20–28.
15. Абдулабекова Э.М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования // Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции (г. Махачкала, 19–20 мая 2005 г.). – ИПЦ ДГУ, 2005.
16. Ермаков И. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.
17. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [Текст]: Монография / В.А. Лазарев, В.И. Воронов; Государственный университет управления; Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2014. – 158 с.
18. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: Учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» – 080200 / В.А. Лазарев, В.И. Воронов; Государственный университет управления; Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2013. – 173 с.
19. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
20. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
21. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). – 160 с.
22. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
23. Мацинина С.С. Современное состояние рынка контейнерных перевозок перспективы его развития (основные преимущества и актуальные проблемы) // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – №2. – С. 81–84.
24. Гарник С.В. Исследование интеллектуальных транспортных систем в городской логистике // NovalInfo.Ru. – №57.
25. Доманова Т.В. Особенности разработки безопасных маршрутов на разных видах транспорта // Международная научно-практическая конференция «Новая наука: опыт, традиции, инновации» (МНПК 119, г. Омск, 2016 г.) / ООО «Агентство международных исследований». – Грязовец, 2016. – С. 52–58.
26. Сетина Е.И. Анализ необходимости логистического обеспечения безопасности перевозки опасных грузов железнодорожным транспортом в России // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем / Научно-издательский центр Аэтерна. – Н. Новгород, 2016. – С. 175–178.

Новрузов Вусал

студент

Лукьянова Зинаида Александровна

канд. экон. наук, доцент, доцент

Сибирский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Новосибирск, Новосибирская область

СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности финансовой безопасности государства, раскрываются их основные характеристики и способы обнаружения. Описывается система индикаторов, внутренние угрозы, причины возникновения, а также пути их преодоления.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовая устойчивость, финансовые индикаторы, внутренние угрозы, государственный долг, экономический кризис.

Национальная безопасность государства как гаранта суверенного государства, устойчивого финансового положения страны, повышения эффективности производства и благосостояния общества, характеризуются, прежде всего, состоянием экономики и защиты от угроз финансовой безопасности.

С целью усиления финансовой безопасности необходимо шире использовать финансовые и кредитные возможности, совершенствовать налоговое и бюджетное законодательство, улучшающие территориальную инфраструктуру государства и его финансовое состояние.

Проблемы безопасности в последние годы имеют особое значение, что связано с увеличением уровня нестабильности финансовых рынков и числа угроз нынешней цивилизации. В данных условиях государство столкнулось с необходимостью новых подходов к обеспечению безопасности.

Экономическая безопасность государства – это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неувязимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможному внешним и внутренним угрозам.

Важной составляющей экономической безопасности является финансовая безопасность государства, которая определяется следующими факторами:

- особенностями формирования бюджетов различных уровней бюджетной системы;
- состоянием платежного баланса страны;
- созданием условий устойчивого функционирования финансовой системы страны, предотвращающих возникновение финансового кризиса, дефолта, деструкцию финансовых потоков.

Конечной целью финансовой безопасности является:

- макроэкономическая сбалансированность и стабильность;
- устойчивость платежной системы;
- *нейтрализация влияния мировых кризисов и теневых операций на социально-экономическое развитие страны;*
- *предотвращение финансовых преступлений и правонарушений (отмывание доходов, полученных незаконным путем);*
- *твердая национальная валюта;*
- *профицит бюджета страны.*

Угрозы финансовой безопасности длительное время могут не проявляться в открытой форме, что не должно ослаблять внимания к принятию решений по ликвидации конкретных проблем. Обнаруженные угрозы появляются в кризисный период, что связано с неэффективными решениями по устранению проблемы и из-за увеличения негативных последствий.

Уязвимыми элементами в экономике Российской Федерации, влияющими на инновационное развитие, являются:

- высокая доля теневых операций в национальной экономике;
- большая зависимость российской экономики от добычи сырья, следовательно, и от мирового уровня цен на энергоносители;
- низкий уровень перерабатывающих отраслей промышленности;
- падение производительности труда отечественных отраслей;
- низкий уровень привлечения инвесторов;
- слабо контролируемый вывоз капитала за границу;
- вытеснение с зарубежных рынков российских производителей;
- низкая инвестиционная активность.

К основным рискам в сфере финансовой безопасности относятся: мировые финансовые кризисы, вывоз капитала в офшорные зоны, теневая экономика и коррупция, нерациональное использование денежных средств, а также хищение бюджетных средств.

Наибольшую опасность для государства представляют ее внутренние угрозы. Длительные внутренние угрозы без проведения каких-либо эффективных мер в экономической политике делает страну более незащищенной и уязвимой перед внешними угрозами.

Это объясняется следующими причинами:

- внутренние угрозы в экономической и финансовой сфере мешают государству отстаивать и поддерживать свой статус на политической арене мира;
- слабость в экономической сфере государства превращает население в заложницу международных финансовых организаций, потому что бюджет страны не может функционировать полноценно, эффективно и выполнять социальные функции;
- возникает зависимость от импорта, так как отечественные товаропроизводители полностью удовлетворить потребности населения не могут;
- государство теряет возможность проводить активную внешнюю политику (завоевание новых торговых рынков, влияние на политику международных организаций).

Кроме этого, санкции оказывают негативное влияние на бюджет России, на финансовое состояние российских компаний и, как следствие, на экономику Российской Федерации.

Санкции противодействуют финансовым институтам, создавая отрицательное сальдо по капитальному счету, которые влияют на уровень инфляции. Повышение инфляции способствует снижению потребительского спроса. Покупательная способность населения падает, следовательно, в отрицательную плоскость переходят реальные доходы населения, розничный товарооборот и другие. Основной механизм экономического роста перестает работать.

Необходимо обратить особое внимание усилению государственного контроля за частными финансами и финансовыми потоками, формирующими бюджетные фонды.

Индикаторы финансовой безопасности позволяют заблаговременно сигнализировать о рисках и угрозах в будущем, и предпринимать эффективные меры. Благодаря этим индикатором появляется возможность реализации комплекса мер, направленных на снижение уровня финансовых угроз.

Для финансовой безопасности большую роль играют пороговые значения индикаторов. Для анализа угроз экономической безопасности из всех возможных показателей Центром финансово-банковских исследований Институту Экономики РАН было отобрано 150 показателей, которые можно считать индикаторами финансовой безопасности, имеющими характерные свойства:

- угрозы финансовой безопасности;
- зависимость от макроэкономической ситуации, деятельности правительства в сфере экономики.

Система индикаторов способствует:

- проведению мониторинга финансового состояния безопасности различных объектов;
- выявлению и ликвидации негативных процессов;
- прогнозировать дальнейшее развитие событий.

На данный момент выделяют три группы пороговых значений показателей:

- в производственной сфере: ВВП в целом и на душу населения;
- в социальной сфере: доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, продолжительность жизни, соотношение среднедушевого дохода и прожиточного минимума, уровень безработицы;
- в финансовой сфере: внутреннего и внешнего долга, дефицит Федерального бюджета, денежной массы и их соотношение к ВВП.

Для предотвращения возможных угроз финансовой безопасности Российской Федерации необходимо принять следующие меры:

- установить лимит иностранного участия в капитале отечественных организаций;
- ограничить доступ иностранных инвестиционных потоков в отраслях, играющих ключевую роль для экономического и социального развития государства;
- усилить меры к компаниям, осуществляющим политику, ухудшающую условия конкуренции;
- разработать систему контроля, привлечения и использования средств иностранных заимствований.

Практическое применение указанных мер будет способствовать макроэкономической сбалансированности и стабильности государства, профициту бюджета страны, отсутствию государственного долга и твердой национальной валюте.

Список литературы

1. Гоманова Т.К. Региональный аспект стратегии развития кредитного рынка // Социально-экономические аспекты современного развития России: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции / Под редакцией В.П. Линьковой. – 2008. – С. 35–39.
2. Гоманова Т.К. Банковская инфраструктура как критерий адекватности развития банковской системы // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – №4. – С. 339–342.
3. Гоманова Т.К. Основы финансового менеджмента Учебное пособие / Т.К. Гоманова, Н.А. Толкачева. – М., 2013.
4. Гоманова Т.К. Итоги и перспективы построения бюджетного процесса с Российской Федерации по новой модели / Т.К. Гоманова, З.А. Лукьянова // Вызовы современного мира: Доклады международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 386–388.
5. Лукьянова З.А. Управление финансовыми результатами организации / З.А. Лукьянова, С.Г. Ромин // Вызовы современного мира: Доклады международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 252–258.
6. Шарпф С.Л. Анализ практики финансирования бюджетных учреждений в условиях реформирования / С.Л. Шарпф, Т.К. Гоманова, З.А. Лукьянова // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: Материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». – 2015. – С. 195–197.

Писарева Наталья Константиновна

менеджер по закупкам

ООО «Семья»

студентка

Пермский филиал

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

г. Пермь, Пермский край

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА

Аннотация: в работе рассматривается одна из проблем снабженческой деятельности предприятия – проблема выбора поставщика товарно-материальных ценностей для деятельности компании. На основе теоретической и практической базы рассмотрения данной проблемы проанализированы основные методы выбора поставщика. На примере закупки упаковки для готовой продукции (бумажные мешки) рассчитана важность каждого критерия. В итоге предложена усовершенствованная система оценки для выбора поставщика. Для проверки разработанной системы оценки выбора поставщика в работе рассматривается пример выбора поставщика бумажных мешков, который является наиболее предпочтительным для заключения договора.

Ключевые слова: закупочная логистика, проблема выбора поставщика, методы выбора поставщика, система выбора поставщика.

Материально-техническое снабжение является одной из важнейших стадий жизненного цикла продукта предприятия. Значимость матери-

ально-технического снабжения обуславливается тем, что от качества оборудования, комплектующих материалов, работ и услуг, их цены и своевременности доставки, зависит эффективность всего производственного процесса (отсутствие сбоев, простоев, брака, низкая себестоимость) и качество конечного продукта. Кроме этого, на снабжение предприятия приходится большая доля общих расходов, поэтому даже незначительное уменьшение расходов в данной области может принести ощутимые выгоды. По этим причинам очень важным становится грамотный выбор поставщиков продукции. Однако, в настоящее время в России не выработан системный подход к формированию стратегии закупочной логистики. В результате этого процесс приобретения факторов производства для большинства предприятий осуществляется хаотичным образом, что не позволяет оперативно ими управлять и эффективно контролировать расходы. Возникающие проблемы объясняют острую необходимость в разработке более совершенных практических рекомендаций и методологических подходов в данной области. Они должны быть направлены на повышение эффективности поиска и взаимодействия предприятия с поставщиками. Таким образом, основная проблема состоит в адаптации существующих методов или разработки нового метода выбора поставщика для предприятия, работающего в производственной сфере.

При принятии решения о выборе поставщика возникают некоторые трудности в связи с тем, что поставщики характеризуются различным набором часто противоречивых свойств: по одним параметрам предполагаемый поставщик может отличаться в лучшую сторону, а по другим – в худшую. Одним из наиболее важных вопросов при работе с поставщиками является мониторинг поставщиков, который требует применения рациональной методики анализа. Выделяют следующие основные методы выбора поставщика: метод рейтинговых оценок, метод оценки затрат, метод доминирующих характеристик, метод категорий предпочтений, метод анализа иерархий.

При применении метода рейтинговых оценок составляется список критериев выбора поставщика, по которым будет проводиться оценка. Далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем. Далее высчитывается значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его экспертную балльную оценку (например, по 10-балльной системе) для данного поставщика и производится суммирование полученных рейтинговых оценок по всем критериям. Результатом является итоговый рейтинг для конкретного поставщика. Сравнивая полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определяют наилучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух и более поставщиков по основным критериям, то процедуру повторяют с использованием дополнительных критериев. Данный метод достаточно распространен и является простым в использовании, однако имеет существенный недостаток: при обращении к потенциальным поставщикам трудно, а иногда практически невозможно, получить объективные данные, необходимые для работы экспертов [8].

Таблица 1

Пример расчета рейтинга поставщика по методу рейтинговых оценок

| Критерий | Удельный вес критерия | Поставщик 1 | | Поставщик 2 | |
|------------|-----------------------|-------------------|--------------------------------|-------------------|--------------------------------|
| | | Экспертная оценка | Оценка с учетом удельного веса | Экспертная оценка | Оценка с учетом удельного веса |
| Критерий 1 | 0,3 | 5 | 1,5 | 4 | 1,2 |
| Критерий 2 | 0,15 | 3 | 0,45 | 1 | 0,15 |
| Критерий 3 | 0,55 | 2 | 1,1 | 5 | 2,75 |
| Итого: | 1 | | 3,05 | | 4,1 |

Метод оценки затрат иногда называют затратно-коэффициентным методом или «методом миссий». Он заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий), и для каждого тщательно рассчитываются все расходы и доходы. В результате получают данные для сравнения и выбора вариантов решений (миссий). Для каждого поставщика рассчитываются все возможные издержки и доходы. Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выгодный. Данный метод позволяет рассчитать «стоимость» поставщика, однако существенным недостатком является:

1. Необходимость переработки большого объема информации по каждому поставщику.
2. Концентрация метода на стоимостных показателях.
3. Необходимость большого количества затрат.
 - маркетинговые затраты, связанные с изучением конъюнктуры цен на рынке данного товара;
 - издержки, связанные с поиском возможных поставщиков и установление с ними деловых контактов (командировки, телефонные переговоры, обработка данных и т. д.);
 - затраты, связанные с анализом качественных показателей товара у разных поставщиков (рекламации, затраты на отбраковку, возможности ремонта или восстановления качественных показателей товара у заказчика и т. д.);
 - затраты на переработку, складирование и хранение товаров;
 - транспортные расходы поставщика и покупателя, оплата таможенных, экспедиторских, страховых услуг по пути доставки товара;
 - затраты на страхование логистических рисков и др.

Все эти элементы затрат необходимо учитывать, оценивать и контролировать.

Суть метода доминирующих характеристик состоит в том, что организация выбирает для себя критерий, который является наиболее важным. Этот параметр может быть: наиболее низкой ценой, наилучшим качеством, графиком поставок и т. п. Именно по этому критерию будет проведен анализ предложения поставщиков. Это существенно экономит время, но игнорирование других, пусть и не таких важных, показателей снижают эффективность анализа. Поэтому данный метод целесообразно применять в дополнение к другим.

При использовании метода категорий предпочтений оценка поставщика, в том числе и выбор способа его оценки, зависит от информации, стекающейся из многих подразделений фирмы. Инженерные службы дают свою оценку способности поставщика производить высокотехнологическую продукцию и могут компетентно судить о ее качестве. Диспетчерская докладывает о сроках доставки закупаемых материальных ресурсов. Производственные отделы – о простоте и удобстве пользования материальных ресурсов в производственном процессе. Такой метод подразумевает наличие обширной и разнообразной информации из множества источников, которая позволяет рассматривать каждый фактор наравне с остальными, в то время как для фирмы, возможно, какой-то фактор является ключевым, например, простота использования продукции в производственном процессе [7]. Преимущество данного метода в том, что анализируется не только полная, но и компетентная информация, которая основана на опыте сотрудничества с тем, или иным поставщиком. Не подходит этот метод только в том случае, когда с поставщиком предприятие еще не работало.

В настоящее время, при принятии решений в логистике так же широко распространен метод анализа иерархий. Метод анализа иерархий является методологической основой для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования [12].

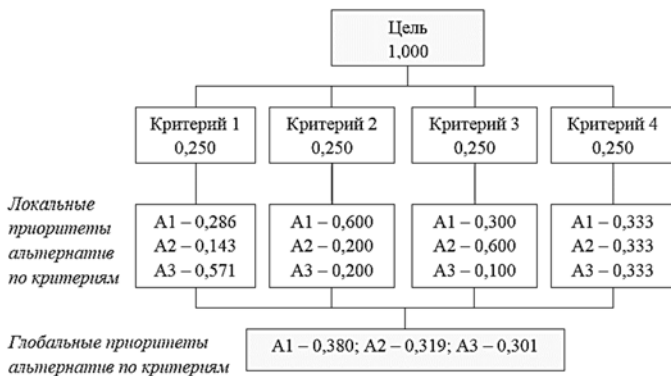


Рис. 1. Схема оценки альтернатив по методу анализа иерархий

Постановка задачи оптимизации при многих критериях для соответствующей системы логистики, решаемой с помощью метода анализа иерархий, как правило, происходит в следующем порядке:

1. Задается общая цель (или цели) назначения соответствующей системы.

2. Задаются m альтернативных решений для достижения цели.

3. Задаются N критериев оценки выше заданных альтернатив.

4. Требуется выбрать наилучшую альтернативу.

Метод предполагает реализацию следующих этапов для решения задачи:

1. На первом этапе исходная задача структурируется в виде иерархической структуры по уровням: цели – критерии – альтернативы.

2. На втором этапе необходимо провести попарное сравнение критериев и альтернатив. Для этого необходимо использовать шкалы оценок. При каждом сравнении результаты представляются соответствующими матрицами сравнений с учетом требований к согласованности суждений лица, принимающего решения.

3. На третьем этапе находятся коэффициенты важности каждого критерия. Результаты первых трех этапов оформляются в виде специальных таблиц. При этом проверяется согласованность суждений лица, принимающего решения.

4. Последний этап включает в себя вычисление приоритетных вариантов и лучшего решения. Определив все «веса» для элементов системы, необходимо реализовать синтез весовых коэффициентов для анализируемых альтернатив с учетом уже заданной иерархической структуры. Альтернатива с наибольшим значением и есть лучшее решение [3; 4].

Преимущество метода анализа иерархий заключается в том, что метод учитывает человеческий фактор, а именно знания и опыт лица, принимающего решения. Более того, метод является универсальным в связи с тем, что неважно насколько трудоемкая была бы задача, так как систему можно декомпонировать с учетом соответствующих связей. При сравнении метода анализа иерархий с любым другим методом многокритериальной оптимизации можно выделить еще одно преимущество: отсутствие необходимости сводить множество критериев к одному. В дополнение к вышесказанному, метод анализа иерархий наиболее адаптирован к решению задач в условиях неопределенности.

Среди недостатков метода анализа иерархий можно выделить то, что применение этого метода является достаточно трудоемким. К тому же, одним из основных недостатков метода анализа иерархий является субъективность суждений лица, принимающего решения, особенно когда нет четких данных. Для решения этой проблемы используется метод Делфи. Суть этого метода заключается в том, что мы используем сторонних, независимых экспертов (что важно, так как эксперты фирмы тоже не всегда объективны), которые оценивают важность критериев. Другим методом, который уменьшает субъективность суждений, является метод консенсуса. В основе этого метода лежит дискуссия между экспертами и лицом, принимающим решения, в итоге которой принимается приемлемое для всех участников решение.

Таким образом, были рассмотрены наиболее распространенные методы выбора поставщика, были выявлены их сильные и слабые стороны. Тем не менее, любой недостаток метода представляет собой риск нерациональной оценки поставщика. Для более точной оценки, в конечном счете, применяются комплексные синтезированные методы выбора поставщика.

В целом, решение проблемы выбора поставщика является важным аспектом для формирования конкурентных преимуществ организации. Критерии выбора поставщика, алгоритм и метод оценки поставщика представляют собой в целом систему выбора поставщика. Каждый элемент системы играет важную роль: любое слабое место, окажет влияние на всю систему в целом, а значит и на эффективность выбора поставщика. Выбор неправильного поставщика приводит к риску высоких издержек не только на закупку товара, но и на решение проблем, возникших по вине ошибок

поставщика: снижение качества готовой продукции, остановка производственного процесса, увеличение уровня неликвидов на складе и т. д.

Для разработки системы выбора поставщика и повышения качества работы отдела необходимо:

1. Определить критерии выбора поставщика.
2. Обозначить способ измерений критериев оценки.
3. Оценить важность каждого критерия оценки.
4. Определить частоту измерений критериев оценки.

Для оценки эффективности поставщиков может быть разработана трёхбалльная шкала оценки. На период адаптации работы с предлагаемой системой, данная шкала будет наиболее приемлемой. В последующем, разработанную шкалу оценки можно расширить. Описание шкалы по каждому критерию детально описано в таблицах 2–7.

Таблица 2

Цена

| Цена | Выше среднерыночной | Ниже среднерыночной меньше, чем на 3% | Ниже среднерыночной больше, чем на 3% |
|------|---------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Критерий цены на товаро-материальные ценности является одним из основных критериев выбора поставщика. В процессе выбора поставщика, цена на товары зачастую подвергается изменениям ввиду предлагаемых поставщиком скидок. Оценка данного критерия будет зависеть от среднерыночной цены на закупаемый товар, что позволит более точно сравнить отклонения по предлагаемой цене и выделить поставщиков с наиболее приемлемыми ценами. В перспективе можно расширить шкалу оценки в зависимости от отклонения цены поставщика от среднерыночной.

Таблица 3

Условия оплаты

| Условия оплаты | Обязательная предоплата | Оплата по факту | Возможна отсрочка платежа |
|----------------|-------------------------|-----------------|---------------------------|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Критерий условий оплаты заказа прямо влияет на стоимость всего заказа. Отсрочка платежа является наиболее выгодным условием для компании-покупателя, ввиду того, что снижается риск возникновения сложностей по отказу от партии товара, а так объем отвлеченных средств будет значительно меньше. Так же существует вариант поставки товара только по факту оплаты, который оценивается нейтрально. И третий вариант условия оплаты – это обязательная предоплата. Предоплата заказа является не самым выгодным условием для компании-покупателя в отличии от компании-поставщика, ввиду того, что компания-покупатель вынуждена выделить средства на оплату заказа заранее, а компания-поставщик получает доход от еще невыполненного заказа. Уровень предоплаты и отсрочки платежа устанавливается поставщиком. В перспективе данная шкала может быть расширена с учетом уровня отсрочки и предоплаты.

Таблица 4

Качество

| Наличие нарушений по качеству | Было существенное нарушение/ несколько стабильных нарушений | Было незначительное нарушение | Отсутствие нарушений |
|-------------------------------|---|-------------------------------|----------------------|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Наличие у поставщика сертификата соответствия качеству не гарантирует отсутствие риска поставки товара ненадлежащего качества. Для оценки данного критерия необходимо учитывать опыт работы с поставщиком в плане учета количества бракованных партий. Ошибка поставщика может носить незначительный характер, который не принесет большого ущерба работе предприятия. Однако, поставки товара могут носить и более существенный либо стабильный характер. Расширение шкалы оценки так же возможно с учетом более детальной оценки стоимости ошибки поставщика компании-покупателю.

Таблица 5

Сроки поставки

| Срыв сроков поставки | Было существенное опоздание/ несколько стабильных опозданий | Было незначительное опоздание | Отсутствие нарушений |
|----------------------|---|-------------------------------|----------------------|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Срыв сроков поставки так же является существенным критерием, который может повлиять на процесс производства предприятия. Ввиду недостатка запаса товара на складе, зачастую предприятия вынуждены задерживать планы выпуска продукции, что приводит к существенным финансовым потерям. Поэтому важно оценивать опыт работы с поставщиком в плане ответственности по соблюдению сроков поставки.

Таблица 6

Удаленность поставщика

| Удаленность поставщика | Склад поставщика находится за пределами 700 км | Склад поставщика находится в пределах 300–700 км | Склад поставщика находится в Ленинградской области (до 300 км) |
|------------------------|--|--|--|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Критерий удаленности поставщика влияет не только на сроки поставки заказа, но и на транспортные издержки на перевозку товара. Таким образом, выбор наиболее близкого по географическому расположению поставщика существенно сократит транспортные издержки. Данный критерий достаточно тесно рассматривается в совокупности с критерием цены, ввиду того, что разница в стоимости поставки может перекрывать разницу в цене.

Таблица 7

Условия доставки

| Условия доставки | Самовывоз дешевле доставки транспортом поставщика | Стоимость поставки равна затратам на самовывоз | Доставка транспортом поставщика дешевле самовывоза |
|------------------|---|--|--|
| Балл | 1 | 2 | 3 |

Условия доставки товара так же влияют на общую стоимость заказа. При оценке данного критерия нужно понимать, что будет наиболее выгодным для предприятия: самовывоз либо доставка транспортом поставщика. Тем не менее, при самовывозе стоит учитывать, что ответственность целиком лежит на компании-покупателе, что означает более серьезные последствия при совершении ошибки. В перспективе, шкала так же может быть расширена в зависимости от стоимости условий доставки.

Такая система оценки не эффективна с точки зрения важности оцениваемых критериев. Обозначение важности того или иного критерия позволяет объективно составить рейтинг поставщиков. Таким образом, обозначение значимости каждого критерия позволит увеличить уровень эффективности выбора поставщика.

Оценка каждого критерия осуществляется в определенный момент работы с поставщиком. Обозначение момента оценки поставщика позволит систематизировать этот процесс и работать с актуальной информацией о поставщиках компании.

Рекомендуемые изменения позволят предприятию повысить качество отбора поставщиков, а также модифицированная система будет стимулировать поставщиков на более ответственную работу.

Для примера разработки комплексной системы оценки поставщика, включающую в себя метод рейтинговых оценок и Метода Анализа Иерархий (МАИ), возьмем некое промышленное предприятие X, которое использует для упаковки основной продукции бумажные мешки. На практике, категория упаковочных материалов является, как правило, самой затратной.

В основе балльного метода лежит оценка каждого поставщика по балльной шкале. В основу МАИ положено сравнение двух факторов, повторяемое для каждого варианта с использованием некоторой шкалы предпочтений. Именно такая комбинация методов является наиболее эффективной, поскольку позволяет объединить достоинства данных методов и сгладить их основные недостатки. Таким образом, мы получаем благодаря использованию МАИ более глубокую оценку поставщиков (по сравнению с использованием только балльного метода), при этом не будем прибегать к сложным расчетам, поскольку за основу возьмем балльный метод. Названные методы теоретически должны обеспечить получение оценок поставщиков являющихся максимально близкими к реальным оценкам.

Предстоящая работа включает в себя следующие этапы:

1. Структуризация проблемы в виде иерархии.
2. Построение матрицы попарных сравнений критериев.
3. Проверка на согласованность.

Этап 1. Структуризация проблемы в виде иерархии.

Для оценки поставщиков выше были выделены следующие критерии оценки: цена, условия оплаты, качество, сроки поставки, удаленность поставщика, условия доставки. На рисунке 2 отображена трёхуровневая иерархическая структура.



Рис. 2. Иерархическая структура проблемы

Этап 2. Парное сравнение критериев

Для определения итоговой оценки каждого поставщика нам необходимо определить вес критериев («относительную значимость»). В бальном методе «вес» критерию присваивают работники службы снабжения или привлеченные эксперты. Для снижения субъективности оценки при определении «веса» критерия будет применен метод анализа иерархий.

Для этого необходимо составить матрицу парных сравнений по обозначенным выше критериям путем использования результатов оценки каждого критерия группой экспертов по 7-бальной шкале оценки.

Выбор 7-бальной шкалы оценивания был выбран ввиду следующих факторов:

1. Логична в обосновании.
2. Достаточно широкая для получения более точной оценки.
3. Исключает ассоциацию со школьной системой оценок.

Таблица 8 отображает экспертную оценку выделенных критериев. Оценки были просуммированы и вычислены доли важности каждого критерия в общей совокупности.

Таблица 8

Экспертная оценка критериев выбора поставщика

| | Эксперт 1 | Эксперт 2 | Эксперт 3 | Итого |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-------|
| Цена | 7 | 7 | 7 | 21 |
| Условия оплаты | 6 | 4 | 7 | 17 |
| Качество | 7 | 7 | 7 | 21 |
| Сроки поставки | 6 | 6 | 7 | 19 |
| Удаленность поставщика | 3 | 3 | 1 | 7 |
| Условия доставки | 5 | 4 | 1 | 10 |
| | | | | 95 |

Для определения ранга каждого из критериев был применен метод группировки статистических данных. Группировка будет проведена на основе доли важности критерия по 10 группам (рангам). Исходя из формулы, приведенной ниже (рис. 3), была рассчитана величина каждого интервала, которая составила $i = 1,4$.

Формула вычисления величины интервала для группировки:

$$i = (x_{\max} - x_{\min})/n$$

i – величина интервала;

n – количество групп;

x – разница между итоговыми оценками.

Таким образом, распределение по рангам вышло следующим образом (таблица 9).

Таблица 9

Распределение критериев по рангам

| Ранг | От | До | Разница между итоговыми оценками |
|------|------|------|----------------------------------|
| 1 | 0,0 | 1,3 | 0–1 |
| 2 | 1,4 | 2,7 | 2 |
| 3 | 2,8 | 4,1 | 3–4 |
| 4 | 4,2 | 5,5 | 5 |
| 5 | 5,6 | 6,9 | 6 |
| 6 | 7,0 | 8,3 | 7–8 |
| 7 | 8,4 | 9,7 | 9 |
| 8 | 9,8 | 11,1 | 10 |
| 9 | 11,2 | 12,5 | 11–12 |
| 10 | 12,6 | 14 | 13–14 |

Как было обозначено ранее, для расчета весовых коэффициентов, выражающих относительную значимость каждого критерия, осуществляется попарное сопоставление выбранных критериев. На основании распределения критериев по рангам была составлена матрица попарных сравнений (таблица 10).

Таблица 10

Матрица попарных сравнений

| | Цена | Условия оплаты | Качество | Сроки поставки | Удаленность поставщика | Условия доставки | Производство | Степень 1/6 | Вес |
|------------------------|------|----------------|----------|----------------|------------------------|------------------|--------------|-------------|-------|
| Цена | 1,00 | 3,00 | 1,00 | 2,00 | 10,00 | 9,00 | 540 | 2,9 | 0,311 |
| Условия оплаты | 0,33 | 1,00 | 0,33 | 0,50 | 8,00 | 6,00 | 2,67 | 1,2 | 0,129 |
| Качество | 1,00 | 3,00 | 1,00 | 2,00 | 10,00 | 9,00 | 540 | 2,9 | 0,311 |
| Сроки поставки | 0,50 | 2,00 | 0,50 | 1,00 | 9,00 | 7,00 | 31,5 | 1,8 | 0,194 |
| Удаленность поставщика | 0,10 | 0,13 | 0,10 | 0,11 | 1,00 | 0,33 | 0 | 0,2 | 0,021 |
| Условия доставки | 0,11 | 0,17 | 0,11 | 0,14 | 3,00 | 1,00 | 0 | 0,3 | 0,034 |
| Итого | 3,04 | 9,29 | 3,04 | 5,75 | 41,00 | 32,33 | | 9,2 | 1 |

Если один из факторов является важнее, то обратное значение рассчитывается путем деление единицы на этот фактор.

После сравнения критериев между собой таким путем, рассчитывается произведение значений их оценки по строкам, а затем из полученного значения извлекается корень той степени, какое количество факторов оценивается, то есть корень 6 степени. Вес критерия определяется делением значения, полученного извлечением корня, на сумму этих значений по всем факторам.

Этап 3. Проверка на согласованность

Для контроля правильности сравнения факторов рассчитывается показатель согласованности (ПС) как сумма произведений суммы значений оценки фактора в строке и в столбце по каждому фактору.

$$ПС = 3,04 \cdot 0,311 + 9,29 \cdot 0,129 + 3,04 \cdot 0,311 + 5,75 \cdot 0,194 + 41 \cdot 0,021 + 32,33 \cdot 0,034 = 6,148$$

Следующим шагом данного этапа является вычисление индекса согласованности (ИС). Индекс согласованности рассчитывается как частное от деления разности ПС и количества факторов на разность количества факторов и единицы.

$$ИС = \frac{6,148 - 6}{6 - 1} = 0,02964$$

Далее рассчитывается отношение согласованности (ОС) как частное от деления ИС на случайный индекс (СИ). ОС должно быть меньше 0,1, в противном случае необходимо проверить правильность оценки факторов. СИ зависит от количества факторов и выбирается из таблицы (табл. 11).

Таблица 11

Значения случайного индекса

| Количество факторов | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------------------|---|---|------|-----|------|------|------|------|------|------|
| Случайный индекс | 0 | 0 | 0,58 | 0,9 | 1,12 | 1,24 | 1,32 | 1,41 | 1,45 | 1,49 |

Таким образом, значение ОС в данном случае рассчитывается следующим образом:

$$ОС = \frac{0,02964}{1,24} = 0,024$$

Так как $ОС < 0,1$, то оценки не имеют значительных противоречий и могут быть приняты для дальнейших расчетов.

Таким образом, распределение весов критериев было распределено следующим образом (рис. 3).



Рис. 3. Распределение весов критериев

Как видно из диаграммы, наиболее значимыми критериями являются: цена и качество, а также немаловажное значение имеют критерии сроков поставок и условий оплаты. Небольшую долю в оценке значимости занимают критерии условий доставки и удаленности поставщика. На основе этих данных можно перейти к оценке поставщика бумажных мешков для упаковки готовой продукции.

Выделив наиболее значимые критерии оценки для поставщиков упаковки готовой продукции, разработав шкалу оценки эффективности поставщиков по каждому критерию и рассчитав важность каждого выделенного критерия на основе экспертной оценки и применив метод анализа иерархий, была разработана система оценки поставщиков. На основе данных полученных при анализе деятельности поставщиков относительно цены, нарушений по поставке товара ненадлежащего качества и срывов сроков поставок, а также на основе дополнительной общей информации, потенциальные поставщики были оценены по разработанной 3х-балльной шкале. С учетом рассчитанной долей важности каждого критерия был составлен рейтинг каждого поставщика бумажных мешков для упаковки готовой продукции (табл. 12).

Таблица 12

Выбор поставщика бумажных мешков

| | Удельный вес критерия | Поставщик А | Поставщик В | Поставщик С | Поставщик D | Поставщик E |
|------------------------|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Цена | 0,311 | 1 | 3 | 3 | 1 | 3 |
| Условия оплаты | 0,129 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| Качество | 0,311 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 |
| Сроки поставки | 0,194 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Удаленность поставщика | 0,021 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Условия доставки | 0,034 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 1,00 | 2,309 | 2,343 | 2,655 | 2,011 | 2,289 |

Расчет итогового рейтинга поставщика рассчитывался с учетом удельного веса каждого критерия следующим образом:

Итоговый рейтинг поставщика А:

$$1 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,129 + 3 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,194 + 3 \cdot 0,021 + 1 \cdot 0,034 = 2,309$$

Итоговый рейтинг Поставщик В:

$$2 \cdot 0,311 + 1 \cdot 0,129 + 2 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,194 + 2 \cdot 0,021 + 1 \cdot 0,034 = 2,343$$

Итоговый рейтинг Поставщик С:

$$3 \cdot 0,311 + 1 \cdot 0,129 + 3 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,194 + 2 \cdot 0,021 + 1 \cdot 0,034 = 2,655$$

Итоговый рейтинг Поставщик D:

$$1 \cdot 0,311 + 1 \cdot 0,129 + 3 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,194 + 1 \cdot 0,021 + 1 \cdot 0,034 = 2,011$$

Итоговый рейтинг Поставщик Е:

$$3 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,129 + 1 \cdot 0,311 + 3 \cdot 0,194 + 2 \cdot 0,021 + 1 \cdot 0,034 = 2,289$$

Вычислив оценку эффективности каждого поставщика, ситуация сложилась таким образом, что наибольшее предпочтение для сотрудничества отдается поставщику С (2,655).

Таблица 13

Рейтинг поставщиков бумажных мешков
для упаковки готовой продукции

| <i>Рейтинг</i> | <i>Наименование поставщика</i> | <i>Оценка</i> |
|----------------|--------------------------------|---------------|
| 1 | Поставщик С | 2,655 |
| 2 | Поставщик В | 2,343 |
| 3 | Поставщик А | 2,309 |
| 4 | Поставщик Е | 2,289 |
| 5 | Поставщик D | 2,011 |

Разработанная система оценки поставщиков учитывает важность каждого критерия, которая была вычислена на основе экспертной оценки и метода анализа иерархий. Комбинация метода анализа иерархий и рейтинговой оценки, позволила построить рейтинг поставщиков сгладив недостатки метода рейтинговых оценок. Другими словами, была получена более глубокая оценка поставщиков благодаря использованию метода анализа иерархий. Эффективность системы была проверена при расчете рейтинга поставщиков бумажных мешков для упаковки готовой продукции. По итогам оценки был определен поставщик с более предпочтительными характеристиками.

Список литературы

1. Анцев В.Ю. Квалиметрическая оценка поставщиков // Известия ТулГУ. Технические науки. – 2012. – С. 434–440.
2. Бауэрсокс Д. Логистика. Интегрированная Цепь поставок – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 636 с.
3. Бродецкий Г.Л. Учебно-методические материалы по дисциплине «Системный анализ в логистике». – М., 2011.
4. Бродецкий Г.Л. Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности. – М.: Изд. центр «Академия», 2010.
5. Вагнер Штефан М. Управление поставщиками / Штефан М. Вагнер; пер. с немец.; под ред. А.Г. Ахметзянова. – М.: КИА центр, 2006. – 128 с.
6. Волинский В.Ю. Оценка и выбор поставщика: ключевые этапы и их особенности / В.Ю. Волинский, Е.В. Козлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eco-fin.ru/dl.php?f=73>

7. Гатторн Дж. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower / Пер. с 5-го англ. изд. – М.: Инфра-М, 2008. – 670 с.
8. Гельманова З.С. Выбор поставщика в закупочной деятельности / Карагандинский государственный индустриальный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/19_DSN_2010/Economics/69894.doc.htm
9. Дыбская В.В. Логистика. Полный курс MBA. – М.: Эскимо, 2014. – 944 с.
10. Липатова О.Н. Организационно-экономические решения при выборе поставщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-ekonomicheskie-resheniya-pri-vybore-postavschikov>
11. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В.И. Сергеева. – М.: Инфра-М, 2006. – 929 с.
12. Шутова П.А. Выбор оптимального метода оценки транзакционных издержек логистике на основе метода анализа иерархий Т. Саати / П.А. Шутова, Д.С. Садриев, О.Е. Коврижных // Логистика сегодня. – 2009. – №4.
13. Bhutta K.S., Huq F. Supplier selection problem: a comparison of the total cost of ownership and analytic hierarchy process approaches. Supply Chain Management: An International Journal. – 2002. – №7 (3). – P. 126–135.
14. Moser R. Strategic Purchasing and Supply Management, 2007. – 241 p.
15. Weele Arjan J. van. Purchasing and supply chain management: analysis, strategy, planning and practice. The Netherlands. Cengage Learning EMEA. (2010) Fifth edition.

Утеулин Валентин Нуркелгенович
магистрант

Жиентаев Сансызбай Мухаметгалиевич
д-р экон. наук, профессор

Костанайский государственный
университет им. А. Байтурсынова
г. Костанай, Республика Казахстан

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

Аннотация: авторы, используя методы изучения и анализа научной и методической литературы, проанализировали документацию предприятия и разработали рекомендации для повышения экономических показателей предприятия, а также сделали прогнозы исходя из вычисленных данных.

Ключевые слова: коэффициенты платежеспособности, коэффициенты структуры капитала, коэффициент финансовой устойчивости, показатели деловой активности, рентабельность, интенсивная технология.

Сельскохозяйственное ТОО расположено в Республике Казахстан, Камыстинском районе, Костанайской области. Было организовано в 1998 году, путем безвозмездной передачи земельных паев жителей и рабочих поселка, а сейчас по праву считается одним из сильных сель-

хозпредприятий Камыстинского района. Основными направлениями деятельности хозяйства выступают производство и реализация зерновых культур (пшеница о, ячмень, овес) и зернобобовых включая семеноводство. Посевная площадь ежегодно также составляет 11–12 тыс. гектаров, средняя урожайность 16,2 центнера с гектара.

Ещё одним направлением деятельности является овощеводство, большая часть выращенной продукции поступает на столы работников хозяйства и жителей посёлка. В качестве дополнительной отрасли в ТОО развивается животноводство (КРС, лошади, свиньи, птица). Ежегодно хозяйство полностью обеспечивает нужды работников, а также реализует продукцию населению посёлка. На сегодняшний день здесь насчитывается 250 голов КРС, 150 голов лошадей, 250 голов свиней. Ежегодно хозяйство производит 8–10 тонн мяса.

Основные производственные мощности ТОО «Содружество-98»: собственная машинно-тракторная мастерская, гараж на 50 единиц техники, нефтебаза объёмом 1060 кубических метров, 11 тракторов, 25 комбайнов, зернохранилище на 5 тыс. тонн, овощехранилище на 150 тонн.

За 2014–2016 гг. приобретены 10 комбайнов «Вектор», две автомашины КамАЗ с прицепами, два трактора МТЗ-82, два посевных комплекса «Барго», а также луцильники, бороны, зерноочистительная техника, техника для заготовки сена и зерносушилка. Общая сумма инвестиций в основные средства составила более 2,9 млн тенге. Перейдем к рассмотрению основных технико-экономических показателей деятельности, данные для анализа представлены с помощью отчета о финансовых результатах предприятия.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели деятельности ТОО

| Наименование показателя | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2016 к 2014 гг. | |
|---|----------|----------|----------|-----------------|-------|
| | | | | + / – | в % |
| 1. Посевная площадь, га | 8039,0 | 9594,0 | 10226,0 | 2187,0 | 127,2 |
| 2. Валовой сбор, ц | 66723,7 | 75792,6 | 86921,0 | 20197,3 | 130,3 |
| 3. Урожайность, ц/га (п. 2 / п. 1) | 8,3 | 7,9 | 8,5 | 0,2 | 102,4 |
| 4. Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. тг | 137227,7 | 121479,2 | 178707,4 | 41479,7 | 130,2 |
| 5. Себестоимость проданной продукции, работ, услуг, тыс. тг | 123034,0 | 100 95,3 | 159567,0 | 36533,0 | 129,7 |
| 6. Прибыль от продажи продукции, работ, услуг, тыс. тг | 14193,7 | 21183,9 | 19140,4 | 4946,7 | 134,9 |
| 7. Производительность труда, тыс. тг на чел. (п. 4 / п. 8) | 1270,6 | 1114,5 | 1769,4 | 498,8 | 139,3 |
| 8. Численность, всего, чел. | 108 | 109 | 101 | –7 | 93,5 |
| 9. Среднемесячная заработная плата, тг | 50690,4 | 55093,5 | 62382,0 | 11691,6 | 123,1 |

Анализ данных, предоставленных в таблице 1, показывает, что выручка от продажи продукции, работ, услуг за три анализируемых года увеличилась с 137227,7 тыс. тг. в 2014 году и в 2016 году составила 178707,4 тыс. тг. Рост выручки составил 41479,7 тыс. тг. или 130,2%. Рост

себестоимости проданной продукции за период 2014–2016 гг. составил 36533,0 тыс. тг. или 129,7%.

Прибыль от продажи продукции, работ, услуг ТОО за три анализируемых года увеличилась с 14193,7 тыс. тг. в 2014 году и в 2016 году составила 19140,4 тыс. тг. Рост прибыли составил 4946,7 тыс. тг. или 134,9%.

Общая среднесписочная численность персонала ТОО «Содружество-98» за три анализируемых года сокращалась и в 2016 году составила 101 человек. Снижение среднесписочной численности произошло в результате сокращения численности персонала, а также выведения из состава предприятия непрофильных видов работ.

Средняя заработная плата по ТОО «Содружество-98» в 2016 году выросла на 123,1% в сравнении с 2014 годом и составила 62382,0 тенге. Рост производительности труда опережал рост заработной платы – 139,3% за весь анализируемый период. Наибольший удельный вес в структуре имущества занимают оборотные активы (77,7% против 22,3% внеоборотных активов на начало анализируемого периода и 88,0% против 12,0% внеоборотных активов на конец анализируемого периода). Это говорит о том, что предприятие не является фондоемким.

По многим важнейшим показателям средства предприятия за период с 2014–2016 гг. увеличились в разы. К примеру, общая сумма средств средств ТОО «Содружество-98» увеличилась на 794506,1 тыс. тг., или практически в четыре с половиной раза. От степени оптимальности соотношения собственного и заемного капитала во многом зависят финансовое положение предприятия и его безопасность. Для анализа нам необходимо более детально изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, представленных в таблице 2, выявить причины изменения отдельных их слагаемых труда и дать оценку этих изменений.

Таблица 2

Структура пассивов ТОО «Содружество-98» за 2014–2016 гг.

| Пассив баланса | 2014 г. | | 2015 г. | | 2016 г. | | 2016 к 2014 гг. | |
|----------------------------|----------|-------|----------|-------|-----------|-------|-----------------|-------|
| | тыс. тг. | % | тыс. тг. | % | тыс. тг. | % | тыс. тг. | % |
| Источники имущества, всего | 333539,9 | 100,0 | 517645,4 | 100,0 | 1017159,9 | 100,0 | 683620,0 | 305,0 |
| Собственный капитал | 18006,4 | 5,4 | 17986,1 | 3,5 | 28689,9 | 2,8 | 10683,5 | 159,3 |
| Заемный капитал | 315533,5 | 94,6 | 499659,3 | 96,5 | 988470,0 | 97,2 | 672936,5 | 313,3 |

Данные в таблице 2 характеризуют то, что доля собственных средств предприятия ТОО «Содружество-98» стремительно снижается на протяжении последних 3-х лет, так, в 2014 г. она составляла 5,4%, а к 2016 году снизилась до 2,8%, это является тревожной тенденцией.

Источниками имущества подавляющей частью является заемный капитал (на начало анализируемого периода – 94,6%, и на конец анализируемого периода – 97,2%), это говорит о том, что предприятие находится в рискованной ситуации, существует потенциальная опасность возникновения в организации дефицита денежных средств. По нашему мнению, высокая зависимость ТОО «Содружество-98» от внешних займов может ухудшить положение организации в случае замедления темпов реализа-

ции, поскольку расходы по выплате процентов на заемный капитал причисляются к группе условно-постоянных и при прочих равных условиях не уменьшаются пропорционально снижению объема реализации. Для оценки эффективности результатов финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Содружество-98» мы произведем расчет платежеспособности предприятия. Для оценки платежеспособности нами рассчитан ряд коэффициентов, характеризующих финансовые возможности организации погасить строго в срок краткосрочные обязательства перед кредиторами.

I группа. Коэффициенты платежеспособности, представленные в таблице 3, характеризуют способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства.

Таблица 3

Коэффициенты платежеспособности ТОО «Содружество-98»
за 2014–2016 гг.

| Показатель | 2014 г. | 2016 г. | 2016 / 2014 гг. | |
|---|---------|---------|----------------------|------------------|
| | | | Отклонение, + / – | Темп роста, % |
| Показатель абсолютной ликвидности (Каб) | 0,0193 | 0,3155 | 0,2962 | 1 634,7 |
| Коэффициент срочной ликвидности (Кср) | 0,0225 | 0,3183 | 0,2958 | 1 414,7 |
| Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) | 0,9872 | 0,9214 | –0,0658 | 93,3 |

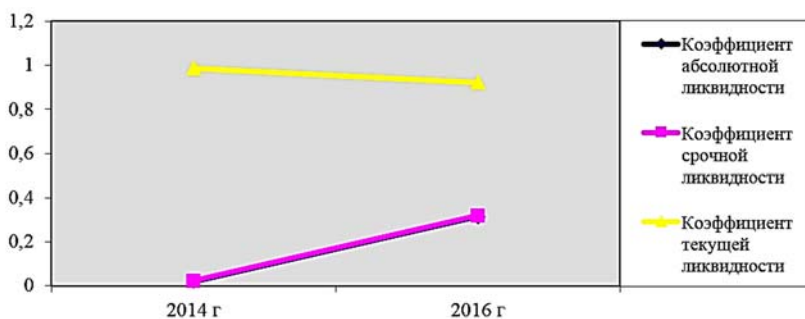


Рис. 1. Динамика коэффициентов платежеспособности
ТОО за 2014–2016 гг.

По анализу коэффициентов платежеспособности ТОО «Содружество-98» мы можем сказать, что на начало и конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности, который является показателем достаточности оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств, не соответствует нормативам, а именно: при нормативе от 1 до 2, показатели на начало анализируемого периода составляют 0,9872, а на конец анализируемого периода 0,9214, что говорит о недостаточности средств для ТОО «Содружество-98».

Показатели абсолютной ликвидности, показывающие, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, приближены к норме, при нормативе от 0,2 до 0,5 составляют

0,0193 на начало анализируемого периода и 0,3155 на конец анализируемого периода.

Показатели срочной ликвидности, характеризующие прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, при нормативе от 0,5 до 1 составляют 0,0225 на начало анализируемого периода и 0,3183 на конец анализируемого периода, что значительно ниже нормы и, по нашему мнению, свидетельствует о необходимости постоянной работы с дебиторами для ТОО «Содружество-98», чтобы обеспечить возможность обращения части оборотных средств в денежную форму для расчетов со своими поставщиками.

II группа – коэффициенты структуры капитала – показатели структуры капитала, характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов ТОО «Содружество-98», имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Анализируя данные показатели, мы можем сказать, что коэффициент соотношения собственных и заемных средств ТОО «Содружество-98» недостаточный для финансовой устойчивости предприятия. Мы полагаем, что величина заемных средств предприятия значительно превышает допустимые значения, что отразилось в завышенном коэффициенте соотношения собственных и заемных средств: при рекомендуемом значении $< 0,7$ показатели составляют 17,5234 на начало анализируемого периода и 34,4536 на конец анализируемого периода. Коэффициент автономии недостаточно высок, при рекомендуемом значении более 0,5, он составляет 0,0789 на начало анализируемого периода и 0,0282 на конец анализируемого периода. Это указывает на зависимость предприятия от внешних кредиторов и его финансовую неустойчивость.

Коэффициент финансовой устойчивости ТОО «Содружество-98» имеет значения более 1, является также проявлением негативной тенденции, которая означает, что растет зависимость предприятия от внешних инвесторов.

По анализу коэффициентов платежеспособности мы можем отметить, что на начало и конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативам, что говорит о недостаточности средств для ТОО «Содружество-98», которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Показатели срочной ликвидности значительно ниже нормы и свидетельствуют о необходимости постоянной работы с дебиторами для ТОО «Содружество-98», чтобы обеспечить возможность обращения части оборотных средств в денежную форму для расчетов со своими поставщиками.

Анализируя показатели структуры капитала, мы можем сказать, что коэффициент обеспеченности оборотного капитала ТОО «Содружество-98» недостаточный для финансовой устойчивости предприятия и даже имеет отрицательное значение. Это объясняется тем, что величина заемных средств предприятия значительно превышает допустимые значения.

Коэффициент финансовой устойчивости ТОО «Содружество-98» имеет значения более 1, является также проявлением негативной тенденции, которая означает, что растет зависимость предприятия от внешних инвесторов.

Анализ показателей деловой активности показал, что снижающийся коэффициент оборачиваемости активов ТОО «Содружество-98» говорит о том, что средства, имеющиеся в распоряжении предприятия, оборачиваются недостаточно быстро, и каждый рубль активов им приносит незначительную выручку.

Понижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала ТОО «Содружество-98» отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.

Все коэффициенты рентабельности ухудшали свое значение, либо имели незначительные отклонения, это говорит о том, что средства предприятия используются недостаточно эффективно.

Проведенный нами анализ финансовой безопасности показал значительное снижение общего интегрального показателя финансовой безопасности, которое произошло в результате снижения интегральных показателей финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

На наш взгляд, угрозами финансовой безопасности предприятия являются:

1. Недостаток ликвидности предприятия.
2. Снижение деловой активности предприятия, возможность утраты его.
3. Неустойчивое развитие предприятия в результате снижения финансовой устойчивости.
4. Сокращение доходности предприятия.
5. Увеличение долгов по причине замедления оборачиваемости дебиторской задолженности.

В условиях рыночной экономики одним из путей повышения рентабельности возделывания зерновых культур является сокращение производственных затрат. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны – производители зерна, такие как Канада, Австралия, Аргентина, США, давно перешли на берегающие технологии возделывания, ибо это наиболее экономичный и эффективный путь, позволяющий сократить затраты на 30–50%, сохранить при этом стабильные урожаи и обеспечить бережное отношение к окружающей среде [1, с. 4].

Берегающие технологии в разном понимании проходят обкатку в ряде хозяйств северного региона Республики Казахстан. Однако переход на берегающие технологии предполагает не только высокий уровень культуры земледелия, но качественно новый уровень знаний у руководителей и специалистов хозяйств, требуется определение приоритетов.

При разнообразии почвенно-климатических условий и большой временной изменчивости агроклиматических ресурсов северного региона Республики Казахстан переход на берегающие технологии возделывания зерновых культур не возможен без применения современной высокопроизводительной техники, позволяющей минимизировать затраты на возделывание зерновых культур, широкого использования высокоэффективных гербицидов нового поколения, оно подразумевает значительное расширение применения азотных и азотно-фосфорных удобрений, использования соломы для создания мульчирующего слоя и посев семенами высших репродукций.

Применение интенсивной технологии возделывания зерновых культур приводит к следующим результатам, как уже говорилось: если 10 лет назад стоимость интенсивной технологии возделывания составляла 160 долларов США, то сейчас по мере многолетнего исполнения интенсивной технологии возделывания его стоимость не превышает 120–140 долларов США на 1 гектар при урожайности 18–25 ц / га с себестоимостью 40–61 долларов США.

Произведем расчет прогнозного уровня рентабельности производства зерна в ТОО «Содружество-98». Сведем полученные результаты в таблицу 4.

Таблица 4

Прогноз уровня рентабельности производства зерна
в ТОО «Содружество-98»

| Показатели | Базовый 2016 г. | Прогноз 2017 г. | |
|--|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | I вариант | II вариант |
| 1. Посевная площадь, га | 10226,0 | 10226,0 | 10226,0 |
| 2. Валовой сбор, ц | 86921,0 | 178955,0 | 199407,0 |
| 3. Урожайность, ц/га (п. 2 / п. 1) | 8,5 | 17,5 | 19,0 |
| 4. Затраты на 1 га, тенге | 27225,5 | (120 дол.) 39600,0 | (140 дол.) 46200,0 |
| 5. Себестоимость 1 ц, тенге (п. 4 / п. 3) | 3203,0 | 2262,9 | 2431,6 |
| 6. Цена реализации 1 ц, тенге | 3400,0 | (12,4 дол.) 4150,0 | (15,2 дол.) 5000,0 |
| 7. Прибыль на 1ц, тенге (п. 6 – п. 5) | 197,0 | 1887,1 | 2568,4 |
| 8. Прибыль – всего, тыс. тенге (п. 7 / п. 2) | 19140,4 | 337706,0 | 512156,9 |
| 9. Рентабельность, % (п. 8 / (п. 1 / п. 4) | 10,7 | 83,4 | 108,4 |

Таким образом, рассматриваемое предприятие может иметь приведенные в таблице 4 результаты, которые говорят в пользу применения научных технологий. Затраты на 1 га посевов растут, но уровень рентабельности при этом повышается до 83,4% и 108,4% по первому и второму варианту соответственно, так как увеличивается урожайность и в итоге размер прибыли.

Мы считаем, что руководство предприятия, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и совершая управление финансовой устойчивостью в условиях обострения экономической ситуации в стране, должно проводить комплексный поиск резервов с целью увеличения результативности хозяйствования.

С целью увеличения доходности деятельности, компании необходимо добиваться наращивать выпуск продукции. Резко континентальный климат ставит сельскохозяйственное производство в большую зависимость от капризов природы. На наш взгляд, единственно возможным путем развития отрасли в таких условиях становится внедрение в производство инноваций.

По нашему мнению, применение интенсивной технологии возделывания зерновых культур для ТОО «Содружество-98» ведет к существенному повышению общего интегрального показателя финансовой безопасности предприятия в результате роста интегрального показателя рентабельности.

Список литературы

1. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова // Бизнес Информ. – 2014. – №12 (1). – С. 27–29.
2. Комитет по Статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/>

Цой Татьяна Юрьевна

студентка

Институт отраслевого менеджмента СП

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИКИ ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

***Аннотация:** значительная часть логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления осуществляется с применением различных транспортных средств. Автором статьи отмечено, что существует отдельный тип перевозки, который занимается перевозками опасных грузов. Он несколько отличается от перевозки простых грузов.*

***Ключевые слова:** международная логистика, национальная логистика, транспорт, перевозки, опасные грузы.*

Логистике транспортировки опасных грузов в научной школе кафедры логистики [1–3], как в международной [4; 5], так и национальной [6–8] посвящены ряд разносторонних публикаций при выполнении планов НИРС студентами разных курсов [9–11], включая также и перемещение радиоактивных материалов [12–14] но тем не менее автор предлагает свой творческий особый взгляд на ту проблему.

Грузоперевозки – это процесс, вследствие которого совершается перемещение из одного места в другое каких-либо объектов с помощью транспорта [15]. А чем же отличаются простые грузоперевозки от перевозки опасных грузов? Изначально нужно определить, что вообще является опасным грузом. Опасными принято называть такие грузы, при транспортировке или же аварии, которых, может быть причинен ущерб жизни или здоровью людей, животных, а также нанесен вред окружающей среде [16]. Такие грузы делятся на 9 классов опасности, в соответствии с классификацией договора ADR. (Соглашение европейских государств о международных перевозках опасных грузов. Создан по инициативе ООН):

- 1 класс – взрывчатые материалы и предметы;
- 2 класс – сжатые, сжиженные и растворённые под давлением газы;
- 3 класс – легко воспламеняющиеся жидкости;
- 4.1 класс – легко воспламеняющиеся твёрдые вещества;
- 4.2 класс – самовозгорающиеся вещества;
- 4.3 класс – вещества, выделяющие воспламеняющиеся газы при соприкосновении с водой;
- 5.1 класс – окисляющие вещества;
- 5.2 класс – органические пероксиды;

- 6.1 класс – ядовитые вещества;
- 6.2 класс – побочные продукты переработки животных и инфекционные вещества;
- 7 класс – радиоактивные материалы;
- 8 класс – коррозирующие веществ;
- 9 класс – прочие опасные вещества.

Виды опасностей: 1) взрывоопасность; 2) огнеопасность; 3) ядовитость и токсичность; 4) едкость; 5) радиоактивность; 6) окисление [17]. Поскольку данные грузы отличаются от обычных, а также и их перевозка отличается, то согласно договору опасные грузы должны иметь определенную упаковку. Существует три группы упаковок, согласно которым она и осуществляется.

1. Вещество максимальной небезопасности.
2. Вещество умеренной небезопасности.
3. Вещество малой небезопасности.

Основные требования. Перед транспортировкой на упаковки или контейнеры наносится соответствующая маркировка, причем это является непосредственной обязанностью отправителя. Маркировка должна выполняться в полном соответствии со стандартами, и при этом быть разборчивой и долговечной, чтобы при необходимости по ней можно было определить, какие опасные грузы перевозятся этим транспортным средством. Отдельное внимание следует уделить тому, что маркировка грузов 1, 2 и 7 классов опасности предусматривает обязательное указание отгрузочного наименования. На данный момент предусмотрена целая система того, каким образом осуществляется информирование об опасности тех или иных грузов, которая включает в себя:

- аварийную карточку, которую изготовитель груза должен заполнять в соответствии с унифицированным образцом, включающая в себя перечисление всех нужных мероприятий, направленных на ликвидацию возможных последствий в случае возникновения дорожно-транспортного происшествия;

- специальные информационные таблички, закрепляющиеся в задней и передней части передвижного состава;

- информационную карту, в которой присутствует расшифровка различных кодов мер, указанных в информационной табличке (карта должна находиться в тех органах, которые отвечают за ликвидацию аварийных последствий) [18].

Главная проблема транспортировки опасных грузов – это безопасность. Ведь при перевозке данных грузов всегда есть риски. Необходимо совершенствовать меры безопасности, приобретать какие-то новые виды упаковок, которые будут более безопасными. Необходимо доверять перевозку таких грузов только квалифицированным специалистам, которые знают, что сделать в непредвиденных опасных ситуациях. Необходимо снизить риски и уровни угроз при транспортировке опасных грузов.

К сожалению, не всегда помогает осторожность и внимательность, по статистическим данным первого квартала 2015 года, доля автоперевозок опасных грузов в мировом грузообороте уже превышает 40%, а в России составляет примерно 20%. Также растут и несчастные случаи перевозок.

Например, происшествие 31 июля 2012 г. Грузовой автомобиль перевозил опасный груз 8-го класса – концентрированную соляную кислоту

по трассе М-53 (Юргинский район, Тюменская область) в специализированной под соляные кислоты гуммированной цистерне. В результате столкновения со встречным грузовым автомобилем произошла разгерметизация грузового отсека и соляная кислота разлилась по дороге. В результате оперативных действий водителей был немедленно вызван отряд пожарных и кислоту с дороги смыли, тем самым сделав ее пригодной для движения транспорта, но ущерб, нанесенный окружающей среде, был неизбежен.

Автор считает, что перевозка опасных грузов автомобильным транспортом наиболее небезопасна и непредсказуема. Поскольку может произойти ситуация, аналогичная приведенной выше. Где правила были нарушены встречным водителем, и от водителя, который перевозил опасный груз мало что зависело в данной ситуации. Есть еще несколько примеров перевозки опасных грузов, где уже не обошлось без человеческих жертв.

11 июля 1978 г. в испанском курортном поселке Лос-Альфакес, находящемся на побережье Средиземного моря в 170 км южнее Барселоны, произошел взрыв автоцистерны, перевозившей сжиженный пропилен (42 м^3). При проезде мимо палаточного лагеря туристов водитель автоцистерны превысил допустимую скорость движения, в результате чего он не справился с управлением, и автоцистерна врезалась в ограду кемпинга. Цистерну разорвало на три части, легковоспламеняемое содержимое цистерны молниеносно распространилось над землей. Огненный смерч обрушился на туристический лагерь. Погибло более 200 человек, 600 туристов получили травмы, из них 100 человек оказались в тяжелом состоянии, потеряв более 70% кожного покрова. Нанесен огромный материальный и социальный, экологический ущерб [19].

По статистике в странах Европы 50–60% всех перевозимых грузов составляют опасные. Российская статистика гораздо скромнее – опасные грузы в общем объеме перевозок составляют около 15%. Это не означает, что в нашей стране меньше опасных грузов, просто перевозка опасных грузов осуществляется под видом перевозки безопасных грузов. Это сильно снижает безопасность перевозок и увеличивает риски несчастного случая.

Итак, мы можем сделать вывод, что перевозка опасных грузов – это очень важная и актуальная проблема. Необходимо разрабатывать пути ее решения, чтобы сделать перевозки наиболее безопасными. А в данный момент необходимо соблюдать все правила перевозки опасных грузов. Должен быть полный перечень документов, соответствующих правилам перевозок опасных грузов, должны быть определены группа опасности и, следовательно, обязательно наличие нужной упаковки для данного груза, опасные грузы должны перевозиться только в специальных транспортных средствах, предназначенных для перевозки таких грузов. Осуществлять логистический консалтинг по данным видам перевозок [20], использовать современные концепции управления бизнеса и предпринимательской деятельностью [21], включая и организацию электронной коммерции [22].

Данная публикационные материалы автором в приемственности и продолжении его творческой научно исследовательской работы по НИРС на кафедре логистики ГУУ [23–24] по учебным и научным планам.

Список литературы

1. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
2. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
3. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). – 160 с.
4. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.
5. Воронов В.И. Международные товаропроводящие сети / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Маркетинг. – 2013. – №6 (133). – С. 20–28.
6. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
7. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России // Гуманитарные науки: новые технологии образования: Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции (19–20 мая 2005 г. Махачкала). – ИПЦ ДГУ, 2005.
8. Ермаков И. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.
9. Сетина Е.И. Анализ необходимости логистического обеспечения безопасности перевозки опасных грузов железнодорожным транспортом в России // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем / Научно-издательский центр Аэтерна. – Н. Новгород, 2016. – С. 175–178.
10. Сетина Е.И. Исследование влияния человеческого фактора участников логистической системы на безопасность перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом в России // Современные проблемы науки и пути их решения / МЦИИ «Омега Сайнс». – Уфа, 2016. – С. 23–27.
11. Сетина Е.И. Исследование влияния человеческого фактора и оппортунизма участников логистической системы на безопасность перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом в России // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (МНПК 115 г. Стерлитамак) / ООО «Агентство международных исследований». – С. 216–223.
12. Калашникова П.Д. Анализ используемых при транспортировке радиоактивных материалов упаковок и транспортировочных упаковочных комплектов // Современные технологии в мировом научном пространстве: Сборник статей Международной научно-практической конференции / НИЦ Аэтерна. – Казань, 2016.
13. Калашникова П.Д. Исследование логистических процессов для опасных грузов на примере радиоактивных материалов. Современный взгляд на будущее науки / Научно-издательский центр Аэтерна. – Пермь, 2016. – С. 68–72.
14. Калашникова П.Д. Транспортировка и хранение радиоактивных материалов в условиях угрозы ядерного терроризма // Международный научный журнал «Инновационная наука» / Научно-издательский центр Аэтерна. – Уфа, 2016. – №12. – Ч. 1. – С. 103–106.
15. Логистика: тренинг и практикум: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
16. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
17. Опасные грузы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sea-cargo.ru/Pages/dangerous%20goods.html>
18. Опасный груз – что это? Классификация опасных грузов, правила перевозки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessman.ru/new-opasnyj-gruz-cto-eto-klassifikaciya-opasnyx-gruzov-pravila-perevozki.html>
19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://exam-ans.ru/sport/4253/index.html>

20. Воронов В.И. Основные аспекты логистического консалтинга / В.И. Воронов, А.С. Пичейкина // Вестник университета. Государственный университет управления. – 2007. – Т. 1. – №19. – С. 151–159.

21. Аникин Б.А. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями / Б.А. Аникин, В.И. Воронов // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – №4. – С. 7–14.

22. Воронов В.И. Организация электронной коммерции / В.И. Воронов, В.А. Лазарев, О.Ю. Павленко // Маркетинг. – 2006. – №3. – С. 81–93.

23. Цой Т.Ю. Закупочная логистика. Выбор поставщика [Текст] / Т.Ю. Цой // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 дек. 2016 г.) / Редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016.

24. Цой Т.Ю. Основные аспекты выбора поставщиков транспортных услуг // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки (15.12.16) / ООО «Аэтерна». – Уфа.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Шенкарь Татьяна Тарасовна
магистрант

Харченко Юлия Валерьевна
магистрант, техник деканата

Чистова Виктория Александровна
магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

***Аннотация:** в статье рассмотрены факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности в России. Проведен анализ политической и экономической ситуаций, в ходе которого установлены недостатки разработанной стратегии и действующего законодательства.*

***Ключевые слова:** инновации, стратегия инновационного развития, научно-технический потенциал, правовое регулирование.*

В последние годы основной целью общеэкономических программ во многих странах является не только развитие научно-технического и инновационного потенциала, но и развитие национальных инновационных систем. Россия, обладающая богатыми природными ресурсами, научно-технологическим потенциалом и крупной научной базой, не стала исключением.

Разработанная стратегия инновационного развития до 2020 года предполагала высокие, но достижимые цели долгосрочного развития. Такого положения можно было добиться лишь единственным возможным способом – путем перехода экономики на инновационную, социально ориентированную модель развития [1].

Было положено начало и реализации национальных проектов, касающихся образования, строительства и сельского хозяйства, благодаря влиянию которых, удалось модернизировать эти сферы, устраняя или смягчая воздействия имеющихся проблем. Следствием таких изменений стал экономический рост, имеющий на этот момент уже более устойчивый характер.

Технологические изменения повлияли на целый ряд традиционных факторов роста и смогли привлечь интерес к инновациям. Волна таких изменений повлекла смену прежней экспортно-сырьевой модели экономического развития страны, определяя теперь человеческий фактор как один из основных, способствующих в формировании конкурентоспособной экономики. Ускоренное наращивание темпов топливного и сырьевого

экспорта, выпуск товаров для внутреннего потребления за счет «дозагрузки» производственных мощностей в условиях низкого обменного курса рубля и дешевизны ресурсов, перестали быть факторами способными оказать влияние на конкуренцию экономик стран в глобальном масштабе [2].

В течение 2014–2015 годов под влиянием «антироссийских санкций» российская экономика существенно сокращалась, но происходило это без катастрофических деформаций.

В 2016 год ВВП страны вырос в сельском хозяйстве – на 3,5%, в добыче полезных ископаемых – на 0,2%, в обрабатывающих производствах – на 1,4% и в образовании – на 0,1%. Для устойчивого роста России необходимо повысить долю инвестиций – с нынешних 20% ВВП до, по крайней мере, 24%.

Для технологической модернизации экономики и ускоренного инновационного развития, в первую очередь, необходимо:

- создать условия для технологического обновления производства,
- предпринять меры, направленные на повышение конкурентоспособности в сфере производства высокотехнологичной продукции, основанной на достижениях современной науки и техники.

Учитывая всю важность научных знаний для развития инновационных процессов стали предъявляться более высокие требования к уровню квалификации работников и качеству их подготовки, а определение инновационной экономики формировало в первую очередь представление инноваций как экономики знаний и подготовку специалистов, обладающих высокой квалификацией [3].

Именно поэтому, формирование инновационной экономики должно быть тесно взаимосвязано с долгосрочной кадровой политикой.

В настоящее время, нормативно-правовую основу регулирования инновационной деятельности составляют: Конституция РФ, закрепляющая свободу творчества и Гражданский кодекс РФ, по вопросам оформления и защиты интеллектуальной собственности.

Анализ существующего законодательства и практика его реализации показывают, что эффективные концептуальные подходы в виде целостной системы, охватывающей все аспекты и этапы инновационной деятельности, в масштабе российского законодательства сегодня отсутствуют. Нет единого федерального закона, который бы закреплял понятия инноваций, инновационной деятельности, а также устанавливал общие принципы реализации инновационной деятельности в РФ и разрешал иные вопросы, связанные с указанными категориями [4; 5].

Несовершенство правового регулирования и отсутствие необходимого внимания на данном аспекте инновационной деятельности лишает новизну предмета дальнейшего развития. Деятельности органов государственной власти следует оказать воздействие посредством механизма правового регулирования для содействия инновационному развитию, создавая необходимые условия, или сдерживать этот процесс отсутствием правовых норм и правил, препятствуя инновационному развитию в отдельные его направления. Сегодня крайне важно, чтобы законодательная деятельность органов государственной власти, с одной стороны, освободила инновационное развитие от всех сдерживающих и препятствующих огра-

ничений, а с другой – задействовала рыночные и административные механизмы и институты, системно стимулирующие ускоренное инновационное развитие национальной экономики.

Список литературы

1. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – №7 (17). – С. 72–76.
2. Управление инновационным развитием промышленных предприятий и проблемы инвестирования / В.А. Чистова.
3. Волюнкина М.В. Правовое регулирование инновационной деятельности: проблемы теории. – М., 2013. – С. 55.
4. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – №237.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №32.

Шпак Галина Борисовна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ПОДРЫВНЫЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрена взаимосвязь конкурентоспособности предприятий и инноваций. Особое внимание уделено трансформации определения конкурентоспособности предприятия в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: поддерживающие инновации, подрывные инновации, конкуренция, конкурентоспособность предприятия.

Инновационный путь развития – один из важнейших факторов повышения конкурентоспособности. Теоретически это признают многие, однако возможности инновационного развития на практике используются предприятиями не в полной мере. Только 11% российских компаний рассматривает и применяет инновации как конкурентное преимущество [2]. Причин этого много, в их числе – отсутствие эффективной системы управления инновациями на предприятии, недооценка инноваций в обеспечении основных целей компании, отношение к инновациям как к высокотратным, капиталоемким путям развития, неготовность руководителей компаний к нарушению стабильности, организационная культура, агрессивная к инициативам сотрудников, и другие. Основопологающей, глубинной причиной такой ситуации, на наш взгляд, является непонимание механизма влияния инноваций на конкурентоспособность предприятия.

Влияние конкуренции на повышение инновационной активности предприятия исследовано достаточно глубоко. Это вполне объяснимо с точки зрения причинно-следственных связей. Инновации востребованы только в конкурентной среде. Эти аспекты рассматриваемой проблемы

представлены в работах как зарубежных, так и отечественных учёных (М. Портера, К. Фримена, И.Б. Гуркова, А.Ю. Юданова и др.). Однако нерешённым остаётся вопрос об адекватности имеющихся определений конкурентоспособности предприятия видам инноваций, за счёт которых она достигается.

Высокий уровень конкуренции обычно рассматривается как действенный стимул активизации инновационной деятельности. Чтобы выжить в условиях жёсткой конкуренции, необходимо уделять внимание внедрению новых технологий, разработке новых видов продукции, применению новых бизнес-моделей, совершенствованию процессов для снижения затрат и т. п. Что в этом случае является объектом внимания конкурирующих между собой предприятий? Как правило, это модифицирующие нововведения, направленные на улучшение параметров по принятым в отрасли критериям. Подобные инновации получили название «поддерживающих».

Большинство предприятий занимается именно поддерживающими инновациями, адаптируясь к изменениям рыночной среды и стремясь несколько увеличить или сохранить свою долю на рынке. Предприятия, ориентированные на подобный вид инноваций, обычно придерживаются оборонительной стратегии. Успех во многом зависит от потенциала предприятия. Чаще крупные компании, обладающие значительным запасом ресурсов, способны успешно конкурировать благодаря поддерживающим инновациям. Однако стоит отметить, что такие инновации вряд ли могут серьёзно изменить ситуацию на конкурентном рынке, существенно повысить конкурентоспособность предприятия, внедряющего их, и вывести отстающего в лидеры.

Гораздо больший интерес представляет такое влияние инноваций на конкурентоспособность предприятия, которое приводит к изменениям в расстановке сил на конкурентном рынке, существенному изменению конкурентного статуса хозяйствующего субъекта. Обычно это связано с радикальными нововведениями, позволяющими получить существенные конкурентные преимущества и, возможно, сформировать новые. Они получили название «подрывные инновации» [3]. Чаще всего их применяют предприятия, входящие на рынок с достаточно сильной конкуренцией. Иногда подрывные инновации формируют новые рынки или новые сегменты на уже существующих рынках. Благодаря подрывным инновациям создаются новые потребительские свойства товаров и услуг. Издержки при этом могут как вырасти, так и снизиться. Применение новых технологий ведёт к закрытию традиционных отраслей, уничтожению конкурентов нестандартным подходом к производству товаров (услуг), к экспоненциальному росту компании.

Осуществлять подрывные инновации гораздо сложнее в связи с высокой степенью неопределённости и риска на новых рынках. Но, вместе с тем, подрывные инновации обеспечивают получение долгосрочных конкурентных преимуществ в отличие от поддерживающих, которые можно легко скопировать и повторить. Таким образом, подрывные инновации препятствуют перераспределению рынка в пользу других субъектов.

В связи со столь разным влиянием поддерживающих и подрывных инноваций на конкурентоспособность предприятий следует провести анализ различных подходов к сущности конкурентоспособности. Основная за-

дача анализа – определить соответствие имеющихся в литературе определений конкурентоспособности одновременно двум видам инноваций.

Большинство исследователей рассматривает конкурентоспособность предприятия как относительную величину, при этом базой для сравнения выступают аналогичные показатели, используемые для оценки конкурентоспособности предприятий-конкурентов. Так, под конкурентоспособностью предприятия понимается его способность конкурировать на рынках с производителями и продавцами *аналогичных* товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей; способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам *аналогичной* продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности [1].

Сторонники данного подхода рассматривают в качестве основы конкурентоспособности предприятия конкурентоспособность продукции и эффективность использования экономического потенциала предприятия.

Данное определение справедливо лишь для поддерживающих инноваций. Однако в случае радикальных подрывных инноваций создается продукт, не имеющий аналогов. Что в этом случае выступит базой для сравнения? На наш взгляд, это степень удовлетворения конкретной потребности (потребностей). При этом следует учитывать, с какими затратами и в какое время потребность может быть удовлетворена.

Конкурентоспособность предприятия является изменчивой во времени величиной. Её изменение обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров. Однако зачастую внешние факторы одинаково влияют на всех участников рынка. Способность использовать возможности и нейтрализовать угрозы зависит от организационной способности предприятия, которая определяется качеством менеджмента, организационной культурой. А это – элементы внутренней среды предприятия.

Обобщающим показателем конкурентоспособности организации является доля предприятия на рынке: чем выше доля рынка хозяйственной единицы, тем выше её конкурентоспособность. Доля рынка предприятия и темп роста рынка свидетельствуют об эффективности маркетинговой деятельности предприятия, которая проявляется в наличии и обеспечении спроса на продукцию предприятия, степени удовлетворения потребности. При увеличивающейся или неизменной доле предприятия можно говорить о том, что предприятие на рынке конкурентоспособно. Если же доля предприятия на рынке снижается, это свидетельствует об уменьшающейся способности конкурировать. По мнению исследователей, конкурентоспособное предприятие, таким образом, должно не только иметь способность обеспечивать текущую потребность, но и «поддерживать эту способность во времени путём адаптации к рыночным изменениям» [1].

Согласимся с необходимостью учитывать стратегические аспекты сущности конкурентоспособности предприятия, однако подрывные инновации основаны не на адаптации к рыночным изменениям, а на инициации этих изменений.

Таким образом, под конкурентоспособностью предприятия будем понимать его способность обеспечить долгосрочное более полное и своевременное удовлетворение существующей потребности путём адаптации к рыночным изменениям или формирование новой потребности и создание нового рынка при эффективном использовании потенциала предприятия.

Список литературы

1. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий / Д. Воронов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfip.ru
2. Кузнецова Т. Е. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий / Т.Е. Кузнецова, В.А. Рудь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.publications.hse.ru
3. Чан Ким У. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов / У.К. Чан, Р. Моборн. – М.: НИПРО, 2005.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Бацаева Юлия Вадимовна

стажер

ООО «Априори-консалтинг»

г. Владивосток, Приморский край

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ЕЕ ОЦЕНКЕ

Аннотация: финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния любой организации. Неоднозначность трактовки данной экономической категории обусловила наличие ряда подходов к ее оценке и анализу. В данной статье проведено исследование и структурирование существующих методов оценки финансовой устойчивости организации с определением целесообразности применения каждого из них.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, методы, подходы, показатели финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость – способность предприятия поддерживать целевую структуру источников финансирования.

Финансовое состояние – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Методы оценки финансовой устойчивости – система приемов и средств оценки финансового состояния, путем проведения финансового анализа, когда определяются основные направления аналитической работы, и затем подводятся итоги анализа.

Актуальность данной темы определяется разнообразием подходов к изучению данного явления.

Цель статьи – рассмотреть различные подходы к оценке финансовой устойчивости.

Задачами, соответственно выступают: изучение литературы разных авторов по теме работы; систематизация полученных данных; сравнение подходов разных авторов; формулировка выводов.

Объект исследования – ОАО «Приморскуголь».

Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность ОАО «Приморскуголь».

При организации деятельности любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами. Важнейшую роль в этой сфере занимает оценка финансовой устойчивости организации.

В экономической литературе не существует однозначного толкования понятия «финансовая устойчивость организации».

По мнению А.Д. Шеремета, финансовая устойчивость – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [5].

Финансовая устойчивость предприятия по мнению Г.В. Савицкой – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [4].

По нашему мнению, под финансовой устойчивостью следует понимать стабильное превышение доходов над расходами, которое обеспечивает свободное движение денежных средств организации, которое способствует процессу производства и реализации, расширению и обновлению.

Ко всему сказанному выше можно добавить, что финансовая устойчивость – это критерий надежности партнера. Согласно выделенным подходам к понятию финансовой устойчивости, следует разграничить и подходы к ее оценке.

В настоящее время нет единогласного и однозначного подхода экономистов к основным показателям, характеризующим финансовую устойчивость. Разные экономисты рекомендуют и используют в практической деятельности разные методы оценки финансовой устойчивости. Однако после изучения наиболее часто используемых в настоящее время методологических основ были выделены три основных подхода [6; 7].

Первый подход к оценке финансовой устойчивости основывается на использовании показателей ликвидность и платежеспособность, рентабельность и кредитоспособность.

Указанный метод отражает сущность финансовой устойчивости как одно из проявлений платежеспособности. Однако финансовая устойчивость, как отмечалось ранее, имеет многогранный характер, в связи с чем является намного шире понятия платежеспособности. Также следует учитывать и тот аспект, что во временных рамках изменение показателей платежеспособности происходит значительно интенсивнее, чем изменение финансовой устойчивости.

Значительным недочетом первого подхода является то, что при анализе следует учитывать тот факт, что динамика используемых оценочных показателей (платежеспособности, рентабельности и ликвидности) чаще всего не отражает реальной динамики финансовой устойчивости.

Второй подход к оценке финансовой устойчивости основан на исследовании величины и структуры капитала предприятия.

В рамках второго подхода собственный капитал организации, рассматривается как вложения в активы, определяющие конкретный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем.

Основным недостатком рассматриваемого подхода является определение объема собственного капитала, а также его структурных элементов.

Третий подход базируется на оценке финансовой устойчивости, как эффективного механизма обеспечения безопасности предприятия от разных рисковых составляющих.

Все рассмотренные подходы в значительной степени базируются на расчете относительных показателей.

Так, Е.Ф. Ковалев выделяет две группы показателей, называемые условно коэффициентами капитализации и коэффициентами покрытия.

В первую группу входят коэффициенты: концентрации собственного капитала, концентрации привлеченных средств, финансовой зависимости капитализированных источников, финансовой независимости капитализированных источников, уровень финансового ливерджа.

Во вторую группу входят показатели, рассчитываемые соотношением прибыли до вычета процентов и налогов с величиной постоянных финансовых расходов [3].

Для оценки финансовой устойчивости Г.В. Савицкая предлагает использовать несколько иную систему показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;
- оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Этими показателями, по ее мнению, являются коэффициент финансовой автономии (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме, коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса), плечо финансового рычага или коэффициент финансового рычага (отношение заемного капитала к собственному) [4].

Л.Т. Гиляровская предлагает объединить показатели финансовой устойчивости в четыре группы:

- показатели структуры капитала, характеризующие финансовую независимость от внешних заемных средств;
- показатели, характеризующие состояние оборотных средств;
- показатели, характеризующие состояние основных средств;
- показатели, характеризующие способность предприятия оплатить проценты по кредитам и запас финансовой устойчивости [1].

Л.В. Донцова выделяет не две, а три группы показателей финансовой устойчивости. Помимо коэффициентов, характеризующих состояние основных и оборотных средств, она выделяет в первую группу показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств. К ним относятся коэффициенты: автономии, финансовой зависимости, заемных средств, покрытия инвестиций.

Во вторую группу относит показатели, характеризующие состояние оборотных средств: коэффициентов обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности

материально-производственных запасов собственными оборотными средствами, коэффициент соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств, коэффициент покрытия материально-производственных запасов, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент маневренности функционального капитала.

В третью группу, как считает автор, входят показатели, характеризующие состояние основных средств: индекс постоянного актива, коэффициент реальной стоимости имущества, коэффициент накопления амортизации, коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости [2].

Таким образом, при рассмотрении финансовой устойчивости, как многомерной категории, ее оценка может осуществляться, учитывая различные аспекты деятельности организации, что обуславливает наличие множества методов и подходов.

Проанализировав мнения авторов, можно сделать вывод [8]:

- среди авторов нет единого определения финансовой устойчивости;
- финансовая устойчивость организации играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных организаций, так и общества в целом;
- проблема оценки устойчивости относится к числу наиболее значимых не только финансовых, но и общеэкономических проблем.

Список литературы

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: Учебное пособие для вузов / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая; под ред. Л.Т. Гиляровская. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 159 с.
2. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 159 с.
3. Ковалев Е.Ф. Финансовый анализ: методы и процедуры / Е.Ф. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 560 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 284 с.
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2012. – 208 с.
6. Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – №XV. – С. 75–77.
7. Ворожбит О.Ю. Теоретические и методические аспекты обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности на Дальнем Востоке России / О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева. – М.: Креативная экономика, 2013. – 280 с.
8. Экономика сегодня: новые вызовы – новые решения: Монография / Д.С. Башкирцева, С.И. Броварь, Е.Г. Гусев, А.В. Захарян, М.Н. Мызникова, Д.В. Нехайчук; под редакцией Э.Ю. Черкесовой. – Ставрополь, 2016. – Т. Кн. 3.

Голованова Мария Викторовна
исследователь научной мысли
г. Москва

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ И ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности налогового учета доходов и расходов по операциям с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами.

Ключевые слова: ценные бумаги, производные финансовые инструменты, финансовые инструменты срочных сделок, налоговый учет, обращающиеся ценные бумаги, необрачающиеся ценные бумаги, налоговая база, перенос убытков.

В данной статье будут рассмотрены особенности определения налоговой базы по операциям с ценными бумагами, их регулирует ст. 280 НК РФ, и особенности определения налоговой базы по операциям с производными финансовыми инструментами, их регулирует ст. 304 НК РФ, а также учет убытка, сформированного при определении налоговой базы по данным операциям.

В первую очередь необходимо отметить, что все ценные бумаги и производные финансовые инструменты делятся на обращающиеся на организованном рынке и необрачающиеся, что является важным критерием при налоговом учете. Также необходимо разделить всех налогоплательщиков в отношении данного вопроса на основных (обычных) и тех, кто перечислен в п. 26 ст. 280 НК РФ, а именно профессиональных участников соответствующих рынков и т. п.

Учет операций, связанных с обращающимися ценными бумагами и производственными финансовыми инструментами, не имеет каких-либо особенностей, предусмотренных налоговым законодательством. Поэтому в соответствии с п. 21 ст. 280 и п. 1 ст. 304 НК РФ доходы и расходы по данным операциям учитываются в общеустановленном порядке в общей налоговой базе (общая налоговая база по налогу на прибыль, к которой применяется ставка 20%, установленная ст. 284 НК РФ). В случае получения убытка в результате совершения операций с обращающимися ценными бумагами и финансовыми инструментами, компания может направить данный убыток на уменьшение общей налоговой базы по налогу на прибыль, с учетом положений п. 1, 2 ст. 274, п. 1, 2.1 ст. 283 НК РФ. Однако для основной части налогоплательщиков (за исключением лиц, предусмотренных в п. 26 ст. 280 НК РФ) существуют ограничения по учету убытка, полученного от таких операций до 31 декабря 2014 года и не учтенных ранее, предусмотренные ч. 3 ст. 5 Федерального закона от 28.12.2013 №420-ФЗ.

Теперь рассмотрим особенности налогового учета операций с необрачающимися инструментами. Налогоплательщики – профессиональные участники рынка ценных бумаг, организаторы торговли, биржи, а также управляющие компании и клиринговые организации, осуществляющие функции центрального контрагента, учитывают доходы и расходы по операциям с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами в общеустановленном порядке в общей налоговой базе (п. 21, 26 ст. 280 НК РФ). Полученный указанными налогоплательщиками убыток от операций с необрачающимися ценными бумагами и необрачающимися производными финансовыми инструментами уменьшает общую налоговую базу. Необходимо

напомнить, что в 2017–2020 гг. убыток, полученный в прошлых налоговых периодах, не может уменьшить налоговую базу за текущий отчетный (налоговый) период более чем на 50% (п. 2.1 ст. 283 НК РФ).

Основная же часть налогоплательщиков (лица, не указанные в п. 26 ст. 280 НК РФ), в соответствии с положениями п. 22 ст. 280, п. 3 ст. 304 НК РФ обязаны определять налоговую базу по операциям с необращающимися ценными бумагами и обращающимися производными финансовыми инструментами отдельно от общей налоговой базы.

Отметим, что полученный в результате операций с обращающимися ценными бумагами и обращающимися производными финансовыми инструментами убыток не может быть направлен на уменьшение прибыли от операций, учитываемых в иной налоговой базе, в соответствии с положениями п. 2 ст. 274, п. 22 ст. 280 НК РФ, за исключением операций хеджирования, указанных в п. 5 ст. 304 НК РФ, для которых также есть свои особенности признания в налоговом учете.

Однако, в соответствии с п. 24 ст. 280 НК РФ, налогоплательщик может направить убыток, полученный по общей налоговой базе по налогу на прибыль на уменьшение убытка, полученного им по операциям с обращающимися ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Не стоит забывать об ограничении учета полученного убытка в размере 50%, которое вступило в силу с 1 января 2017 года и упомянуто в статье выше.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 27.5–3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 28.12.2013 №420-ФЗ.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://narodirossii.ru/?p=9184> (дата обращения: 04.05.2017).

Джеугелия Руслан Заканбеевич

менеджер

ПАО КБ «Восточный»

г. Саратов, Саратовская область

магистрант

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

***Аннотация:** в статье рассматриваются направления совершенствования инвестиционной политики коммерческих банков в условиях финансовой нестабильности. Автор делает вывод, что с одной стороны, значение инвестиций как инструмента экономического развития возросло, с другой стороны, коммерческие банки испытывают ряд объективных финансовых проблем, формирующих барьеры для увеличения объемов их инвестиционной деятельности.*

***Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиционный кредит, банковская система, коммерческий банк.*

Происходящие изменения в экономике и ее важнейшем секторе – банковской системе, показывают, что она остается уязвимой по отношению к воздействию деструктивных факторов внешней среды.

236 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития

С одной стороны, банки заинтересованы в стабильной экономической среде, благоприятствующей их деятельности, с другой – устойчивость экономического развития во многом зависит от степени эффективности функционирования и эластичности банковской системы.

Необходимо понимать, что выход из кризиса и переход российской экономики на инновационный путь развития крайне затруднителен без увеличения объемов инвестируемых в экономику средств. Соответственно, именно в данном аспекте резко возрастает значение выбора приоритетных направлений инвестиционной политики коммерческих банков в условиях финансовой нестабильности [3].

В реальных условиях российской экономики, в которых рынок ценных бумаг в последнее время отличается преобладанием спекулятивных вложений и высокой волатильностью, можно предположить, что в ближайшем будущем сохранится приоритетная значимость кредитных форм удовлетворения инвестиционного спроса. В условиях финансовой нестабильности, увеличение инвестиционных ресурсов предприятий за счет кредитов представляется самым легким и доступным способом резкого увеличения инвестиционной активности [1].

Эффективность инвестиционного кредита заключается в том, что он обязательно является возвратным и неизмеримо более строго контролируемым ресурсом, чем, например, безвозмездное предоставление инвестиций по линии бюджетных средств.

Современные тенденции развития реального и банковского секторов показывают наличие потенциала увеличения объемов инвестиционного кредитования. Его вовлечение в развитие реальной экономики возможно при условии дальнейшего развития инфраструктуры инвестиционного процесса как элемента государственной инвестиционной политики.

Опыт России показывает, что инвестиционная политика, инвестиционные приоритеты коммерческих банков в большинстве случаев не совпадают с приоритетами государственной инвестиционной политики. Функционирование коммерческих банков нацелено на извлечения прибыли от своей уставной деятельности, поэтому они не обязаны учитывать специфические особенности отдельных отраслей экономики, их общественную значимость [2].

Следовательно, необходим консенсус интересов всех заинтересованных сторон. Достижение такого паритета возможно при формировании качественной инвестиционной стратегии банков.

К основным этапам реализации инвестиционной стратегии коммерческого банка относятся:

1 этап – осуществление подготовительных мероприятий, а также реализация так называемых «быстрореализуемых инициатив», т.е. проектов, позволяющих обрести важную экономическую выгоду в краткосрочном периоде при малых финансовых расходах на их осуществление (пилотные проекты по ряду направлений), а также составление аппарата управления реализацией стратегии.

2 этап – ведение относительно автономных изменений, не требующих трудных преобразований в системообразующих функциях (операционная модель инвестиционного кредитования, информационные технологии, система управления рисками) или же серьезных перемен в инфраструктуре.

3 этап – завершение планируемых инфраструктурных изменений, реализация большинства инициатив, предусмотренных данной стратегией.

Первоочередным ориентиром модернизации инвестиционной деятельности банка должен стать переход от количественного развития инвестиционных операций к «качественному», что предполагает соответствующее расширение перечня банковских продуктов в ответ на последние вызовы экономики.

На данный момент инвестиционное кредитование во многих банках подразумевает кредитование сроком преимущественно до 3 лет. Это объясняется тем, что в условиях экономической нестабильности и ограниченности ресурсов банку не выгодно растягивать срок обслуживания кредита, теряя текущую ликвидность [4]. Заемщикам же необходимо более долгосрочное кредитование в рамках инвестиционных программ, так как рентабельность их проектов начинает расти постепенно, и зачастую после 3 года, соответственно увеличение срока обслуживания кредита и снижение ежемесячной долговой нагрузки позволило бы использовать временно свободные средства на развитие бизнеса.

Компромиссом в сложившейся ситуации может стать некоторое, пусть и незначительное, увеличение срока кредитования (1–2 года к текущим условиям инвестиционных программ). Банк же, в свою очередь, может ввести прогрессирующую процентную ставку, растущую на 1–2% пункта за каждый дополнительный год кредитования. Очевидно, что в этом случае при эффективности и успешности проекта заемщик может досрочно погасить остаток судной задолженности, не переплатив проценты за неиспользованный срок, а банк будет иметь возможность в любом случае покрыть свои краткосрочные потери повышенной итоговой стоимостью кредита.

Финансовая политика современного коммерческого банка должна ориентироваться не только исключительно на получение прибыли в краткосрочной и среднесрочной перспективе, но и на создание собственной потенциальной клиентской базы посредством увеличения масштабов инвестиционного кредитования, финансируя наиболее интересные с точки зрения рентабельности проекты. Это позволит коммерческим банкам со временем увеличить свои активы и внести свой вклад в улучшение инвестиционного фона российской экономики, стимулируя ее рост. Тем самым банки станут активно участвовать в различных государственных программах, направленных на поддержку предпринимательства в России, что также немаловажно и для банковской системы, ведь сами банки заинтересованы в работе с успешными заемщиками.

Перспективы развития банковского инвестирования напрямую зависят от реализации экономических мероприятий со стороны государства, среди которых: реализация мер по укреплению ресурсной базы банковского сектора; применение ряда преференций и льгот в отношении банков, предоставляющих кредиты на инвестиционные цели; изменения в сфере банковского регулирования; работоспособная система гарантирования для инвестиционного кредитования; рефинансирование от ЦБ РФ под залог требований по инвестиционным проектам; развитие правовой базы и государственной поддержки синдицированного кредитования.

Кроме того, немаловажным является эффективность сотрудничества самого банковского сектора с государством, его участия в различных

государственных программах, направленных на стимулирование инвестиционной активности и, как следствие, экономического роста.

Подводя итог, можно отметить, что в условиях экономической нестабильности значение инвестиций как инструмента экономического развития возросло как никогда. В то же время очевидно, что коммерческие банки, являющиеся одним из главных структурных элементов как на общемировом, так и на внутреннем российском инвестиционном рынке, испытывают ряд объективных финансовых проблем, формирующих барьеры для увеличения объемов их инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России // Деньги и кредит. – 2014. – №5.
2. Банки и банковские операции / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КноРус, 2012.
3. Ведев А. Актуальные проблемы развития банковской системы в Российской Федерации / А. Ведев, С. Синельников-Мурылев, М. Хромов // Экономическая политика. – 2014. – №2.
4. Игонина Л.Л. Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит. – 2015. – №2.

Мамиек Людмила Алиевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Майкопский государственный
технологический университет»
г. Майкоп, Республика Адыгея

МЕХАНИЗМ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: по мнению автора, в условиях уменьшения населения трудоспособного возраста, снижения рождаемости, увеличения инвалидности и негативной трансформации рынка труда пенсионное обеспечение недостаточно. Низкий размер пенсий является одной из наиболее проблемных характеристик деятельности ПФР.

Ключевые слова: пенсионная система, бюджет, Пенсионный фонд России, размер пенсий, пенсионное обеспечение.

Пенсионное обеспечение рассматривается как базовая и одна из самых важных социальных государственных гарантий стабильного развития общества, поскольку затрагивает непосредственно интересы нетрудоспособного населения, составляющего, как правило, свыше 25–30% жителей страны и косвенно всего трудоспособного населения. Гарантия прав российских граждан на пенсионное обеспечение по достижении соответствующего возраста обеспечена Конституцией Российской Федерации, в которой отмечено, что в Российской Федерации каждому гражданину гарантируется социальное пособие по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца и в иных случаях, установленных законом.

Пенсионное обеспечение населения в России в настоящее время характеризуется значительным числом проблем. Существующая пенсионная

система имеет много недостатков: не адаптирована к финансовым кризисам; формируется по страховому принципу и ориентируется на низкооплачиваемых и средне оплачиваемых работников; при высоких тарифах страховых взносов размеры пенсий находятся на низком уровне; не стимулирует сокращение рабочих мест с вредными условиями производства и не создает условия для легализации заработных плат [2].

Одной из важнейших проблем является растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России. Совокупный размер трансфертов на пенсионное обеспечение из федерального бюджета составляет 45% в общих доходах бюджета ПФР, что свидетельствует о сохранении высокого уровня зависимости бюджета Пенсионного фонда от бюджетных ассигнований из федерального бюджета. Трансферты являются компенсационными выплатами выпадающих доходов ПФР. Так, в 2015 году на выплату пенсий потребовалось трансфертов на сумму 6 трлн руб., из них только 4 трлн руб. профинансированы собранными страховыми взносами. Из трансфертов, составляющих треть доходов ПФР, около 30% – обязательства федерального бюджета (доплата за советский стаж, за периоды ухода за ребенком). Остальное – это компенсация пониженного работодателям тарифа (около 20%) и нехватки средств по обязательному пенсионному страхованию (компенсация досрочных пенсий, повышение фиксированной выплаты, индексация пенсий на индекс инфляции). В 2016 году восстановление накопительной части пенсии потребует от бюджета около 340 млрд руб.

Главной причиной этого положения является большая доля теневой экономики, вследствие чего в бюджет не поступает достаточное количество обязательных взносов. На увеличение дефицита бюджета ПФР влияет рост общего количества пенсионеров. Так, по данным ПФР 36,5 млн российских пенсионеров получают пенсии. А по оценке Росстата к 2030 году фактическое соотношение лиц пенсионного и трудоспособного возраста достигнет 52%.

На пенсионную систему России негативно также влияют демографические факторы. В условиях уменьшения населения трудоспособного возраста, снижения рождаемости, увеличения инвалидности и негативной трансформации рынка труда пенсионное обеспечение недостаточно. Низкий размер пенсий является одной из наиболее проблемных характеристик деятельности ПФР. Недостаточная ресурсная база не позволяет достичь рекомендованного Международной организацией труда (МОТ) уровня пенсионного обеспечения. По оценке МОТ достаточный уровень жизни может обеспечить пенсия в 40% от заработной платы.

Решением проблемы низких пенсий многие эксперты считают повышение пенсионного возраста и соответственно увеличение объема пенсионных отчислений за счет более долгой трудовой активности. Для этого предлагается увеличение минимального страхового стажа и существенное повышение пенсий для граждан, добровольно откладывающих свой уход на пенсию. В 2015 году была введена альтернатива повышению пенсионного возраста – бонусы за каждый год откладывания выхода на пенсию. Соцопросы показали, что этим предложением готовы воспользоваться всего 20% пенсионеров.

Важной проблемой также является низкий уровень пенсионной грамотности населения. В условиях недостаточной информированности

граждан не возможно повышение качества услуг, предоставляемых негосударственными пенсионными фондами.

Итак, доходы бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2015 год составили 7,1 трлн рублей, что на 967,5 млрд рублей больше, чем в 2014 году. Сбор страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, которые являются основным источником доходов ПФР, вырос до 3 864,4 млрд рублей, составив 54,2% в общем объеме доходов Фонда. По сравнению с 2014 годом общий объем взносов увеличился на 170 млрд рублей, или 4,6% (рис. 1).

Из федерального бюджета Российской Федерации Пенсионному фонду России переданы средства в форме межбюджетных трансфертов в сумме 3,1 трлн рублей, в том числе 1,9 трлн рублей (62,5%) – на выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению, финансируемые за счет средств федерального бюджета.

Указанный объем средств позволил Фонду в 2015 году профинансировать расходы в объеме 7,7 трлн рублей, что на 1,48 трлн рублей выше уровня 2014 года. Из них на исполнение публичных обязательств государства в 2015 году направлено 7,0 трлн рублей.

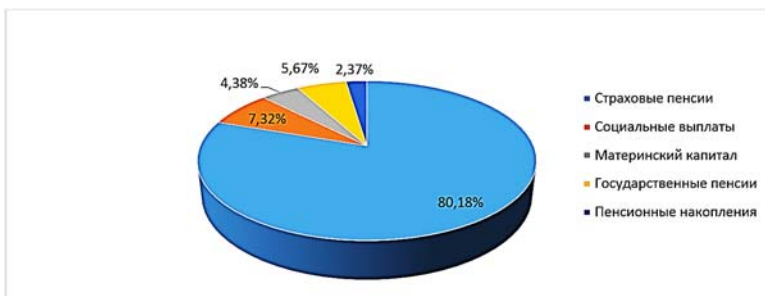


Рис. 1. Доходы Пенсионного фонда России в 2015 году

В том числе с 1 февраля 2015 года проведена корректировка страховых пенсий в связи с установлением стоимости одного пенсионного коэффициента 71,41 рублей исходя из роста потребительских цен за 2014 год на 11,4%. Это самый высокий уровень индексации за последние 6 лет. Повышение коснулось 39 млн. получателей страховой пенсии; а также средний размер страховой пенсии по старости увеличился за 2015 год на 10,9% (1 261 рубль) и на начало 2016 года составил 12 830 рублей, при этом среднегодовой размер страховой пенсии по старости (12 753,75 рублей) превысил размер прожиточного минимума пенсионера в 1,6 раза.

Исполнение бюджета ПФР по доходам, связанным с накопительной составляющей бюджета Фонда за 2015 год, составило 169,2 млрд рублей. Расходы ПФР, связанные с формированием средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии, в 2015 году составили 546,4 млрд рублей.

Расходы бюджета Пенсионного фонда России за 2015 год в целом увеличились на 7,12% по сравнению с доходами и составили 7,6 трлн рублей. При этом в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии, расходы составили

6,17 трлн рублей, что на 0,2 трлн рублей превышает уровень 2013 года (рис. 2).

Разница между доходами и расходами Пенсионного фонда России в 2015 году составляет 543,6 млрд руб. Большая часть этих средств образована в результате перевода гражданами своих пенсионных накоплений из Пенсионного фонда России в негосударственные пенсионные фонды.

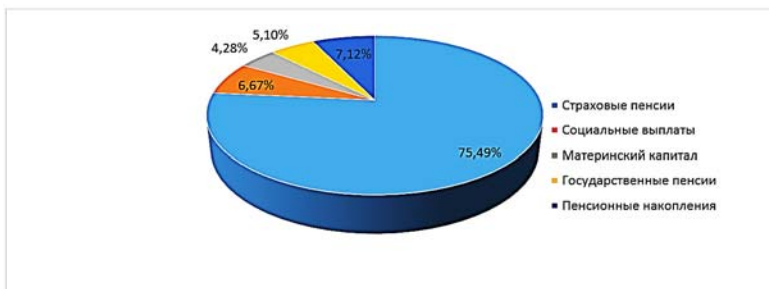


Рис. 2. Расходы Пенсионного фонда России в 2015 году

Передача пенсионных накоплений в НПФ происходит не из ПФР, а из управляющих компаний, которым ПФР передает все поступающие на накопительную пенсию взносы.

Общий объем расходов бюджета Пенсионного фонда в 2016 году составит 7 трлн 800,7 млрд руб., а в 2017 году составит 8 трлн 583,9 млрд рублей, что составляет 9,9% ВВП Российской Федерации. По доходам бюджет ПФР на 2016 год составит 7 трлн. 625,6 млрд рублей, а на 2017 год сформирован в сумме 8 трлн 363,5 млрд рублей [1]

С учетом новых назначений численность пенсионеров по линии ПФР к концу 2015 года достигло 42,7 млн человек, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 1,27 млн человек.

В 2015 году 35,6 млн пенсионеров получали страховую пенсию по старости, средний размер которой составил 12 830 рублей, 3,6 млн пенсионеров получали пенсию по государственному пенсионному обеспечению, средний размер которой составил 8 795 рублей (рис. 3).

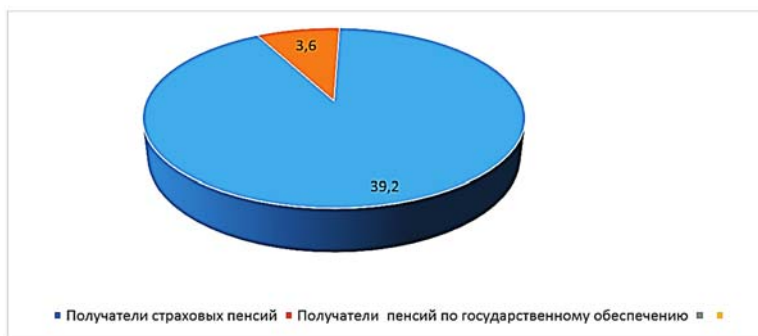


Рис. 3. Доля получателей пенсий по государственному обеспечению и страховых пенсий

Таким образом, пенсионное обеспечение населения требует дальнейшего реформирования и совершенствования. Построение эффективного пенсионного обеспечения требует скорейшего решения институциональных проблем и повышения результативности деятельности пенсионного фонда, увеличения количества пенсионеров и повышения нагрузки на бюджет фонда в связи с присоединением новых субъектов [3].

Список литературы

1. Федеральный закон от 14.12.2015 №364-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 год» (в ред. от 19.12.2015 г.).
2. Барбашова С.А. Реформирование пенсионной системы РФ на современном этапе / С.А. Барбашова, И.С. Соколова, Е.М. Щербаков // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №7 (62).
3. Харитонов Ю.Н. Реформирование пенсионной системы РФ // Экономика, социология и право. – 2015. – №1. – С. 158–161.
4. Волкова А.Ю. Оценка эффективности логистических процессов в сфере таможенной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-logisticheskikh-protsessov-v-sfere-tamozhennoy-deyatelnosti> (дата обращения: 04.05.2017).

Маслак Иван Николаевич
студент

Дикарева Ирина Анатольевна
заместитель декана

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: *важным фактором для эффективной работы экономик современных государств выступает организация и функционирование финансовых рынков. В статье рассмотрены особенности в современной политике в сфере денежных рынков и рынков капитала в России.*

Ключевые слова: *финансовый рынок, денежный рынок.*

Сейчас в России встал вопрос об открытости финансового рынка. Некоторые из авторов включают в состав финансового рынка от двух до семи составных частей. Финансовый рынок разделится на рынок капиталов и денежный рынок. На рынке капиталов обращаются средне- и долгосрочные инструменты со сроком обращения более одного года. В свою очередь денежный рынок обеспечил движение краткосрочных инструментов, срок обращения которых не превышает года [1].

Понятие «денежные рынки» используют для описания рынка долговых инструментов срок погашения, которых меньше года. Зачастую данные операции осуществляются между банками и профессиональными управляющими, в основном на внебиржевом рынке, а не через официальную биржу. Частные инвесторы, не проявляют заинтересованность в данной области. Применив различные инструменты, банк может покрыть

свою потребность в ликвидности, а Центральный банк имеет право использовать данный рынок для регулирования национальной денежной системы.

На этом рынке действуют четыре основных инструмента:

- переводные векселя;
- казначейские векселя;
- депозитные сертификаты;
- коммерческие бумаги.

Основными игроками на денежных рынках, как правило, выступают:

- Центральный банк;
- местные или федеральные правительственные организации;
- компании, имеющие излишек фондов или потребность в краткосрочных займах.

К участникам финансового рынка относят:

брокеров, действие которых направлено на организацию сделки на денежных рынках [4].

Данные организации имеют возможность быть инвесторами, приобретающими инструменты денежного рынка, а в другом случае – заемщиками, которые выпускают инструменты денежного рынка. Банки зачастую делают и то и другое одновременно. Они пытаются получить прибыль за счёт кредитования по ставке, превышающей ставку, по которой они занимают. Организации-инвесторы имеют возможность сделать краткосрочные инвестиции на денежном рынке, сузив деньги перечисленным выше организациям [5].

Рассмотрим все особенности в современной политике в сфере денежных рынков и рынков капитала в России. Сейчас приходится весьма тяжело это связано в первую очередь с сложной геополитической обстановкой, большим количеством оттока капитала и уменьшением цен на энергоносители.

За последние три года Банк России при проведении денежно-кредитной политики столкнулся с рядом глобальных проблем. К ряду данных проблем необходимо отнести западные санкции и масштабное ослабление курса рубля, в результате чего увеличился рост инфляции. Для того что стабилизировать курс рубля Банку России неоднократно приходилось увеличивать ключевую ставку. Из-за появившихся проблем в экономике России Банку России пришлось упразднить существовавший механизм курсовой политики. Можно отметить, что Банк России впервые за большой промежуток времени перешел к плавающему валютному курсу, оставив себе право проведения операций на внутреннем валютном рынке в случаях возникновения угрозы для финансовой стабильности.

Подводя итог, необходимо отметить, что в перспективе восстановление первичного рынка может произойти в результате стабилизации ситуации на валютном рынке. Что в будущем может позволить Банку России медленно снижать ключевую ставку, делая доступным корпоративные облигации для их выпуска компаниями реального сектора экономики. Необходимо отметить также то, что в долгосрочной перспективе перед участниками рынка долговых корпоративных обязательств встала задача минимизации его зависимости от масштабов рефинансирования банковской системы со стороны Банка России в пользу переориентации на средства иностранных инвесторов и внутренних участников рынка.

Список литературы

1. Дикарева И.А. Особенности организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях АПК / А.Ю. Аджиева, А.В. Мисаков, И.А. Дикарева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: Сборник статей победителей III Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 70–73.
2. Дикарева И.А. Аудиторский риск при планировании аудита финансовых результатов / А.Ю. Аджиева, А.В. Мисаков, И.А. Дикарева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: Сборник статей победителей III Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 74–77.
3. Дикарев А.Г. Совершенствование технологии доения коров / А.Г. Дикарев, А.В. Тюнина // Сборник научных трудов Северо-Кавказского научно-исследовательского института животноводства. – 2014. – Т. 2. – №3. – С. 85–88.
4. Дикарев А.Г. Воспроизводительные качества высокопродуктивных коров / А.Г. Дикарев, Е.С. Цветкова // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – №44. – С. 162–163.
5. Дикарев А.Г. Способ оценки мясной продуктивности крупного рогатого скота в раннем возрасте: Дис. ... канд. с.-х. наук. – Краснодар, 2012. – 157 с.
6. Дикарев А.Г. Способ оценки мясной продуктивности крупного рогатого скота в раннем возрасте: Автореф. дис. ... канд. с.-х. – Краснодар, 2012. – 30 с.
7. Горбатенко И.А. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=70531> (дата обращения: 28.04.2017).

Мринская Елена Николаевна

магистрант

Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

КРАУДФАНДИНГ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: краудфандинг является формой инвестирования, при которой одно лицо финансирует другое лицо (его проект). Существует множество разновидностей краудфандинга: музыкальный, благотворительный, в политике. В основном финансирование осуществляется через сеть Интернет. Для этого разработаны специальные платформы. Финансирование осуществляется через электронные кошельки, например, «Яндекс.Деньги» и WebMoney. Как и любая другая деятельность, краудфандинг в исключительных случаях подлежит налогообложению. В статье рассмотрены некоторые правовые аспекты налогообложения краудфандинга, а также приведены соответствующие примеры.

Ключевые слова: краудфандинг, налогообложение краудфандинга, налог на доходы физических лиц, краудфандер, кикстартер, музыкальный краудфандинг, краудфандинг в политике, благотворительный краудфандинг, инвестиции, финансирование.

В настоящее время увеличивается роль объединения частных инвестиций вокруг конкретной идеи, что напрямую влияет на повышение уровня значимости и необходимости в краудфандинге.

Краудфандинг – это форма взаимодействия людей, при которой они добровольно объединяют свой капитал (иные ресурсы) для поддержки развития тех или иных проектов или организаций. Как правило, такое сотрудничество происходит через Сети Интернет [6]. Средства аккумулируются на определенных счетах (платформах) и затем распределяются на различные цели: помощь в ликвидации последствий стихийных бедствий, поддержка болельщиков или же политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многое другое. Краудфандинг может также относиться к финансированию компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов.

Краудфандинг – это не только вложение средств в товары, услуги, научные разработки, но и своего рода проверка востребованности того или иного объекта финансирования: чем больше людей инвестируют свои деньги, тем больше спрос.

Впервые краудфандинг был использован фанатами рок-группы Marillion в 1997 году. Группа издавала свои записи на крохотном лейбле и не могла даже устроить себе тур по США. Поклонникам удалось собрать 60 тыс. долларов, и тур состоялся. Вдохновившись этим успехом, ветераны рока продолжили эксперимент – предложили поклонникам спонсировать их следующий диск. Поэтому краудфандинг получил широкое распространение [4].

Краудфандер – это человек, который собирает деньги с условной шляпой в руке на благое дело. Только в данном случае его аудитория – это все пользователи интернета. Цель краудфандинга – привлечь, заинтересовать как можно больше людей, чтобы они перевели какую-нибудь сумму на его счёт, буквально нажав несколько кнопок на сайте. В итоге, они получают моральное удовлетворение, приняв участие в значимом деле, а также различные предпочтения: авторство, участие в дальнейшем развитии проекта и так далее. Иногда они даже получают выручку от продаж в виде процента от вложенной суммы.

Сущность краудфандинга состоит в том, что инвестор вкладывает свои деньги и фактически заранее покупает свой продукт. В истории известно множество случаев применения краудфандинга как такового: строительство собора Парижской Богоматери на народные деньги, издание энциклопедии Дени Дидро (всего 17 томов текста и 11 томов таблиц) на деньги подписчиков, которые тайно получали новые тома, а издатели нередко попадали в тюрьму, съемки фантастического фильма в 2009 году «Век глупцов» (The Age of Stupid), режиссёр Фрэнни Армстронг собрала первоначальный бюджет в 450 тыс. фунтов благодаря 223 участникам, отдавшим ей от 500 долларов до 35 тысяч (после успеха вкладчики начали получать свои проценты дохода) [2].

Наиболее известный интернет проект по сбору средств – это kickstarter.com, который можно считать стандартом для остальных сайтов подобного рода. «Кикстартер» прославился благодаря проекту социальной сети Diaspora, для которой было собрано 200 тыс. долларов. Затем последовало финансирование часов TikTok и LunaTik (браслет + айпод). Носить плеер на руке захотело так много потенциальных пользователей, что было получено 942 тыс. долларов. Те, кто отдавал 500 и более долларов,

получили в итоге специальную модель с подписью создателя и ещё пять обычных моделей – в подарок друзьям.

В «Кикстартере» также скидывались на производство принтера вещей CNC Machine, на издание книги Art Space Токуо о малоизвестных галереях столицы Японии, на памятник Робокопу в Детройте, на запись множества разнообразных альбомов и т. д. [2].

Каждый новый проект должен иметь описание, блог, фото и видео. Вся информация должна быть открыта. Для того чтобы запустить проект, нужно оставить заявку. В течение нескольких дней рассматривается модераторами, а дальше многое зависит от вашей активности автора проекта.

При этом действует принцип «всё или ничего» – то есть надо собрать сумму полностью и к определённом сроку, иначе все внесённые взносы автоматически вернутся к спонсорам. Кроме того, уже вложившиеся инвесторы в любой момент могут по своему желанию забрать деньги обратно. Единственное осложнение при работе с этим американским сервисом – инициаторам нужен счёт в банке США, адрес и водительское удостоверение.

Конкурентов у «Кикстартера» в мире множество. Разница между всеми этими площадками заключается в первую очередь в процентах, которые они забирают себе в случае удачного сбора необходимых сумм. Отличаются они также форматом предложений и нюансами пользовательских интерфейсов.

Скажем, CatWalkGenius предназначен для дизайнеров одежды – поддерживая понравившегося автора, вкладчики позже получают проценты с продаж его коллекций. Indie Maverick, Have Money Will Vlog, Fundavlog – для режиссёров. Sella Band, Artist Share, I am Verity – для музыкантов. Есть локальные сайты, типа нидерландского киносайта CineCrowd.nl или немецкого Inkubato.

На Spot.us американские журналисты заявляют темы, читатели оценивают их взносами, и, как только формируется бюджет, начинается расследование. А фотографы могут получать заказы при помощи сайта Emphas.is.

В России краудфандинг появился относительно недавно. Первый краудфандинговый проект – это Стартуим который помогает в оформлении и сборе средств для проектов, подаче презентаций, производстве видео и фото материалов.

Первой краудфандинговой платформой в России стал проект Kroogi, основанный в 2007 году. Открыл его житель США, уехавший из СССР в 90-е, программист Мирослав Сарбаев. На «Круги» регулярно поставляют контент «Аквариум», Евгений Фёдоров (экс-Tequilajazzz), Markscheider Kunst, Пелагея, Евгений Гришковец и другие.

Другой русский сайт, «С миру по нитке», более успешен. Собраны деньги для домиков для птиц (6 тыс. рублей), на сайт группы «МариДен» (21 725 рублей) [1] Руководитель проекта Андрей Дунаев называет свою модель «народным финансированием» (провоцируя небольшой спор о терминах): «Наша модель отличается тем, что мы делаем не интернет-проект, а вполне себе социальный. А сайт и другие технологии используем как поддержку».

Краудфандинг в политике. По схеме краудфандинга успешно работают в основном благотворительные организации. Редкое исключение из правил – 6 млн, собранные на сайте Алексея Навального gospil.info, посвящённом финансовым махинациям, коррупции. Этим опытом вдохновился и Борис Немцов.

Благотворительный краудфандинг. Другой известный и успешный сайт – благотворительный интернет-фонд «Помоги.орг». Как сообщил «Часкору» координатор проектов Никита Титов, в 2010 году фонд собрал 56 млн рублей. Пожертвований больше всего приходит через банк и систему «Сбербанк».

На странице pomogi.org ежедневно появляется информация о сумме и назначении. Суммы разные – от нескольких рублей до десятков тысяч. Шлют со всего мира. Любой благотворитель может запросить подтверждение целевого расходования своих денег. Организация ежегодно предоставляет отчётность о привлечённых и израсходованных средствах в общедоступных источниках.

Музыкальный краудфандинг. Ещё одна сфера, в которой краудфандинг начинает развиваться в России, – это музыка. Первым популяризатором идеи стал Пётр Налич – он выпустил свой первый альбом «Радость простых мелодий» в Сети, предложив по возможности дать денег, – идея была реализована совместно с «Яндексом», который работал безвозмездно.

Налогообложение. Если сбор денег происходит на глобальном уровне, то все стороны должны руководствоваться законами своих государств. Как считают юристы и Минфин РФ, пожертвования и благотворительная помощь от частных лиц налогом не облагаются. А кто и зачем делает эти пожертвования – уже неважно, поскольку деньги или их эквивалент не являются доходом от какой-либо коммерческой деятельности.

Также важно, в какой форме поступают пожертвования. Как правило, спонсоры делают это через платёжные системы. Сегодня наиболее популярная из них – WebMoney – приравнена к ценным бумагам. Превращая их в деньги, вы совершаете акт купли-продажи ценных бумаг, что облагается налогом на доходы физических лиц на основании статьи 214 НК РФ. Как правило, банк самостоятельно сообщает о подозрительном переводе в налоговую службу, если единовременный платёж составит более 100 тыс. рублей для физического лица. Об этом говорится в ФЗ от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платёжной системе» (глава 2, ст. 10, п. 2) [5].

Система «Яндекс.Деньги» оперирует российскими рублями, коммерческая деятельность в ней запрещена. При переводе на счёт в банке указывается, что это «возврат неиспользованных средств». Деньги на кошелек – это именно что личные расходы, безвозмездная помощь и тому подобное [4].

Крупнейший в России проект по сбору средств – это финансирование фильма «28 Панфиловцев». Через платформу Boomstarter удалось собрать 3 191 595 рублей. В декабре 2013 года была запущена бета-версия ресурса «Лаборатория ФранЭП», направленного на финансирование научных проектов по принципу краудфандинга.

Стоит отметить, что представители традиционных банковских компаний относятся к краудфандингу достаточно скептически. Основной причиной тому является непредсказуемость результата. Когда вы приходите в банк, вы получаете еще одну экспертную оценку вашего проекта. Там сидят профессионалы, готовые разобраться без эмоций, насколько это может быть жизнеспособным бизнесом. Люди из Интернета, которые готовы прислать деньги, действуют на эмоциях. Почему большая часть краудфандинга – это благотворительные инициативы и фонды? Потому что в 90% случаев люди понимают, отдавая свои \$25 или \$100, что они их выбрасывают. В том смысле, что они не получают от этого никакой отдачи, возврата, приумножения.

«Это не то, что венчурные инвестиции, это просто русская рулетка», – не так давно высказывался на эту тему советник председателя правления «Сибирского купеческого банка» Алексей Лукьянов [3].

Безусловно, развитию подобной технологии в России мешает многое. Несовершенство платежных систем и множество неясных моментов в юридическом обеспечении подобной деятельности, недоверчивость российских граждан и отсутствие у большей части населения привычки расплачиваться посредством банковских карт.

Несмотря на это, когда дело доходит до экстремальных и нестандартных ситуаций, то работа подобной схемы финансирования можно организовать и в российских реалиях. Поэтому вопрос использования в России краудфандинговых технологий для привлечения инвестиций в стартапы в подобной перспективе представляется лишь вопросом времени.

Список литературы

1. Астанина М. Создание сайта для группы «МариДен» – С миру по нитке // Российская площадка краудфандинга – С миру по нитке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smiron.ru/projects/28>
2. Кашапов Р. Сеть в помощь! // Частный корреспондент // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.chaskor.ru/article/set_v_pomoshch_22881
3. Лебедева О.В. Толпа как инвестор, или Перспективы развития краудфандинга в России // Открытое пространство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spaceopen.ru/news.php?id=4670&news=1>
4. Мосс А. Что такое краудфандинг? // Crowdsourcing – Все о краудсорсинге, краудфандинге и краудинвестинге в России и мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding
5. Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред.от 01.05.2017) // Информационно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148649/
6. Цуканов А. Краудфандинг – что это? // Александр Цуканов – предприниматель и филантроп [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aleksandr.kz/samoobuchenie/kraudfanding-chto-eto.html>

Нелюбова Анастасия Александровна
магистрант

Зайцева Татьяна Владимировна
канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Шахты, Ростовская область

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** статья посвящена одной из актуальных проблем нашего времени – медицинскому страхованию, в частности, формированию денежных средств на его реализацию. Проанализированы темпы роста финансирования обязательного медицинского страхования в России за период с 2012–2014 гг. Рассмотрен ряд проблем, связанных с финансированием обязательного медицинского страхования в России на современном этапе.*

***Ключевые слова:** общество, денежные средства, источники финансирования, обязательное медицинское страхование.*

Здоровье нации целесообразно рассматривать в качестве предпосылки как социального благополучия, так и нормального экономического функционирования государства.

Состояние здоровья населения представляется, как интегральный показатель социальной ориентированности государства, который отражает степень его ответственности перед своими гражданами.

Усиление социальной направленности общественного развития на современном этапе повышает роль системы здравоохранения, которая, в свою очередь, представляется как стратегическая отрасль экономики, поскольку обеспечивает воспроизводство населения, социальные гарантии и здоровье граждан, содействуя, таким образом, наращиванию человеческого капитала [4; 5].

О динамике основных показателей может свидетельствовать тот факт, что каждый год наблюдается рост бюджетных средств, непосредственно направляемых в сферу здравоохранения Российской Федерации.

Первый шаг на пути реформирования системы социального страхования в целом и системы здравоохранения в частности является введение в нашей стране медицинского страхования.

Медицинское страхование представляет собой форму социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Под медицинским страхованием принято понимать страхование на случай потери здоровья от различных причин, к которым также следует отнести несчастный случай или болезнь. В качестве объекта здесь выступает страховой риск по покрытию затрат на оказание медицинской помощи в случае возникновения страхового случая.

Федеральным Законом №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» закреплён тот факт, что обязательное медицинские страхование является составной частью государственного социального страхования, что подразумевает обеспечение граждан

Российской Федерации равным доступом к получению медицинской помощи, которая предоставляется по программе обязательного медицинского страхования.

В настоящее время здравоохранение имеет следующие источники финансирования: федеральный бюджет, региональный бюджет и средства обязательного медицинского страхования. Эти источники и представляют собой государственное финансирование здравоохранения, а именно программа государственных гарантий – оказание населению бесплатной медицинской помощи [2, с. 150].

Несмотря на достаточно сложное положение в стране, в общественно-политической и социально-экономической сферах, система обязательного медицинского страхования существует, развивается и бесспорно доказывает свою значимость в современном обществе.

В то же время обязательное медицинское страхование имеет ряд проблем, поскольку не достаточно изучены все его аспекты, и, как следствие, развитие обязательного медицинского страхования в нашей стране напрямую связано с некоторыми трудностями, в их числе: дефицит денежных средств, направляемых на здравоохранение, вопросы качества оказания медицинской помощи населению и рациональное использование финансовых ресурсов системы обязательного медицинского страхования.

Высказывание о росте бюджетных средств, направляемых Российской Федерацией на здравоохранение следует подтвердить конкретными статистическими данными. Так, в 2012 году расходы бюджетной системы РФ на здравоохранение составили 2 283,3 млрд руб., в 2013 году – 2 318,0 млрд руб., а в 2014 году – 2 532,7 млрд руб. [2, с. 159].

Поскольку мы рассматриваем именно обязательное медицинское страхование, целесообразно будет в качестве примера привести данные по поступлению средств в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. В 2012 году в фонд поступило 966 542 млн руб., в 2013 году – 1 101 351 млн руб., а в 2014 году – 1 250 545 млн руб. [2, с. 162].

Исходя из вышеприведенных данных, с уверенностью можно говорить о тенденции к ежегодному росту денежных средств, направляемых на обязательное медицинское страхование в России.

В течение нескольких последних лет наша страна включена в рейтинг эффективности здравоохранения Bloomberg. Bloomberg представляет собой одного из двух ведущих поставщиков финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков.

К сожалению, на данный момент в этом рейтинге Российская Федерация занимает последнее место. Однако необходимо сделать акцент на том, что Россия в данном рейтинге участвует лишь несколько последних лет, поскольку «ранее наши показатели были ниже минимальных для попадания в этот список стран. Изменения в здравоохранении нашей страны замечают и положительно оценивают и за рубежом» [6].

Лидирующие позиции рейтинга занимают Сингапур и Гонконг, при этом последнему с 2014 года удалось выйти на первое место. Доля расходов на здравоохранение здесь выросла до 5,4% ВВП (\$2021 на человека), а средняя продолжительность жизни вплотную приблизилась к 84 годам. Дольше люди не живут ни в одной из включенных в рейтинг стран.

Медицинское страхование не должно быть автоматическим увеличением окладов, поскольку представляет собой реальную плату за определенные услуги, которые были оказаны пациентам. Оно является именно

тем экономическим рычагом, который позволяет провести структурную перестройку системы здравоохранения.

Сглаживание негативных эффектов рынка – одна из первоочередных задач государства, поскольку оно должно проявить политическую волю в проведении политических реформ. Для экономического существования отрасли необходимым представляется усиление социальной роли государства, посредством увеличения расходов на здравоохранение. Лишь в этом случае государство будет способно в действительности стать гарантом соблюдения всеобщего социально – экономического интереса, который выражается в улучшении здоровья населения.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.11.2010 №326-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
2. Здравоохранение в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 174 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_34/Main.htm
3. Автореферат «Финансовый механизм финансирования обязательного медицинского страхования» / Ю.Б. Махтина.
4. The specifics of the socio-cultural determination of the current economic activity / K.V. Vodenko, E.Y. Cherksova, L.A. Shvachkina, S.V. Fateeva, I.Y. Erosheva // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2016. – Т.6. – №S1. – С. 206–210.
5. Mechanism of development of human capital within human resources management of modern organization / E.Y. Cherksova, S.S. Belikova, E.M. Popova, A.A. Sukhova, N.E. Demidova // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т.6. – №5 S2. – С. 399–404.
6. РИА Новости статья «Минздрав нашел серьезные ошибки в рейтинге Bloomberg по здравоохранению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/society/20160929/1478150933.html>

Тужик Анна Михайловна
магистрант

Лебедева Юлия Аркадьевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА – ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация: в данной работе рассмотрены основные теоретические и вопросы, затрагивающие суть и важность кредитной политики в коммерческом банке. В статье также представлены функции кредитной политики.

Ключевые слова: кредитная политика банка, кредитная стратегия, кредитная тактика, функции кредитной политики, макрофакторы, микрофакторы, направления кредитования.

Кредитная политика коммерческого банка представляет собой совокупность различных факторов, документов и действий, которые определяют развитие коммерческого банка в области кредитования всех своих клиентов. Кредитная политика необходима для определения задач и приоритетов кредитной деятельности банка, средств и методов их реализа-

ции, и, конечно же, принципов и порядка организации кредитного процесса. Данная политика является обязательным условием разработки системы документов, которые регламентируют процесс кредитования, таким образом, создается основа организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности [2, с. 288].

Кредитная политика коммерческого банка обязана содержать правила реализации конкретных целей, а также стандарты и инструкции, которые представляют собой методическое обеспечение ее реализации.

Кредитная политика всегда разрабатывается высшим руководством банка, естественно, в рамках принятой стратегии развития, кредитным комитетом, а утверждается Правлением банка и окончательно принимается Советом директоров.

Можно утверждать, что кредитная политика коммерческого банка строится на взаимосвязи его кредитной стратегии и кредитной тактики [1, с. 79]. Стратегия необходима для того, чтобы можно было правильно определить основные принципы, приоритеты и цели конкретного банка на кредитном рынке, а тактика, параллельно работая со стратегией, подразумевает под собой конкретные финансовые инструменты, которые используются банком для того, чтобы произвести реализацию его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, и порядок организации кредитного процесса.

Сущность любой кредитной политики коммерческого банка заключается в ее функциях. Условно они подразделяются на две группы: функции, которые присущие различным элементам банковской политики, и специфические, которые отличают кредитную политику от других элементов банковской политики.

Функциями кредитной политики являются [5, с. 543]:

- первая функция называется коммерческой. Ее суть заключается в том, что банк получает прибыль от проведения различных операций, в частности, кредитных;

- второй функцией служит стимулирующая функция. Ее суть заключается в стимулировании накопления временно свободных денежных средств в банке и в их рациональном использовании. Логично предположить, что вкладчики и заемщики имеют разные стимулы. Клиенты банка рассчитывают на процентный доход от средств, которые они поместили на депозит, а у заемщиков главной целью является покрытие временной потребности в дополнительных средствах, при этом стимулом для погашения задолженности в максимально короткие сроки является необходимость уплаты процентов банку за пользование ссудой. Для банка стимулирующая функция кредитной политики необходима для привлечения наиболее дешевых ресурсов на рынке на относительно длительный срок и, разместить их с максимальной для себя выгодой;

- третья функция называется контрольной. Смысл данной функции проявляется в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов с учетом тех приоритетов, которые определены в кредитной политике конкретного банка.

Специфическая функция кредитной политики всего одна, но она не менее важна. Ею является оптимизация кредитного процесса, которая направлена на достижение цели кредитной политики.

Разработка кредитной политики банка зависит от большого количества факторов. Все факторы можно разделить на макрофакторы и микрофакторы.

Макрофакторами являются факторы, которые влияют на формирование и развитие кредитной политики банка, но сам банк влиять на них не может [3, с. 154]. Такими факторами являются:

- кредитная политика организаций-конкурентов;
- потенциал и экономические особенности региона, в котором работает банк;
- состояние и уровень развития денежного рынка страны;
- макроэкономическая ситуация в стране в целом и тенденции ее развития;
- законодательные ограничения на объем кредитных операций.

На микрофакторы банк может воздействовать, так как они связаны с его деятельностью.

Микрофакторами кредитной политики являются:

- квалифицированность банковского персонала;
- ресурсная база банка;
- процентная политика банка в области привлечения ресурсов и их размещения в кредиты;
- обеспечение банковского персонала необходимыми информационными и рабочими материалами;
- готовность персонала банка к работе с различными категориями заемщиков;
- клиентская база банка.

Многолетний опыт показывает, что кредитная политика банка должна включать следующие элементы:

- управление кредитным риском;
- разработка ряда внутрибанковских нормативных документов по кредитованию;
- управление кредитным портфелем.

Формирование кредитной политики коммерческого банка предполагает:

- определение общих положений и целей кредитной политики;
- организацию кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора;
- создание аппарата управления кредитными операциями и наделение полномочиями сотрудников банка;
- осуществление банковского контроля и управление кредитным процессом.

В России отношение к разработке кредитной политики до сих пор неоднозначно. Многие российские банки подходят к этому вопросу формально. Они определяют только текущие цели в области кредитования, не связывая их со стратегическими задачами банка, и не проводят соответствующие исследования рынка. Такие банки, как правило, проводят слишком рискованную кредитную политику.

Разработка и проведение банком кредитной политики базируется на определенных принципах, таких как [4, с. 408]:

- предоставлять ссуды на финансирование экономически перспективных, рентабельных проектов, которые соответствуют стратегическим целям банка;

- допускать только такой характер риска, который позволяет создавать активы высокого качества и обеспечивать постоянный целевой уровень доходности;

- создать высокопрофессиональный коллектив кредитных работников, которые могут обеспечить высокое качество кредитного портфеля банка;

- развитию долгосрочных отношений с клиентами, которые приносят доход;

- избегать использования неоправданных методов кредитования.

В основе кредитной политики обязаны лежать два самых главных принципа: доходность и надежность размещения средств. Консервативная кредитная политика, которая проводится банком, и опыт работы, который был получен на рынке кредитных услуг, необходим для того, чтобы банк мог совмещать увеличение кредитного портфеля с высоким уровнем его надежности.

В условиях стабильного развития экономики и ориентации на экономический рост, кредитование направлено на развитие производства: приобретение нового оборудования, строительство всевозможных объектов промышленности и аграрного сектора, инфраструктуры. В такие периоды резко возрастает спрос на потребительские кредиты и ипотеку.

Основными направлениями кредитования являются:

- предоставление кредитов в оборотные средства крупных промышленных предприятий;

- кредитование организаций-нерезидентов в валюте;

- кредитование банков;

- кредитование предприятий и организаций для реализации конкретных коммерческих проектов;

- кредитование населения.

Кредитование населения или, как принято говорить, физических лиц в последние годы стало играть ведущую роль. Большинство банков выделило его в качестве приоритетного направления в своей кредитной политике.

Следует также отметить, что любой банк старается придерживаться такого подхода к анализу своих кредитных рисков и принятию решений по кредитным проектам, который будет строго систематизирован. Обязательным требованием к заемщику является наличие его счета в банке.

Необходимо вводить систему жесткого мониторинга состояния ссудной задолженности и финансового положения заемщика, что приведет к своевременному выявлению проблемных кредитов и незамедлительному принятию необходимых для их устранения мер.

Список литературы

1. Абрамова М.А. Финансы и кредит: вопросы и ответы: Учебник / М.А. Абрамова, Л.С. Александрова. – 2012. – 79 с.
2. Владимирова М.П. Деньги. Кредит. Банки: Учебное пособие / М.П. Владимирова, А.И. Козлов. – 2-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2007. – 288 с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М., 2012. – 154 с.
4. Мотовилов О.В. Банковское дело: Учебник / О.В. Мотовилов, С.А. Белозеров. – М.: Проспект. – 2014. – 408 с.

5. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский [и др.]; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт, 2010. – 543 с.

6. Кредитная политика коммерческого банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/kreditnaya-politika-banka.html> (дата обращения: 10.05.2017).

Яшина Надежда Игоревна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

Макарова Светлана Дмитриевна

канд. экон. наук, доцент

Прончатова-Рубцова Наталья Николаевна

ассистент кафедры

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский

Нижегородский государственный

университет им. Н.И. Лобачевского»

г. Нижний Новгород, Нижегородская область

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация: исследования посвящены изучению особенностей оценки инвестиционной привлекательности субъектов РФ; конкретизируется понятие «риск бюджета» с целью оценки эффективности формирования доходов и расходов для региональных бюджетов; предлагается механизм взаимосвязи показателей оценки риска федерального и регионального бюджетов через определение бюджетной устойчивости субъектов РФ посредством их интегральной оценки.

Ключевые слова: бюджетный менеджмент, риск бюджета, устойчивость бюджета, интегральная оценка.

В настоящее время обеспечение конкурентоспособности национальной экономики достигается ее переходом к модели инновационного развития, что подразумевает применение прогрессивных методов управления финансовой системой страны и государственными финансами, в частности. Так, в рамках решения задачи повышения эффективности бюджетного менеджмента, обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетов, перспективна разработка инновационного подхода к оценке бюджетного потенциала как индикатора инвестиционной привлекательности территорий [1] Важным, в условиях политических катаклизмов, трудностей развития экономики и высокой волатильности финансового сектора, становится правильная оценка риска даже в самых консервативных сферах, включая государственное управление. Поэтому факторы риска и его последствия становятся объектом контроля на всех стадиях бюджетного процесса.

Авторы рассматривают бюджетный потенциал субъекта РФ как синтетический показатель, включающий определение бюджетной устойчивости посредством системы коэффициентов, и учитывающий вероятностный характер исполнения бюджета, ввиду наличия разного рода рисков.

Оценка рисков проводится на основе исполнения доходной и расходной части бюджета, что позволяет проанализировать как «насыщение бюджета» поступлениями из разных источников, так и эффективность расходования средств по функциям и задачам государственного управления.

Трактуя риск бюджета как изменчивость его исполнения в сравнении с ожидаемой величиной, стопроцентное исполнение окажется безрисковым, а бюджеты, исполнение которых отлично от стопроцентного, – рисковыми. Для измерения разброса величин используется стандартное отклонение исполнения бюджета (σ) и коэффициент вариации (CV), чем больше σ и CV , тем больше изменчивость бюджета, выше его риск. Предлагается качественная оценка значений CV : до 5% – низкий-приемлемый, 5–10% – умеренный-приемлемый, свыше 10% – высокий риск [2].

В работе оценивается риск исполнения доходной части федерального бюджета, ключевым показателем является коэффициент исполнения бюджета по доходам. В 2013–2015 гг. наблюдался рост волатильности с 9,2% до 14,5%. Высокий риск в 2013–15 гг. обусловлен исполнением федерального бюджета РФ в условиях замедления экономического роста, высокой инфляцией, ослаблением курса рубля к доллару, увеличением оттока капитала, ухудшением показателей платежного баланса, снижением мировых цен на товары российского экспорта.

Риски доходов федерального бюджета оказывают непосредственное влияние на бюджетную устойчивость субъектов РФ, так как от исполнения доходной части бюджета, в том числе, зависит выделение финансовой помощи региональным бюджетам, что чрезвычайно важно ввиду высокой доли дотационных регионов [3].

Чем ниже риск доходов федерального бюджета, тем выше его финансовая надежность, больше доходов может быть распределено в субъекты РФ. Если волатильность исполнения доходов федерального бюджета высока, субъекты рискуют недополучить финансовой помощи из вышестоящего бюджета.

В целях определения бюджетной устойчивости субъектов РФ оцениваются не только доходы, но и целевое, эффективное и своевременное финансирование расходов [4]. Формирование системы показателей устойчивости производится исходя из направлений использования средств и источников их финансирования. Для упрощения сбора информации расходы группируются в разрезе кодов КОСГУ, формируется 4 группы: «социально-значимые» «первоочередные», «расходы на капитальные вложения в основные фонды» и «прочие расходы». По 4 группам предлагается классификация доходов: налоговые, неналоговые, безвозмездные поступления, в т. ч. финансовая помощь, прочие поступления, в том числе кредиты и займы.

Под бюджетной устойчивостью субъекта РФ, понимается качественное состояние бюджета, когда субъект публичной власти в существующих социально-экономических и нормативно-правовых условиях своевременно и в полном объеме мобилизует доходы бюджета с целью обеспечения всех закрепленных за ним полномочий, при этом качественное состояние бюджетной устойчивости субъекта РФ оценено количественно рядом показателей, к которым относятся группы показателей: эффективности управления бюджетом [5], структуры доходов и платежеспособно-

сти бюджетов [5] и долговой политики субъектов РФ [6] Коэффициентный анализ выявляет особенности управления отдельно взятым бюджетом с позиций показателей, но не дает бюджетной устойчивости однозначную интегральную оценку. Предлагается методика оценки устойчивости бюджетов на основе сводного стандартизированного показателя ($K_{cb,ct}$).

Требование комплексности в оценке бюджетов по ряду показателей актуализирует приведение их к безразмерному виду, к общему началу отсчета, к единому интервалу изменения. Используется метод, базирующийся на линейном преобразовании исходящих показателей. $K_{cb,ct}$ — сумма частных стандартизованных коэффициентов, причем бюджетная устойчивость тем лучше, чем меньше значение $K_{cb,ct}$.

Сравнение бюджетов стало возможно после их группировки по принципу устойчивости: «лучшие бюджеты» (значения $K_{cb,ct}$, \leq пороговый показатель для I кл.); «удовлетворительные бюджеты» (пороговые значения I кл. $< K_{cb,ct} <$ пороговые значения II кл.); «худшие бюджеты» (значения $K_{cb,ct} \geq$ пороговые значения II кл.). Пороговые значения коэффициентов для классов определяются экспертным путем по наиболее успешно развивающимся и эффективно работающим регионам, а также размахом вариации частных коэффициентов в ансамбле бюджетов.

Апробация проводилась на данных официальной отчетности Федерального Казначейства об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ за 2013–2015 гг. Результаты представлены рейтингом субъектов по значению $K_{cb,ct}$.

Лучшая бюджетная устойчивость зафиксирована для бюджета г. С.-Петербург, который входит в число ведущих субъектов РФ, располагает мощной экономкой и богатым человеческим капиталом. Вклад промышленного комплекса в формирование доходной части бюджетов всех уровней по сравнению с другими секторами экономики города является наибольшим (в 2015 года 38,8%). В 2014 г. лучшей была Тюменская область — крупный нефтегазоносный и нефтедобывающий регион мира. Худшая устойчивость наблюдалась в 2014 г. в Чукотском АО (слабая экономика, небольшое число промышленных предприятий и инвестиционных проектов), а также в Амурской области (уменьшение бюджетных трансфертов более чем в 2 раза за 2013–2015 гг., рост бюджетного дефицита и долговой нагрузки).

По результатам проведенного исследования предлагается привлекательными с точки зрения эффективности инвестиционных вложений считать субъекты РФ, где бюджетный потенциал характеризуется приемлемой (I, II класс) бюджетной устойчивостью и приемлемым (низким / средним) уровнем бюджетного риска. Определение «точек роста» таких регионов посредством исследования их промышленного, научно-технического и инновационного развития позволяет выявить наиболее перспективные и эффективные направления вложений, где реализация потенциальных ресурсных возможностей приведет к достижению высоких экономических, финансовых и социальных результатов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований №15-02-00102 «Формирование механизма управления инновационным развитием промышленного региона (на примере Нижегородской области).

Список литературы

1. Макарова С.Д. Анализ особенностей финансирования инновационных процессов в России / С.Д. Макарова, Г.А. Зверева // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №30. – С. 38–44.
2. Яшина Н.И. Совершенствования методологии оценки налогового потенциала территорий с учетом риска / Н.И. Яшина, Е.В. Поющева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №6. – С. 132–138.
3. Ермакова Е.А. Проблемы обеспечения бюджетной устойчивости регионов России // Устойчивое развитие: экономика и общество: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., посв. 290-летию Санкт-Петербургского государственного университета (23–26 апреля 2014 г., Санкт-Петербург). – СПб.: Нестор-История, 2014. – С. 60–63.
4. Яшина Н.И. Совершенствование методов оценки бюджетной устойчивости муниципальных образований и субъектов РФ / Н.И. Яшина, А.В. Ясенев, В.Н. Ясенев // Вестник Нижегородского государственного университета. – 2012. – №1. – С. 244–253.
5. Яшина Н.И. Анализ территориальных бюджетов: совершенствование методологических и практических аспектов: Монография / Н.И. Яшина, А.А. Табаков, С.Ю. Роганова; Волго-Вятская акад. гос. службы. – Н. Новгород, 2006. – С. 161.
6. Маргасов Д.В. Метод оценки бюджетной безопасности субъекта РФ и муниципальных образований на основе определения коэффициента эффективности управления капиталом // Российское предпринимательство. – 2012. – №5 (205). – С. 156–159.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Веретельникова Татьяна Валерьевна
магистрант
ФГБОУ ВО «Государственный аграрный
университет Северного Зауралья»
г. Тюмень, Тюменская область

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОТНОСИТЕЛЬНО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ НА 2017 ГОД

***Аннотация:** в работе рассмотрены изменения в законодательстве по вопросам социального страхования. Автор статьи также детально анализирует понятие «социальное страхование».*

***Ключевые слова:** законодательство, социальное страхование, страховые взносы.*

Как уже нетрудно предположить, мероприятия, касающиеся социального страхования и обеспечения населения, являются динамичной системой, и с определенной периодичностью претерпевают различные усовершенствования и изменения. Само по себе соц. страхование по своей сути обладает некой социальной всеобъемлемостью, то есть касается каждого члена общества, даже независимо от того, работает человек или же нет: каждому из нас может потребоваться пособие по временной нетрудоспособности, каждый человек планирует пойти на пенсию и т. д.

Не прошли даром изменения в социальном страховании и обеспечении и для бухгалтеров. 2017 год принес с собой полное перераспределение форм отчетности между контролирующими органами, а прошедший квартал уже дал возможность работникам бухгалтерии на практике оценить по достоинству все нововведения.

В письме №02–09–11/04–03–17282 от 17.08.2016 «Об изменении порядка администрирования и уплаты страховых взносов по внебюджетные фонды, в том числе в Фонд социального страхования Российской Федерации» ФСС РФ дает разъяснения по некоторым изменениям, которые вступили в силу с 1 января 2017 год.

Еще раз напомним, что представляет из себя социальное страхование – это совокупность мер, направленная на обеспечение защиты занятого населения от возможного изменения материального или социального положения и строится оно на базе отчислений из заработка работника в специальные внебюджетные страховые фонды, а именно Пенсионный фонд и Фонд социального страхования. Иными словами, занятому трудоспособному человеку социальное страхование обеспечивает относительную материальную стабильность в случае наступления с ним страхового случая, а именно ситуации, в которой человек может рассчитывать на материальную выплату со стороны фондов. Это может быть оплата медицин-

скому учреждению расходов, связанных с предоставлению застрахованному лицу необходимой медицинской помощи; пенсия по старости; пенсия по инвалидности; пенсия по случаю потери кормильца; пособие по временной нетрудоспособности; пособие в связи с трудовым увечьем и профессиональным заболеванием; пособие по беременности и родам; ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет; пособие по безработице; единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; единовременное пособие при рождении ребенка; социальное пособие на погребение; оплата путевок на оздоровление работников и членов их семей.

С 1 января 2017 налоговым органам передаются полномочия по администрированию страховых взносов по социальному, пенсионному и медицинскому страхованию, хотя ранее эти функции выполнялись ФСС РФ. За Фондом социального страхования сохраняется лишь управление расходами на выплату страхового обеспечения по временной нетрудоспособности и материнству, а также доходами и расходами по страхованию профзаболеваний и несчастных случаев, а именно контроль точности расчета и соблюдения сроков уплаты страховых взносов и управление расходами на выплаты обеспечения по несчастным случаям и профзаболеваниям.

В Пенсионный фонд по-прежнему надо сдавать сведения о застрахованных лицах (форма СЗВ-М) и данные о страховом стаже. Теперь о начислении и уплате: порядок исчисления и сроки уплаты взносов в ФНС будет регулировать новая глава (34) НК РФ «Страховые взносы». Что касается взносов на «травматизм», то страхователи будут уплачивать их в порядке, утвержденном Федеральным законом от 24.07.98 №125-ФЗ в редакции от 03.07.16.

В связи с передачей налоговым органам части функций ФСС, предусматривается переход с 2018 года на ежемесячную отчетность по взносам на социальное, медицинское и пенсионное страхование. Но на 2017 год пока сохраняется прежний ежеквартальный порядок предоставления отчетности.

В 2017 году заработают поправки, утвержденные Федеральными законами от 03.07.16 №243 и №250. Изменения касаются как самой отчетности, так и сроков сдачи бухгалтерской отчетности в 2017 году в ФСС, смотри внимательно календарь бухгалтера в таблице.

Порядок исчисления и уплаты страховых взносов в 2017 году Страховые взносы уплачиваются отдельно от других взносов на социальное страхование (п. 2 ст. 22 Закона №125-ФЗ). Делать это надо ежемесячно до 15 числа месяца, следующего за месяцем, за который начислены взносы. Имейте в виду, что если срок сдачи выпадет на выходной или праздник, его можно перенести на ближайший рабочий день. Взносы в ФНС также уплачиваются до 15 числа ежемесячно (п. 3 ст. 431 НК РФ). Сроки уплаты: указанные взносы надо уплачивать отдельно от взносов на пенсионное страхование, обязательное соцстрахование по ВНиМ и «медицинских» взносов (п. 6 ст. 431 НК РФ). Сроки сдачи отчетности в 2017 году в виде календаря бухгалтера (таблица) мы представили ниже, а пока разберем порядок расчета суммы взноса, подлежащего уплате. Порядок исчисления взносов: на протяжении всего расчетного периода страхователю нужно в

конец каждого месяца исчислять и уплачивать страховые взносы, исходя из страховой базы. В базу включаются все выплаты с начала расчетного периода и до конца расчетного месяца, затем страховая база умножается на тариф (назначается в ФСС по классу риска основной деятельности). В завершение необходимо уменьшить полученный результат на сумму взносов, уплаченных за предыдущий месяц (п. 1 ст. 431 НК РФ). Также страхователь вправе уменьшить подлежащую уплате сумму взносов на расходы, которые он произвел при выплате страхового обеспечения (п. 2 ст. 431 НК РФ).

Состав расчета по страховым взносам для ИФНС:

титულный лист расчета обязаны представить все плательщики; разделы 1, подразделы 1.1 и 1.2 приложения 1 раздела 1, приложение 2 раздела 1, раздел 3 заполняют страхователи, которые производили выплаты и иные вознаграждения физическим лицам; разделы 2 и приложение 1 раздела 2 заполняют главы крестьянских (фермерских) хозяйств; подразделы 1.3.1, 1.3.2, 1.3.3, 1.4 приложения 1 раздела 1, приложения 5–10 раздела 1 заполняют страхователи при применении соответствующих тарифов страховых взносов; приложения 3 и 4 раздела 1 заполняют страхователи, которые производили выплаты страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Способ представления расчета в ИФНС в 2017 году. У данного расчета есть своя особенность, он составляется на основании данных учета доходов, начисленных и выплаченных физическим лицам плательщиком, а в отдельных случаях, на основании данных регистров налогового учета плательщика. Обращаем внимание, что сроки сдачи страховой и бухгалтерской отчетности в 2017 году зависят от формата, в котором передаются сведения в ИФНС. В нашем календаре бухгалтера в таблице мы это специально отметили. Напоминаем, что в электронной форме расчет представляется страхователями, у которых среднесписочная численность составляет 25 и более единиц. В остальных случаях расчет подается на бумаге. Электронный расчет заверяется усиленной квалифицированной подписью страхователя. Те плательщики, которые вправе отчитаться перед налоговиками на бумаге, могут это сделать лично или в виде почтового отправления с описью вложения. При этом, бумажный вариант отчета подается только в виде утвержденной машиноориентированной формы, заполненной от руки, либо распечатанной на принтере. Дополнительные требования к составлению расчета в ИФНС К тем требованиям, что предъявляются при заполнении расчета для ФСС, налоговики добавили еще: при подготовке расчета в бумажном виде, не допускается двусторонняя печать; в каждое поле можно вписать только один показатель, но есть исключения: дата или десятичная дробь; для указания даты используются по порядку три поля: день (поле из двух знакомест), месяц (поле из двух знакомест) и год (поле из четырех знакомест), разделенные точкой; для десятичной дроби используются два поля, разделенные знаком «точка», в первом поле указывают целую часть десятичной дроби, во втором – дробную часть десятичной дроби; поле «Код по ОКТМО» состоит из 11 знакомест, и если вы вносите в него восьмизначный код, то в свободные места справа от значения ОКТМО надо поставить прочерки. Когда сдавать отчетность по страховым взносам в 2017 году Отчет по страховым взносам подается в ФСС: сдается по новой форме

4-ФСС на страхование от несчастных случаев на производстве, а также от профзаболеваний надо подать в следующие сроки сдачи отчетности: в электронной форме расчет подается до 25 числа месяца, следующего за кварталом – за I квартал 2017 г. до 25.04.2017, за 2 квартал 2017 г. до 25.07.2017, за 3 квартал до 25.10.17, за 4 квартал 2017 г. до 25.01.2018. на бумаге расчет надо направить до 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом – за I квартал 2017 г. до 20.04.2017, за 2 квартал до 20.07.2017, за 3 квартал 2017 г. до 20.10.2017, за 4 квартал 2017 г. до 22.01.2018. Отчет по страховым взносам, который подается в ФНС по новой форме «единый расчет» на обязательное социальное страхование, а также взносы на ВНиМ отправить надо в следующие сроки: для электронной и бумажной формы существует единый срок сдачи – за 1 квартал 2017 года до 01.05.17, за 2 квартал до 31.07.17, за 3 квартал до 30.10.17, за 4 квартал 2017 года до 30.01.2018.

Перераспределение функций управления между этими двумя ведомствами преследует цель надлежащего контроля за исчислением, взиманием и осуществлением выплат по обязательному социальному страхованию во избежание нарушений и злоупотреблений.

Список литературы

1. Календарь бухгалтера на 2017 год: сроки сдачи отчетности, таблица [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rnk.ru/article/214866-qkpf-16-m06-kalendar-buhgaltera-na-2017-god-sroki-sdachi-otchetnosti> (дата обращения: 05.05.2017).

Газимова Эльвина Фагимовна

ассистент

Леонтьева Надежда Тимофеевна

студентка

Институт управления, экономики и финансов
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Казань, Республика Татарстан

DOI 10.21661/r-350965

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРОВ

Аннотация: в статье рассматривается методика многомерного сравнительного анализа, основанная на ранжировании покупателей-дебиторов с точки зрения их платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: просроченная дебиторская задолженность, отвлечение денежных средств, рейтинговая оценка, коммерческий кредит, кредитный риски.

На сегодняшний день дебиторская задолженность – это естественная составляющая любого хозяйствующего субъекта. С одной стороны, для организации-кредитора дебиторская задолженность представляет собой возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров,

работ и услуг, с другой стороны, просроченная дебиторская задолженность приводит к отвлечению денежных средств из хозяйственного оборота организации и влечет за собой ряд проблем, таких как нехватка денежных средств, увеличения риска неплатежей по отношению к своим обязательствам, возникновение потребности в привлечении внешних источников финансирования текущей деятельности в виде банковского кредитования и уплаты процентов, что, в сущности, приводит к снижению рентабельности бизнеса, а в некоторых ситуациях, и к угрозе существования организации.

В этом свете тема формирования эффективных механизмов и подходов управления дебиторской задолженностью крайне актуальная. Формирование оптимальной системы расчетов с дебиторами обуславливает проведение анализа и оценку контрагентов с целью выявления наиболее платежеспособных дебиторов, а также покупателей, с которыми выгодно работать только на условиях предварительной оплаты.

Существует множество инструментов, которые позволяют осуществлять контроль над величиной и состоянием дебиторской задолженности. Наиболее перспективным подходом к анализу надежности и платежеспособности покупателей-дебиторов является использование методики многомерного сравнительного анализа, а именно, применение метода рейтинговой оценки дебиторов. Рейтинг- это оценка, присуждаемая анализируемому объекту в соответствии со значениями отобранных для анализа показателей.

Данный метод является универсальным инструментом для оперативного проведения расчетов по оценке финансового состояния потенциального партнера. Информационной базой для проведения анализа является совокупность финансовых показателей, определяемая по данным бухгалтерского и статистического учета и отчетности.

Практическая схема применения методики включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Отбор потенциальных покупателей.

Для сопоставимости результатов исследования необходимо осуществить группировку организаций-дебиторов по отраслям и размеру.

В качестве примера отбор потенциальных покупателей будет осуществляться исходя из следующих критериев:

- предприятия относятся к энергетической отрасли;
- относятся к категории крупных предприятий.

Этап 2. Определение набора финансовых коэффициентов, по которым будут оцениваться результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве оценочных показателей рассмотрим коэффициенты текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$), критической ликвидности ($K_{\text{кр.л.}}$), абсолютной ликвидности ($K_{\text{аб.л.}}$), обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{сос}}$), периоды оборачиваемости дебиторской задолженности ($P_{\text{дз}}$), коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам ($K_{\text{плат.}}$) Расчет указанных показателей приведен в таблице 1.

Таблица 1

Расчетные формулы коэффициентов

| Показатель | Формула расчета |
|-------------|---|
| $K_{тл}$ | $\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$ |
| $K_{кр.л.}$ | $\frac{\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}$ |
| $K_{аб.л.}$ | $\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Текущие обязательства}}$ |
| $K_{сос}$ | $\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}$ |
| $P_{дз}$ | $\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка}}$ |
| $K_{плат.}$ | $\frac{\text{Заемные средства} + \text{Кредиторская задолженность} + \text{Прочие обязательства}}{\text{Выручка : Количество месяцев в отчетном периоде}}$ |

Значения коэффициентов за 2015 год по выбранным организациям, относящимся к энергетической отрасли приведены в таблице 2.

Таблица 2

Расчетные значения коэффициентов за 2015 год

| Наименование дебитора | Показатели оценки | | | | | |
|---|-------------------|-------------|-------------|-----------|----------|-------------|
| | $K_{тл}$ | $K_{кр.л.}$ | $K_{аб.л.}$ | $K_{сос}$ | $P_{дз}$ | $K_{плат.}$ |
| 1. АО «Татэнерго-сбыт» | 0,241 | 1,441 | 0,879 | 0,339 | 19,609 | 1,076 |
| 2. АО «Казанская теплосетевая компания» | 0,575 | 0,572 | 0,565 | -1,509 | 0,752 | 4,976 |
| 3. ООО «Нижнекамская ТЭЦ» | 1,179 | 1,024 | 0,298 | -0,026 | 41,839 | 1,845 |
| 4. АО «Набережночелнинская теплосетевая компания» | 3,839 | 3,800 | 3,166 | 0,377 | 45,567 | 1,870 |
| 5. АО «ТГК Уруссинская ГРЭС» | 0,279 | 0,208 | 0,060 | -2,600 | 43,042 | 6,561 |
| 6. АО «Казэнерго» | 1,101 | 0,334 | 0,332 | 0,033 | 66,015 | 3,032 |

Этап 3. Построение матриц исходных данных и стандартизированных коэффициентов.

В процессе анализа матрица с исходными данными преобразуется в матрицу стандартизированных коэффициентов. Данная матрица представляет собой таблицу, в которой по каждой графе определяется наилучшее значение показателя, принимаемое за единицу. Затем все элементы

данного столбца делятся на максимальный элемент, соответствующий эталонному дебитору.

Таблица 3

Матрица стандартизированных коэффициентов за 2015 год

| Наименование дебитора | Показатели оценки | | | | | | R _j |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-----------------|-------------------|----------------|
| | К _{тл} | К _{кр.л} | К _{аб.л} | К _{сое} | К _{дз} | К _{плат} | |
| 1. АО «Татэнерго-сбыт» | 0,063 | 0,379 | 0,278 | 0,899 | 0,038 | 0,164 | 1,030 |
| 2. АО «Казанская теплосетевая компания» | 0,150 | 0,151 | 0,179 | 0,000 | 1,000 | 0,758 | 1,285 |
| 3. ООО «Нижне-камская ТЭЦ» | 0,307 | 0,269 | 0,094 | 0,000 | 0,018 | 0,281 | 0,505 |
| 4. АО «Набережночелнинская теплосетевая компания» | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 0,017 | 0,285 | 2,020 |
| 5. АО «ТГК Урусинская ГРЭС» | 0,073 | 0,055 | 0,019 | 0,000 | 0,017 | 1,000 | 1,004 |
| 6. АО «Казэнерго» | 0,287 | 0,088 | 0,105 | 0,087 | 0,011 | 0,462 | 0,568 |

Этап 4. Определение балльной оценки и рейтинга каждого дебитора.

Данный этап предполагает возведение в квадрат всех элементов матрицы стандартизированных коэффициентов. Если значимость коэффициентов различна, то каждому показателю присваивается весовой коэффициент, который устанавливается экспертным путем. Затем полученные результаты складываются по строкам и из полученной суммы извлекается квадратный корень.

$$R_j = \sqrt{k_1 * x_{1j}^2 + k_2 * x_{2j}^2 + \dots + k_n * x_{nj}^2},$$

где k_i – весовой коэффициент, x_{ij} – элементы стандартизированной матрицы.

Полученные рейтинговые оценки (R_i) размещаются по рейтингу, и определяется место каждого предприятия по элементам хозяйствования.

На основе проведенного анализа формируются окончательные условия коммерческого кредита, в частности:

1. АО «Набережночелнинская теплосетевая компания» занимает лидирующие позиции с точки зрения своей кредитоспособности, соответственно, данной организации предоставляется возможность отсрочки и рассрочки платежа.

2. АО «Казанская теплосетевая компания» является надежным дебитором, тем не менее испытывает определенные препятствия для оплаты задолженности в срок, в связи с этим предоставляется ограниченная отсрочка платежа, устанавливается лимит суммы продаж, предлагается жесткий график погашения задолженности.

3. АО «Татэнерго-сбыт» и АО «ТГК Урусинская ГРЭС» занимают слабую позицию в данной группировке: существует риск задержки оплаты и возникновения сомнительных долгов, поэтому им предоставляются стандартные условия договора.

4. Сотрудничество с дебитором в лице ООО «Нижнекамская ТЭЦ» предполагает договорные отношения, базирующиеся на условиях предварительной оплаты.

Подводя итоги, можно отметить, что рейтинговая оценка дебиторов является одним из ключевых индикаторов оптимизации управления дебиторской задолженностью. Методика позволяет оценить не только платежеспособность своего контрагента, но также эффективно управлять кредитными рисками, тем самым, минимизируя отвлечение денежных средств из хозяйственного оборота организации.

Список литературы

1. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – С. 127–139.
2. Официальный сайт ООО «Нижнекамская ТЭЦ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nktec.tatneft.ru>
3. Официальный сайт АО «Татэнергобыт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tatenergobyt.ru>
4. Официальный сайт АО «Казанская теплосетевая компания» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ktk.tatenergo.ru>
5. Официальный сайт АО «ТГК Уруссинская ГРЭС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urgres.ru>

Горбачева Лилия Александровна
студентка

Донцова Виктория Сергеевна
студентка

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
технический университет»
г. Волгоград, Волгоградская область

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ПО СУММИРОВАННОМУ УЧЕТУ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Аннотация: в статье представлены основные вопросы, касающиеся начисления заработной платы работникам по суммированному учету рабочего времени. Работникам при таком режиме полагаются дополнительные выплаты при работе в условиях, отклоняющихся от нормальных.

Ключевые слова: суммированный учет рабочего времени, оплата труда, нормы трудового права.

Трудовой кодекс Российской Федерации устанавливает нормальную продолжительность рабочего времени, которая не может быть больше 40 часов в неделю (ч. 3 ст. 91 ТК РФ). Однако в силу условий производства, а также при выполнении отдельных видов работ sobлюдности нормальную продолжительность рабочего времени не представляется возможным. В таких случаях работодатель вводит суммированный учет рабочего времени, при котором может не соблюдаться норма о ежедневной или еженедельной продолжительности рабочего времени.

Суммированный учет осуществляется по итогам выбранного работодателем периода: месяца, квартала или года. Данный вид учета допускается, когда

по условиям производства ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени не может быть соблюдена (ст. 104 ТК РФ).

Система оплаты труда устанавливается работодателем самостоятельно (ст. 135 ТК РФ). Если сотрудник отработал все смены по графику за месяц (норму, установленную работодателем), он должен получить оклад полностью. При этом не имеет значения, какой была норма часов в этом месяце по производственному календарю.

Однако если работник отработал месяц не полностью, заработную плату нужно начислить пропорционально отработанному времени (ст. 93 ТК РФ, ч. 3 ст. 155 ТК РФ), то есть количеству часов, фактически отработанных сотрудником за месяц. Необходимо рассчитать стоимость одного часа работы исходя из оклада сотрудника. Для расчета часовой тарифной ставки используется норма рабочих часов нужного месяца по производственному календарю или среднемесячное число рабочих часов за год.

В первом случае выше вероятность колебаний зарплаты в зависимости от рабочих часов в месяце по производственному календарю. Государственные органы рекомендуют придерживаться второго варианта (Письмо Минтруда России от 9 июля 2002 г. №1202-21).

Законом не определен порядок расчета часовой тарифной ставки исходя из оклада. Выбор способа расчета остается за работодателем. Необходимо учитывать, что если сотрудник отсутствовал на работе по уважительным причинам (отпуск, болезнь и т. п.), он не обязан отработывать это время. В этих случаях норма рабочего времени по производственному календарю уменьшается на количество часов по графику, которое сотрудник отсутствовал.

Существует мнение, что даже когда работнику установлен оклад и он отработал все смены по графику в месяце, необходимо определять часовую тарифную ставку и рассчитывать зарплату за фактически отработанное время (Письмо Минтруда России от 24 мая 2013 г. №14-1-1061). Представляется, что эта позиция формально противоречит статье 129 Трудового кодекса, определяющей оклад как фиксированный размер оплаты труда за месяц.

Тем не менее, если в организации установлен суммированный учет рабочего времени, предпочтительнее изначально установить сотрудникам оплату исходя из часовой тарифной ставки. В этом случае часовая ставка будет закреплена в трудовом договоре, что позволит снизить риски споров по вопросам начисления зарплаты.

Если в организации ведется суммированный учет рабочего времени сверхурочной является работа сверх нормального числа рабочих часов за учетный период (ч. 3 ст. 99 ТК РФ). Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы – не менее чем в двойном размере (ч. 3 ст. 152 ТК РФ). Она оплачивается по окончании учетного периода. Однако Трудовой кодекс не определяет механизм оплаты переработки нормального числа рабочих часов за учетный период.

Минздравсоцразвития России высказало мнение, что статья 152 Трудового кодекса устанавливает единый порядок оплаты часов сверхурочной работы. Поэтому работа сверх нормального числа рабочих часов за учетный период оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, а за все остальные часы – не менее чем в двойном размере (письмо Минздравсоцразвития России от 31 августа 2009 г. №22-2-3363).

Для компании удобнее определить конкретные размеры оплаты сверхурочной работы коллективным договором, локальным актом или трудовым договором.

На практике также часто встречается, что некоторые работодатели оплачивают труд в нерабочий праздничный день в одинарном размере (исходя из размера оклада). Они считают, что при суммированном учете рабочего времени праздничный день включен в график и оплачивается как обычный рабочий день.

В законе сказано, что труд в нерабочий праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере (ч. 3 ст. 153 ТК РФ). Работникам, получающим оклад, необходимо доплатить не менее одинарной ставки сверх оклада (так как при суммированном учете рабочего времени работа в праздничные дни включается в месячную норму рабочего времени). По окончании учетного периода при подсчете сверхурочных часов работа в праздничные дни, выполненная сверх нормы рабочего времени, не учитывается, поскольку она уже оплачена в двойном размере.

Если оплатить труд в нерабочий праздничный день в одинарном размере, существует риск, что сотрудник обратится в Гострудинспекцию. По результатам проверки работодатель может быть привлечен к административной ответственности. Должностным лицам грозит штраф в размере от 1000 до 5000 рублей, юридическим лицам – от 30 000 до 50 000 рублей (ст. 5.27 КоАП РФ). За повторное нарушение штрафы еще существенней. Кроме того, за частичную невыплату зарплаты свыше трех месяцев предусмотрена уголовная ответственность (ст. 145.1 УК РФ). Однако, по статистике, работники редко обращаются в ГИТ с такими жалобами.

При увольнении сотрудника в связи с ликвидацией организации либо сокращением штата ему выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка. Также за ним сохраняется средний месячный заработок (с зачетом выходного пособия) на период трудоустройства, но не свыше двух (в исключительных случаях, по решению органа службы занятости, – трех) месяцев со дня увольнения (ст. 178 ТК РФ).

В данном случае для определения среднего заработка сотрудника используется средний часовой заработок (п. 13 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы).

По общему правилу, расчетный период – это 12 календарных месяцев до увольнения. Если работник подлежит увольнению в последний день месяца, этот месяц включается в расчетный период. Когда увольнение происходит в другой день месяца, расчетным периодом будут предыдущие 12 календарных месяцев до месяца увольнения (ст. 139 ТК РФ, п. 4 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы).

Выходное пособие рассчитывается путем умножения среднего часового заработка на количество рабочих часов в месяце, который следует за днем увольнения сотрудника. Однако в этом месяце работник уже не включается в график. Поэтому нужно определить количество часов, которые сотрудник должен был бы отработать в течение месяца, следующего за датой увольнения, по производственному календарю.

Суммированный учет рабочего времени – это специализированный вид учета, который вправе применять только те учреждения, где из-за специфики деятельности не может быть установлена нормальная продолжительность рабочего времени, предусмотренная для каждой категории сотрудников. Работникам при таком режиме полагаются дополнительные выплаты при работе в условиях, отклоняющихся от нормальных (работе

в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, сверхурочной работе). Данные выплаты предусмотрены трудовым законодательством, и их размеры могут быть определены коллективным договором или локальным нормативным актом предприятия, но не ниже размеров, установленных ТК РФ и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016), (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 07.03.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.03.2017).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 07.03.2017).
4. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 №922 (ред. от 10.12.2016) «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».
5. Письмо Минтруда РФ от 9 июля 2002 г. №1202-21 «О часовой тарифной ставке и норме рабочего времени на определенные периоды».
6. Письмо Минтруда России от 24 мая 2013 г. №14-1-1061 «О вопросах, связанных с оплатой труда работников, а также с трудовой деятельностью иностранных граждан в России».
7. Письмо Минздравсоцразвития РФ от 31.08.2009 №22-2-3363 «Об оплате сверхурочной работы при суммированном учете рабочего времени».
8. Совершенствование процедуры оценки финансовых результатов с применением механизма корректировки показателей на уровень инфляции / Н.В. Кетько, М.А. Коваженков, О.А. Любичина, Ю.Н. Маслова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – №6. – С. 160–165.
9. Как начислять заработную плату при суммированном учете рабочего времени? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.buhonline.ru/forum/index?g=posts&t=253072> (дата обращения: 21.04.2017).

Кривец Ксения Олеговна

магистрант

Калужский филиал

ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Калуга, Калужская область

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация: в статье рассматривается классификация затрат для целей управленческого учета и отражение различных пунктов затрат в бухгалтерском учете при применении разных подходов к классификации затрат. Автором отмечено, что управленческий учет предусматривает взаимосвязь затрат и доходов с действиями руководителей подразделений, ответственных за расходование соответствующих ресурсов.

Ключевые слова: управленческий учет, классификация затрат, виды затрат.

Производственная деятельность объединяет в своем составе несколько сфер: основное и вспомогательное производство, освоение новых видов изделий, разработку новых технологий. Непосредственно основное производство состоит из многочисленных технологических операций и нескольких процессов.

Принципы группировки затрат для исчисления себестоимости не подходят для обеспечения контроля и регулирования расходов организации, потому что производственные ресурсы целесообразнее контролировать по местам их возникновения. Тогда возникает необходимость в организации системы учета производственных затрат, основанной на распределении затрат между отдельными участками производства. Учет должен предусматривать взаимосвязь затрат и доходов с действиями руководителей подразделений ответственных за расходование соответствующих ресурсов.

Основная цель классификации – обеспечить информацией систему контроля и регулирования затрат на производство.

Система контроля – это коммуникационная сеть, при которой управляют производственной деятельностью в целом и затратами в частности. Она обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства [2, с. 65].

Важна эффективность совокупного функционирования элементов системы как целого в достижении единой цели. Здесь можно сказать, что в условиях рыночных отношений происходит объективная интеграция методов управления в единую систему управленческого учета, что было не так эффективно в условиях централизованно управлявшейся экономики.

В качестве флагманских задач бухгалтерского управленческого учета можно рассматривать подготовку информативного массива, предназначенного для внутреннего пользования. Данный объем информации является необходимым для принятия соответствующих управленческих решений при условии своевременного доведения данной информации до руководства администрации организации, что подчеркивает актуальность данной темы.

Управленческие решения, в большинстве своем, ориентируются на ближнюю перспективу. Отсюда следует, что руководство нуждается в более детализированной информации относительно расходов и доходов. Таким образом, можно классифицировать такие виды затрат, характерные для выполнения расчетов в связи с принятием управленческих решений:

- переменные, постоянные, условно-постоянные в зависимости от реагирования на изменение объемов производства (продаж);
- ожидаемые затраты, учитываемые и не учитываемые в расчетах при принятии решений;
- безвозвратные затраты (затраты истекшего периода);
- вмененные затраты (или упущенная выгода организации);
- планируемые и непланируемые затраты.

Кроме того, управленческому учету присущи предельные и приростные затраты и доходы [2, с. 57].

Далее будет рассмотрен такой вид затрат, как переменные, постоянные, условно-постоянные затраты.

Возрастание переменных затрат или их уменьшение находится в пропорциональной зависимости от объема произведенной продукции, оказанных услуг, товарооборота. Иными словами, изменение переменных затрат находится в прямой зависимости от деловой активности организации, организации и т. д. При этом переменным характером отличаются

так же и непроизводственные затраты. В качестве примера производственных затрат можно рассматривать прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, затраты на вспомогательные материалы и покупные полуфабрикаты.

Переменными затратами характеризуется стоимость непосредственно продукции, всеми остальными постоянными затратами характеризуется непосредственно стоимость самой организации. Однако, стоимость организации не всегда является интересной для рынка, который больше интересуется стоимостью непосредственно продукта [1, с. 38].

Совокупные переменные затраты отличаются линейной зависимостью от уровня деловой активности организации, переменные на определенную единицу продукции являются постоянной величиной.

В качестве непроизводственных переменных затрат можно рассматривать, например, расходы, связанные с упаковкой продукции, транспортные расходы на ее доставку потребителям, но которые не могут быть возмещены покупателями; комиссионное вознаграждение посреднику за продажу товара, имеющее прямую зависимость от объемов продаж.

Такой вид затрат, как производственные, относимые к неизменным затратам в течение отчетного периода, являются независимыми от показателей деловой активности организации. Они носят название постоянных производственных затрат [10, с. 97]. Эти затраты являются постоянными даже при изменении показателей объема производства либо продаж. В качестве примера постоянных затрат можно рассматривать расходы на рекламную деятельность, арендную плату, амортизацию основных средств и нематериальных активов. При этом зачастую управленческие решения принимаются уже с расчетом учета постоянных затрат и расчета уровня деловой активности организации в будущем.

В реальной жизни чрезвычайно редко можно встретить издержки, по своей сути являющиеся исключительно постоянными или переменными. Экономические явления и связанные с ними затраты с точки зрения содержания значительно сложнее, и поэтому издержки являются условно-переменными (или условно-постоянными) [2, с. 104]. Условно-переменные (условно-постоянные) затраты содержат как переменные, так и постоянные компоненты. В качестве примера можно привести оплату пользования телефоном, состоящую из фиксированной абонентной платы (постоянная часть) и оплаты междугородних переговоров (переменное слабое).

Аналогичную структуру имеет ряд налогов. Так, налог на доходы физических лиц, совокупный доход которых в 2001 г. был менее 100 тыс. руб., рассчитывается по ставке 13% (постоянная часть), а доходы, превышающие установленный предел, пересчитываются по прогрессивной ставке, и в этой части величина налога носит переменный характер [9, с. 46]. Аналогичным образом в целях налогообложения нормируются представительские и рекламные расходы, и рассчитанная по такой методике сумма налога оказывается условно-переменной.

Для целей управления – оценки эффективности деятельности организации, анализа его безубыточности, гибкого финансового планирования, принятия краткосрочных управленческих решений и решения других вопросов – необходимо описать поведение издержек вышеприведенной формулой, т.е. разделить их на постоянную и переменную части. В теории

и практике управленческого учета существует ряд методов, позволяющих решить эту задачу. В частности, это методы корреляции, наименьших квадратов и метод высшей и низшей точек, который на практике оказывается наиболее простым.

Затраты, принимаемые и не принимаемые в расчет при оценках. Процесс принятия управленческого решения предполагает сравнение между собой нескольких альтернативных вариантов с целью выбора из них наилучшего [3, с. 78]. Сравнимые при этом показатели можно разбить на две группы: первые остаются неизменными при всех альтернативных вариантах, вторые варьируются в зависимости от принятого решения. Когда рассматривается большое количество альтернатив, отличающихся друг от друга по многим показателям, процесс принятия решения усложняется, поэтому целесообразно сравнивать между собой не все показатели, а лишь показатели второй группы, т.е. те, которые от варианта к варианту меняются. Эти затраты, отличающие одну альтернативу другой, часто в управленческом учете называют релевантными [8, с. 23]. Они учитываются при принятии решений. Показатели первой группы, напротив, не принимаются в расчет при оценках. Бухгалтер-аналитик представляя руководству исходную информацию для выбора оптимального решения, таким образом готовит свои отчеты, чтобы они содержали лишь релевантную информацию.

Безвозвратные затраты. Это истекшие затраты, которые ни один альтернативный вариант не способен откорректировать. Другими словами, эти произведенные ранее затраты не могут быть изменены никакими управленческими решениями. Безвозвратные затраты не учитываются при принятии решений.

Вмененные (воображаемые) затраты. В управленческом учете для принятия решения иногда необходимо начислить или приписать затраты, которые могут реально и не состояться в будущем. Такие затраты называются вмененными. По существу, это упущенная выгода организации. Это возможность, которая потеряна или которой жертвуют ради выбора альтернативного управленческого решения.

Приростные и предельные затраты. Приростные затраты являются дополнительными и возникают в результате изготовления или продажи дополнительной партии продукции. В приростные затраты могут включаться, а могут и не включаться постоянные затраты. Если постоянные затраты изменяются в результате принятого решения, то их прирост рассматривается как приростные затраты. Если постоянные затраты не изменяются в результате принятого решения, то приростные затраты будут равны нулю [4, с. 54]. Аналогичный подход применяется в управленческом учете и к доходам. Планируемые и непланируемые затраты.

Планируемые – это затраты, рассчитанные на определенный объем производства. В соответствии с нормами, нормативами, лимитами и сметами они включаются в плановую себестоимость продукции. Непланируемые – затраты, не включаемые в план и отражаемые только в фактической себестоимости продукции. При использовании метода учета фактических затрат и калькулирования фактической себестоимости бухгалтер-аналитик имеет дело с непланируемыми затратами [7, с. 32].

Рассмотренные выше классификации затрат не решают всех задач по контролю за ними. Как правило, продукция в процессе своего изготовления проходит ряд последовательных стадий в различных подразделениях организации.

Располагая сведениями о себестоимости продукции, невозможно точно определить, как распределяются затраты между отдельными производственными участками (центрами ответственности). Эту задачу можно решить, если установить связь затрат и доходов с действиями лиц, ответственных за расходование ресурсов. Такой подход в управленческом учете назван учетом затрат по центрам ответственности.

В целях контроля и регулирования уровня затрат применяется их следующая классификация:

- регулируемые и нерегулируемые;
- эффективные и неэффективные;
- в пределах норм (сметы) и отклонений от норм; контролируемые и неконтролируемые [5, с. 43].

Регулируемые – затраты, зарегистрированные по центрам ответственности, величина которых зависит от степени их регулирования со стороны менеджера. В целом в организации все затраты регулируемы, но не все затраты могут регулироваться на низших уровнях управления. Например, администрация организации имеет право регулировать приобретение производственных запасов, нанимать людей на работу, организовывать отдельные производственные участки, цехи и т. д. В то же время на такие затраты не влияет руководитель низшего звена управления. Затраты, на которые не влияет менеджер данного центра ответственности, называют нерегулируемыми со стороны этого менеджера. Так, мастер заготовительного участка не может влиять на затраты по оплате труда конструкторского отдела и т. п.

Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые предусмотрено в отчетах об исполнении сметы по центрам ответственности. Такое решение позволяет выделить сферу ответственности каждого менеджера и оценить его работу в части контроля за затратами подразделения организации. Оценка управленческой деятельности строится и на классификации затрат на эффективные и неэффективные. Эффективные – затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты [6, с. 45].

Неэффективные – расходы непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт; это потери на производстве. К ним относятся потери от брака, простоев, недостатки незавершенного производства и материальных ценностей на общезаводских складах и цеховых кладовых, порча материалов и др. Обязательность выделения неэффективных расходов диктуется тем, чтобы не допустить проникновения потерь в планирование и нормирование. кой вид затрат,

Деление затрат на расходы в пределах норм (сметы) и отклонений от норм применяют в текущем учете хода производства. Оно служит для определения эффективности работы подразделений путем оценки соответствия фактических затрат нормативным (плановым) или фактической себестоимости ее нормативному (плановому) уровню [2, с. 56].

Для обеспечения действенности системы контроля за затратами их группируют на контролируемые и неконтролируемые.

К контролируемым относят затраты, которые поддаются контролю со стороны субъектов, т. е. лиц, работающих в организации. Особо важно выделение контролируемых затрат в организациях с многоцеховой организационной структурой. По своему составу они отличаются от регулируемых, так как имеют целевой характер и могут быть ограничены какими-то отдельными расходами. Например, в организациях необходимо проконтролировать расход запасных частей для ремонта оборудования, находящегося во всех подразделениях организации.

Неконтролируемые затраты – это расходы, не зависящие от деятельности субъектов управления [7, с. 301]. Например, переоценка основных фондов, повлекшая за собой увеличение сумм амортизационных отчислений, изменения цен на топливно-энергетические ресурсы и другие подобные расходы.

Таким образом, управленческий учет предусматривает взаимосвязь затрат и доходов с действиями руководителей подразделений ответственных за расходование соответствующих ресурсов, а главное назначение учета затрат на производство – контроль за производственной деятельностью и управление затратами на ее осуществление.

Для этого используют разные варианты классификации затрат на производство: затраты, используемые для калькулирования и оценки готовой продукции; затраты, данные о которых являются основанием для принятия решений и планирования; затраты, используемые в системе контроля и регулирования; и другие.

Список литературы

1. Астахов В.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / В.П. Астахов. – М., 2012. – 832 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / М.А. Вахрушина. – 2-е изд., док. и пер. – М.: ИКФ Омега; Л.: Высш. Шк., 2012. – 528 с.
3. Волкова О.Н. Управленческий учет: Учебник. / О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби. Проспект, 2014. – 472 с.
4. Головизина А.Т. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / А.Т. Головизина, О.Н. Архипова. – М.: ТК Велби, 2013. – 80 с.
5. Палий В.Ф. Финансовый учет: Учебник / В.Ф. Палий, В.В. Палий. – 2-е изд. – М.: ФБК-Пресс, 2011. – 376 с.
6. Пасько А.И. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / А.И. Пасько. – М.: Кнорус, 2015. – 288 с.
7. Патров В.В. О новом плане счетов бухгалтерского учета: Учебное пособие / В.В. Патров – М.: Финансы и статистика, 2011. – 80 с.
8. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: Учебник / Н.Н. Федорова. – М.: ТК Велби, 2013. – 273 с.
9. Хоргрен У.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / У.Т. Хоргрен, Дж. Фостер. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 394 с.
10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфа-М, 2013. – 273 с.
11. Гончарова А.А. Затраты: учет и их квалификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-66677> (дата обращения: 16.02.2017).

Савченко Екатерина Владимировна
студентка

Еремина Ирина Викторовна
д-р экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

***Аннотация:** по мнению авторов, ситуация на финансовом рынке предопределяет условия развития и становления новых экономических отношений. В современных условиях макроэкономической нестабильности на первый план выходит сравнение предприятиями финансовой устойчивости и стабильности финансового состояния. Состояние и эффективное использование активов прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Денежные потоки являются одним из наиболее важнейших финансовых активов предприятия. Денежное обращение отображает отношения между участниками процесса производства, распределения, потребления, а потому имеет свои специфические рычаги влияния на ход и результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.*

Ключевые слова: денежные потоки, денежные активы.

Актуальность темы обусловлена значением правильно организованного учета денежных потоков в организации для ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Денежные средства представляют собой аккумулированные в денежной форме активы организации, находящиеся в ее кассе в виде наличных денег и денежных документов, на банковских расчетных, валютных и специальных счетах, в выставленных аккредитивах, чековых книжках, переводах в пути и пр. Объемом имеющихся у организации денег, как важнейшего средства платежа по обязательствам, определяется платежеспособность организации – одна из важнейших характеристик ее финансового положения.

Денежные средства находятся в постоянном движении. Ими рассчитываются с поставщиками и подрядчиками, с покупателями, с заказчиками, с бюджетом и внебюджетными фондами, с банками, с работниками, с различными юридическими и физическими лицами. Платежеспособными считаются организации, обладающие достаточным количеством денежных средств для расчетов по имеющимся у них текущим обязательствам. Но всякие излишние запасы денежных средств приводят к замедлению их оборота, а в условиях инфляции – и к прямым потерям за счет их обесценивания. Поэтому эффективное управление денежными потоками имеет важное значение для всей предпринимательской деятельности организации.

Все это придает особое значение *учету денежных средств* как важнейшему инструменту управления денежными потоками, контролю сохранности, законности и эффективности использования денежных средств, поддержания повседневной платежеспособности организации.

Основными функциями бухгалтерского аппарата по *учету денежных средств* являются обеспечение контроля за соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины, эффективностью использования собственных и заемных денежных средств, обеспечение сохранности денежной наличности и документов в кассе. Поэтому основными задачами *бухгалтерского учета* денежных средств являются:

- контроль правильности документального оформления, законности и целесообразности операций с наличными и безналичными денежными средствами, полное и своевременное отражение их в учете;

- обеспечение сохранности денежных средств и документов в кассе, регулярное проведение *инвентаризаций*, выявление их результатов и организация своевременного взыскания с виновников недостач;

- обеспечение своевременности, полноты и достоверности расчетов по всем видам платежей и поступлений, взыскание дебиторской и погашения *кредиторской задолженностей*;

- выявление возможностей более рационального использования и вложения свободных денежных средств.

Бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения, организации расчетов и кредитования. Контроль за движением денежных средств, расчетами и банковским кредитом является одной из основных задач для предприятий.

Искусство управления денежными потоками заключается не в том, чтобы накопить как можно больше денег, а в оптимизации их запасов, в стремлении к такому планированию денежных потоков, чтобы к каждому очередному платежу по обязательствам организации ей было обеспечено поступление денег от покупателей или дебиторов при сохранении необходимых резервов. Такой подход позволяет сохранять текущую (повседневную) платежеспособность и извлекать дополнительную прибыль за счет инвестиций временно свободных денег.

Все это придает особое значение анализу денежных средств как важнейшему инструменту управления денежными потоками, контролю сохранности, законности и эффективности использования денежных ресурсов, поддержания повседневной платежеспособности организации.

Список литературы

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2014.
2. Кокина Т.Н. Раскрытие информации в отчете о движении денежных средств по российским и международным стандартам // Бухгалтерская отчетность организации – 2014. – №2. – С. 24–27.
3. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 336 с.
4. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2014. – 752 с.

Хорякова Сюзанна Владимировна

аспирант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Новосибирская область

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ ПОСТОЯННЫХ И ВРЕМЕННЫХ РАЗНИЦ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Аннотация: в статье рассмотрены основные причины возникновения расхождений в бухгалтерском и налоговом учете финансовых результатов экономических субъектов в рамках правового поля в современных условиях хозяйствования. Предложены макеты аналитических регистров налогового учета постоянных и временных разниц, позволяющих формировать надежную информацию при исчислении налога на прибыль организаций.

Ключевые слова: постоянные разницы, временные разницы, доходы, расходы, налог на прибыль организаций, регистры налогового учета.

В современных условиях хозяйствования, возникают расхождения в доходах и расходах, по данным бухгалтерского учета и налогового учета, что приводит к значительным сложностям при исчислении налога на прибыль организаций.

В соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [6], расхождения между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью (убытком) образуются в результате несоответствий в правилах признания доходов и расходов [3], в налоговом законодательстве и нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету.

Необходимо систематизировать постоянные и временные разницы, выявить причины их возникновения, определить влияние на величину налога на прибыль организаций и обозначить возможность отражения разниц в бухгалтерском учете.

К постоянным разницам относят:

– доходы и расходы, оказывающие влияние на формирование бухгалтерской прибыли (убытка), не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций (предприятий) в отчетном и последующих периодах;

– доходы и расходы, учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль в отчетном периоде, при этом не признаются для целей бухгалтерского учета отчетного и последующих периодов.

Следовательно, постоянные разницы уменьшают или увеличивают налог на прибыль. Основные причины влияния постоянных разниц на величину налога на прибыль:

1. Доходы учитываются в бухгалтерском учете и не признаются в налоговом:

$$Д(БУ) > Д(НУ), \quad (1)$$

при этом расчет постоянных разниц, налоговых активов происходит следующим образом:

$$Д(БУ) - Д(НУ) = ВПР, \quad (2)$$

$$\text{ВПР} * \text{НС} = \text{ПНА}, \quad (3)$$

где Д (БУ) – доходы организаций, признаваемые в бухгалтерском учете,
Д (НУ) – доходы организаций для целей налогообложения,
ВПР – вычитаемые постоянные разницы,
НС – налоговая ставка,
ПНА – постоянные налоговые активы.

2. Доходы учитываются в налоговом учете и не признаются в бухгалтерском:

$$\text{Д (БУ)} < \text{Д (НУ)}, \quad (4)$$

при этом расчет постоянных разниц, налоговых обязательств осуществляется:

$$\text{Д (БУ)} - \text{Д (НУ)} = (- \text{НПР}), \quad (5)$$

$$(- \text{НПР}) * \text{НС} = (- \text{ПНО}), \quad (6)$$

где НПР – налогооблагаемые постоянные разницы,

ПНО – постоянные налоговые обязательства.

3. Расходы, признаваемые в налоговом и не учитываемые в бухгалтерском учете:

$$\text{Р (БУ)} < \text{Р (НУ)}, \quad (7)$$

при этом расчет постоянных разниц, налоговых активов происходит следующим образом:

$$\text{Р (БУ)} - \text{Р (НУ)} = (- \text{ВПР}), \quad (8)$$

$$(- \text{ВПР}) * \text{НС} = (- \text{ПНА}), \quad (9)$$

где Р (БУ) – расходы организаций, признаваемые в бухгалтерском учете,
Р (НУ) – расходы организаций для целей налогообложения.

4. Расходы, признаваемые в бухгалтерском учете и не учитываемые в налоговом:

$$\text{Р (БУ)} > \text{Р (НУ)}, \quad (10)$$

при этом расчет постоянных разниц и налоговых обязательств осуществляется:

$$\text{Р (БУ)} - \text{Р (НУ)} = \text{НПР}, \quad (11)$$

$$\text{НПР} * \text{НС} = \text{ПНО}. \quad (12)$$

В случаях превышения суммы доходов в налоговом учете по сравнению с данными бухгалтерского и превышение суммы расходов в бухгалтерском учете по сравнению с налоговым, оказывает положительное влияние на величину налога на прибыль организаций. Превышение доходов в бухгалтерском учете над налоговым отрицательно влияет на формирование налога на прибыль.

Можно отметить наиболее распространенные ситуации возникновения постоянных разниц:

1) при доходах, учитываемых в бухгалтерском учете, но не признаваемых налоговым, в виде [5]:

– средств и иного имущества, полученные в качестве безвозмездной помощи (содействия);

– имущества, полученного в рамках целевого финансирования;

– кредиторской задолженности по уплате налогов, пеней, штрафов перед бюджетом (внебюджетными фондами); при этом постоянная разница равна сумме дохода в бухгалтерском учете, признаваемого в соответствии с законодательством или по решению Правительства Российской Федерации;

– положительной разницы, возникшей при переоценке ценных бумаг по рыночной стоимости;

2) при доходах, учитываемых в налоговом учете [5], но не признаваемых в бухгалтерском, в виде сумм:

– направленных на обучение работника в случае его увольнения до окончания действия трудового договора;

– от продажи товаров (работ, услуг) по ценам ниже рыночных.

3) при расходах, учитываемых для целей налогообложения, но не признаваемых в бухгалтерском учете, в виде:

– амортизации нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования;

– амортизационных отчислений по объектам основных средств некоммерческой организации за счет доходов от предпринимательской деятельности;

– расходов на приобретение земельных участков, включенных в первоначальную стоимость в бухгалтерском учете, входящих в состав расходов в налоговом;

4) при расходах, учитываемых в бухгалтерском учете, но не признанных в налоговом, в виде:

– недостачи или порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей;

– взносов по договорам добровольного личного страхования, долгосрочного страхования жизни;

– расходов по уплате процентов на приобретение жилого помещения;

– компенсаций, связанных с увеличением цен;

– представительских расходов.

Согласно ПБУ 18/02 [6], сведения о постоянных разницах в бухгалтерском учете формируются на основании первичных документов – на счетах бухгалтерского учета или в другом порядке, который определяется организацией самостоятельно. По нашему мнению, постоянные разницы подлежат учету системно в бухгалтерских регистрах (или на забалансовых счетах).

С этой целью, необходимо ввести субсчета:

– вычитаемые постоянные разницы между доходами в бухгалтерском и налоговом учете;

– налогооблагаемые постоянные разницы между доходами в бухгалтерском и налоговом учете;

– вычитаемые постоянные разницы между расходами в бухгалтерском и налоговом учете;

– налогооблагаемые постоянные разницы между расходами в бухгалтерском и налоговом учете.

При отражении постоянных разниц в налоговом учете предлагается использовать аналитический регистр (табл. 1).

Таблица 1
Макет аналитического регистра налогового учета постоянных разниц

| № П/П | Доходы, учитываемые: | | Разницы между доходами, их влияние на величину налога на прибыль | | Расходы, учитываемые: | | Разницы между доходами, их влияние на величину налога на прибыль | |
|--------------|-------------------------------|-------------------------------|--|--------------|-------------------------------|-------------------------------|--|--------------|
| | в БУ, но не признаваемые в НУ | в НУ, но не признаваемые в БУ | положительно | отрицательно | в БУ, но не признаваемые в НУ | в НУ, но не признаваемые в БУ | положительно | отрицательно |
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | |
| <i>Итого</i> | | | | | | | | |

Источник: составлено автором.

Согласно ПБУ 18/02 [6], временные разницы – доходы и расходы, которые оказывают влияние на бухгалтерскую прибыль в отчетном периоде, а к налоговому учету принимаются в другом или других периодах [4]. Следует отметить: при числовом равенстве доходов и расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения признание их в налоговом учете полностью или частично отражается в разных периодах. Можно выделить четыре основные причины влияния временных разниц на величину налога на прибыль:

1. При доходах, учитываемых в налоговом учете раньше, чем в бухгалтерском:

$$Д(БУ) < Д(НУ), \quad (13)$$

расчет временных разниц и налоговых активов происходит следующим образом:

$$Д(БУ) - Д(НУ) = (-ВВР), \quad (14)$$

$$(-ВВР) * НС = (-ОНА), \quad (15)$$

где ВВР – вычитаемые временные разницы,

ОНА – отложенные налоговые активы.

2. При доходах, учитываемых раньше в бухгалтерском учете, чем в налоговом:

$$Д(БУ) > Д(НУ), \quad (16)$$

при этом временные разницы, налоговые обязательства рассчитываются следующим образом:

$$Д(БУ) - Д(НУ) = НВР, \quad (17)$$

$$НВР * НС = ОНО, \quad (18)$$

где НВР – налогооблагаемые временные разницы,

ОНО – отложенные налоговые обязательства.

3. При расходах, учитываемых раньше в бухгалтерском учете, чем в налоговом учете:

$$Р(БУ) > Р(НУ), \quad (19)$$

расчет временных разниц, налоговых активов осуществляется:

$$P(БУ) - P(НУ) = ВВР, \quad (20)$$

$$ВВР * НС = ОНА. \quad (21)$$

4. При расходах, учитываемых позже в бухгалтерском учете, чем в налоговом учете:

$$P(БУ) < P(НУ), \quad (22)$$

расчет временных разниц и налоговых обязательств происходит следующим образом:

$$P(БУ) - P(НУ) = (-НВР), \quad (23)$$

$$(-НВР) * НС = (-ОНО). \quad (24)$$

Необходимо отметить: признание доходов в бухгалтерском учете раньше, чем в налоговом, а расходов – позже приводит к образованию недоимки по налогу на прибыль в текущем отчетном периоде и необходимости доплаты в следующем. Соответственно, если расходы в бухгалтерском учете признаются раньше, чем в налоговом, а доходы – позже, образуется переплата налога на прибыль в отчетном периоде; в следующих отчетных периодах возникает необходимость уменьшения величины налога на прибыль организаций [2].

Наиболее распространённые ситуации возникновения временных разниц:

1) по доходам, учитываемым раньше в налоговом учете, чем в бухгалтерском, вследствие:

- различного порядка признания в бухгалтерском и налоговом учете дохода в виде процентов по предоставленному займу;

- несовпадения момента признания в бухгалтерском и налоговом учете доходов в виде безвозмездных поступлений (кроме денежных средств);

- отражения доходов в бухгалтерском учете из-за допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, в целях налогообложения – в виде авансов при использовании кассового метода.

2) по доходам, учитываемым раньше в бухгалтерском учете, чем в налоговом, вследствие различий:

- различие в датах признания полученных дивидендов от долевого участия;

- в признании выручки от продажи товаров (работ, услуг);

3) по расходам, признанным раньше в бухгалтерском учете, чем в налоговом, в виду:

- разных способов начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;

- различных способов списания материалов;

- неодинаковых способов признания коммерческих и управленческих расходов;

4) по расходам, учитываемым позже в бухгалтерском учете, чем в налоговом, по причинам различия:

- методов начисления амортизации;

- моментов признания расходов, связанных с приобретением прав использования интеллектуальной собственности;

- правил признания процентов за предоставленные денежные средства во временное пользование (займы и кредиты).

Необходимо вести раздельный учет временных разниц по видам активов и обязательств. Данный учет можно вести как по счетам бухгалтерского учета, так и на забалансовых счетах, в аналитических регистрах налогового учета (используя субсчета):

- вычитаемые временные разницы между доходами бухгалтерского и налогового учета;
- налогооблагаемые временные разницы между доходами бухгалтерского и налогового учета;
- вычитаемые временные разницы между расходами бухгалтерского и налогового учета;
- налогооблагаемые временные разницы между расходами бухгалтерского и налогового учета.

Налоговый учет временных разниц может быть представлен в виде регистра (табл. 2).

Результаты реализации приведенных предложений по выявлению причин возникновения постоянных и временных разниц, их влияние на величину налога на прибыль, создают необходимую базу для формирования в бухгалтерском и налоговом учете показателей позволяющих обеспечивать организации-плательщиков налога на прибыль достоверной информацией, адекватно отражающую сложные и динамичные процессы современной хозяйственной жизни экономических субъектов.

Список литературы

1. Надеждина С.Д. Прибыль организаций: бухгалтерский и налоговый учет: Монография / С.Д. Надеждина, Н.И. Воронина. – Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2009. – 156 с.
2. Надеждина С.Д. Организация аналитического учета при расчетах с бюджетом по налогу на прибыль / С.Д. Надеждина, Ж.А. Зимарева // *Налоги и экономика*. – 2007. – №1 (73). – С. 12–17.
3. Надеждина С.Д. Методология и практика формирования финансовых результатов и налогообложение прибыли субъектов предпринимательской деятельности: монография / С.Д. Надеждина, В.А. Камышан, В.М. Лукьяненко, Д.О. Терещенко; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – 188 с.
4. Надеждина С.Д. Бухгалтерский учет – информационная основа экономического измерения финансового результата и налогообложения прибыли организаций. Мы продолжаем традиции русской статистики / С.Д. Надеждина, В.М. Лукьяненко // *Сб. докладов международ. научно-практ. конф. «1 Открытый российский статистический конгресс»* (Новосибирск, 20–22 октября 2015 г.): В 4 т. Т. 2. Информационные системы, базы данных, экономические измерения / Российская ассоциация статистиков; Федеральная служба государственной статистики РФ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – С. 565–571.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. 03.04.2017).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), утверждено Приказом Минфина России от 10.12.2002 №114н (ред. от 06.04.2015).

Таблица 2

Макет аналитического регистра налогового учета временных разниц

| № п/п | Хозяй- ственная опера- ция | Остаток временных разниц на начало отчетного периода | | | | Временные разницы, начисленные в отчетном периоде | | | | Временные разницы, списанные в отчетном периоде | | | | Остаток временных разниц на конец отчетного периода | | | |
|--------------|-------------------------------------|--|----------------------------|----------------------|----------------------------|---|----------------------------|----------------------|----------------------------|---|----------------------------|----------------------|----------------------------|---|----------------------------|----------------------|----------------------------|
| | | ВВР | | НВР | | ВВР | | НВР | | ВВР | | НВР | | ВВР | | НВР | |
| | | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами | м/у дохо- дами | м/у рас- хо- дами |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Итого</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Источник: составлен автором.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Геращенко Маужиди Мидехатовна

канд. пед. наук, доцент, преподаватель

Кукало Дарья Евгеньевна

студентка

Бадмаева Сарюна Чингисовна

студентка

Сибирский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Новосибирск, Новосибирская область

ПРИМЕНЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

***Аннотация:** статья посвящена обеспечению достоверности информации, представляемой учреждением в адрес государственных органов, предотвращению утраты контроля над активами учреждения и возникновения убытков. Авторы определяют вышеуказанное целями внутреннего финансового контроля в государственных учреждениях.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, государственные учреждения, программный продукт, IC-Финконтроль, IT-направление.*

В современных условиях разработка и внедрение процессно-ориентированного внутреннего финансового контроля для учреждений с учетом специфики их деятельности, оценки идентифицированных рисков и иных факторов является чрезвычайно актуальным вопросом, влияющим на устойчивое развитие учреждений. В этой связи важное значение имеет разработка инструментария осуществления внутреннего финансового контроля.

17марта 2014 г. вышло постановление правительства №193 для государственных учреждений, где указано, что государственные структуры обязываются планировать и осуществлять ведение ряда документов внутреннего контроля. К ним относятся карта, журнал и отчет внутреннего контроля. В них указываются что проверяется и каким образом проверяется, записываются все найденные в результате выполнения контрольных действий ошибки и составляются вышестоящей организацией по результатам анализа журналов подведомственных учреждений.

Такие письма рассылаются Федеральной службой финансово-бюджетного надзора главным распорядителям бюджетных средств.

Для организации внутреннего финансового контроля появился новая платформа «1С-Финконтроль». Программа проверяет правильность ведения учета в государственных учреждениях. Также она позволяет формировать внутренний контроль по требованиям постановления и методических указаний Министерства финансов, как в отдельных государственных учреждениях, так и в их системе. На основании составленных регламентированных отчетов и журнала операций, которые создала программа «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8», платформа осуществляет периодические проверки правильности ведения учета. После осуществления проверки имеется возможность создать карты и журнал внутреннего контроля. Главный распорядитель, непосредственно, имеет доступ к проверке подведомственные учреждения на предмет корректности ведения учета.

Еще одно преимущество программы – это осуществление нескольких уровней проверки. Можно реализовывать проверки кассовых и начисленных расходов, операций с наличными денежными средствами, количественных и суммовых остатков нефинансовых активов, правильности применения субсчетов счетов расчетов и заполнения форм бюджетной отчетности, остатков на начало года и т. д. Часть перечисленных проверок может выполняться и в самой бухгалтерии, но программа Финансовый контроль в данном случае обладает расширенным функционалом. Часть проверок в БГУ не предусмотрена.

Поэтому, данный вид программы доступен пользователям, ведущим бухгалтерский учет в любых учетных программах (не только в 1С). Она позволяет найти ошибки, которые проверяющие органы трактуют как нецелевое использование средств. В программе «1С-Финконтроль 8» проводится более углубленный анализ принятых бюджетных обязательств, проверка осуществляется не только с показателями полученных лимитов бюджетных обязательств и произведенных кассовых расходов, но и с показателями кредиторской задолженности на конец проверяемого периода.

Любые бухгалтерские процессы сопряжены с различными рисками, поэтому подходы к построению системы внутреннего финансового контроля необходимо осуществлять в соответствии со стратегией развития учреждений и их управленческой системой.

Список литературы

1. Информационные системы в экономике: Учеб. пособ. / М.М. Герашенко; РАНХиГС, Сиб. ин-т упр. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2014. – 203 с.
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru

Каширцева Александра Петровна

аспирант
ФГБОУ ВО «Московский государственный
технический университет им. Н.Э. Баумана»
г. Москва

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в представленной работе рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на производственные мощности предприятия, а как следствие, и на финансовые результаты предприятия. В статье описана важность управления производственной мощностью золотодобывающего предприятия. Автор описал систему долгосрочного и ежегодного планирования производственных и горных работ, а также предложил способ учета факторов при прогнозировании финансовых результатов золотодобывающего предприятия.*

***Ключевые слова:** золотодобывающее предприятие, прибыль, производственные мощности, факторы внутренней среды, факторы внешней среды, финансовый результат, экономико-математическое моделирование.*

Основной целью работы золотодобывающего предприятия является получение максимально возможной прибыли и максимизация стоимости бизнеса за счет осуществления производственной деятельности. Успешная производственная деятельность связана с повышением эффективности производства. Поведенные исследования по проблеме эффективности производства, позволяют предположить, что эта проблема является важной для золотодобывающих компаний. Следует заметить, что эффективное функционирование золотодобывающей компании может быть достигнуто только при условии корректной оценки факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на деятельность компании.

Для решения проблемы повышения эффективности золотодобывающего компаний в данной работе выделены и классифицированы факторы, которые оказывают влияние на финансовые и производственные результаты [2]. Эти факторы включают в себя:

1. Горно-геологические факторы (в т.ч. содержание золота в балансовых запасах, группа сложности месторождения, условия залегания золота).
2. Технические факторы (в т.ч. возможность транспортировки руды с учетом имеющегося парка техники, наличие оборудования, ограничение пропускной способности оборудования по времени использования и объемам добываемой руды, коэффициент использования оборудования, коэффициент технической готовности оборудования).
3. Технологическое факторы (в т.ч. коэффициент потерь, уровень извлечения при обогащении).

4. Экономические и рыночные факторы (в т.ч. издержки производства, цена на товарную продукцию, темпы роста отрасли).

5. Организационные факторы (в т.ч. организация горных работ, система контроля качества).

6. Экологические факторы (в т.ч. возможный ущерб земельным, воздушным, водным, рыбным ресурсам и экономическая оценка данного ущерба).

Вышеописанные факторы вызывают необходимость создания инструментов для оценки экономической эффективности разработки новых месторождений и существующего производственного процесса в золотодобывающей компании. Для учета данных факторов необходимо построение экономико-математической модели, которая позволит учесть влияние каждого фактора, на результаты работы предприятия. Данные факторы являются ограничениями при построении экономико-математической модели. В таком случае производственная мощность золотодобывающего предприятия может фигурировать в качестве результата оптимизационной модели.

Производительность предприятия по добыче золота определяется в момент его проектирования или его технического перевооружения и находит свое отражение в технико-экономическом расчете. При этом ежегодное производство предприятия по добыче должна коррелировать с производительностью перерабатывающей фабрики. Эти два процесса взаимосвязаны и постоянно должны балансироваться друг с другом. На рисунке 1 представлена взаимосвязь годового и долгосрочного планирования объемов добычи и переработки с учетом расширения производственных мощностей, опережающей эксплуатационной разведки месторождения и стратегии развития предприятия.

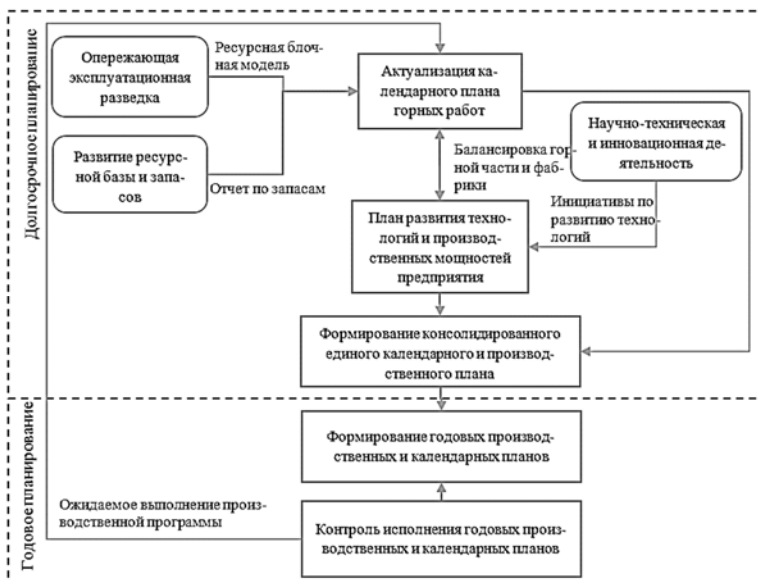


Рис. 1. Долгосрочное и годовое планирование на золотодобывающем предприятии

Расчет значения производственной мощности золотодобывающего предприятия необходимо проводить на основе исследования всего многообразия влияющих факторов. Целевой функцией модели представляет собой функцию максимизации прибыли при условии оптимального использования производственных мощностей:

$$P(\text{производственная мощность}) \rightarrow \max.$$

Наиболее важными показателями, оказывающими влияние на итоговый финансовый результат модели расчета производственной мощности, являются среднее содержание золота в руде, коэффициент извлечения золота, мощность рудника по добыче руды, фактическая производительность рудника по руде, рыночная цена золота, потери руды.

Ежегодную прибыль золотодобывающего предприятия будем определять по формуле:

$$P = C_t - Z_t,$$

где C_t – стоимость реализованной продукции, руб.;

Z_t – текущие затраты, руб.

Стоимость реализованной продукции или выручка для золотодобывающей компании определяется по формуле:

$$C_t = C_t * M_t,$$

где M_t – количество извлекаемого золота, г;

C_t – цена реализации золота, руб/г;

Сделаем корректировку по выручке на величину затрат на реализацию продукции, которые включают в себя затраты на аффинаж, охрану, транспортировку и страхование слитков:

$$C_t' = M_t * (C_t - Z_{\text{реал}}^{\text{удел}}),$$

где $Z_{\text{реал}}$ – затраты на реализацию продукции, руб/г.

Для текущих расчетов примем, что

$$Z_{\text{реал}}^{\text{удел}} = \lambda * C_t,$$

где λ – коэффициент, показывающий долю затрат на продажу готовой продукции от цены ее реализации.

Получаем:

$$C_t' = M_t * (C_t - \lambda * C_t) = M_t * C_t * (1 - \lambda)$$

Текущие затраты – агрегационный показатель, представляющий собой:

$$Z_t = Z_{\text{доб}_t} + Z_{\text{пер}_t} + Z_{\text{тран}_t} + Z_{\text{управ}_t},$$

где $Z_{\text{доб}_t}$ – затраты на добычу ГРМ (горнорудной массы). При полном производственном цикле в затраты на добычу входят такие затраты, как затраты

на буровзрывные работы, экскавацию, бульдозерные работы, затраты на общепроизводственные переделы. При этом работы по добыче ГРМ представляют собой вскрышные работы и работы по добыче руды;

$Z_{транс_t}$ – затраты на транспортировку руды с месторождения до золото-извлекающей фабрики и транспортировку вскрышной породы в отвалы;

$Z_{пер_t}$ – затраты на рудоподготовку и первичную переработку руды. При полном производственном цикле затраты на рудоподготовку и первичную переработку руды включают в себя затраты по следующим переделам: дробление, измельчение, гравитация, сгущение, флотация, цианирование, интенсивное цианирование, сорбция, обезвреживание, десорбция, электролиз, плавка, затраты на хвостовое хозяйство, затраты на общепроизводственные переделы;

$Z_{управ_t}$ – административно-управленческие расходы, в которые входят затраты на содержание офиса и автотранспорта, затраты на аренду, обучение персонала, банковские и юридические услуги, благотворительность, затраты на ФОТ с учетом отчислений административно-управленческого персонала и т. д.

Расчет затрат на добычу, транспортировку и переработку будем производить по удельным показателям затрат, таким образом получаем:

$$Z_{доб_t} = M_{доб} * Z_{доб}^{удел},$$

$$Z_{транс_t} = M_{транс} * Z_{транс}^{удел},$$

$$Z_{пер_t} = M_{пер} * Z_{пер}^{удел}.$$

Примем, что вся добываемая руда транспортируется на фабрику и идет на переработку (т.е. складов с рудой не образуется)

$$M_{доб} = M_{пер} = M_{транс} = M_{ДПТ}.$$

Количество извлекаемого золота посчитаем исходя из объема добываемой/ перерабатываемой руды с учетом содержания в руде и сквозного извлечения золота на фабрике (формула без учета потерь при добыче):

$$M_t = M_{ДПТ} \cdot \alpha \cdot \varepsilon,$$

где α – содержание золота в золотосодержащих рудах, г/т;

ε – коэффициент сквозного извлечения, %.

Учитывая вышеописанные выкладки, получаем:

$$Z_t = M_{ДПТ} * (Z_{доб}^{удел} + Z_{транс}^{удел} + Z_{пер}^{удел}) + Z_{управ_t}$$

$$C_t' = M_{ДПТ} * \alpha * \varepsilon * C_t * (1 - \lambda)$$

Легко увидеть, что прибыль предприятия можно выразить следующим образом:

$$P = M_{ДПТ} * \alpha * \varepsilon * C_t * (1 - \lambda) - M_{ДПТ} * (Z_{доб}^{удел} + Z_{транс}^{удел} + Z_{перер}^{удел}) - Z_{управ}_t$$

Отсюда следует, что:

$$P = M_{ДПТ} * \left[C_t * (1 - \lambda) * \alpha * \varepsilon - Z_{доб}^{удел} - Z_{транс}^{удел} - Z_{перер}^{удел} \right] - Z_{управ}_t$$

Собственник компании определяет уровень роста основных ключевых показателей компании и транслирует их в виде стратегических целей и задач ТОП менеджменту. К одному из таких ключевых показателей можно отнести EBITDA. EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов и начисленной амортизации.

Для золотодобывающего предприятия имеем:

$$EBITDA = P = M_{ДПТ} * \left[C_t * (1 - \lambda) * \alpha * \varepsilon - Z_{доб}^{удел} - Z_{транс}^{удел} - Z_{перер}^{удел} \right] - Z_{управ}_t$$

Пусть уровень роста ключевых показателей представляет собой безразмерную величину, обозначаемую $K_{рост}$.

Отсюда следует, что:

$$EBITDA_{прог} = EBITDA_{баз} * K_{рост},$$

в таком случае получаем:

$$EBITDA_{прог} = \left(M_{ДПТ} * \left[C_t * (1 - \lambda) * \alpha * \varepsilon - Z_{доб}^{удел} - Z_{транс}^{удел} - Z_{перер}^{удел} \right] - Z_{управ}_t \right)_{баз} * K_{рост}$$

В рамках данного исследования рассмотрим влияние коэффициента роста на объем добываемой и перерабатываемой руды:

$$M_{ДПТ_{прог}} = M_{ДПТ_{баз}} * K_{рост}.$$

С другой стороны, объем добычи/переработки можем представить с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды, как:

$$M_{ДПТ_{прог}} = M_{ДПТ_{баз}} * I_{ag}$$

где I_{ag} – интегральный показатель, отражающий влияние факторов внешней и внутренней среды (таких как: горно-геологические, технические, технологическое, экономические и рыночные, организационные, экологические) на объемы добычи и производства на золотодобывающем предприятии. Влияние факторов подлежит измерению и оценке.

Интегральный показатель предполагается рассчитывать, как среднегеометрическое показателей влияния каждого фактора. В данном расчете

применяем среднегеометрическое, так как вычисляем среднее изменение показателей, которые изменяются с течением времени. Интегральный показатель – совокупность безразмерных величин. Таким образом интегральный показатель воздействия факторов предлагается рассчитывать по следующему алгоритму:

$$I_{ag} = \sqrt[6]{I_1 * I_2 * I_3 * I_4 * I_5 * I_6},$$

где $I_1, I_2, I_3, I_4, I_5, I_6$ – агрегированные по группам локальные показатели, отображающие состояние воздействия факторов на производственные мощности золотодобывающего предприятия [4, с. 134]. Локальные показатели предлагается рассчитывать, как темпы роста каждого фактора по сравнению к соответствующему фактору в прошлом (базисном) периоде. В таблице 1 представлены варианты расчеты локальных показателей. Так же необходимо учесть, что локальные показатели могут быть рассчитаны и на основании изменения других показателей или суммы показателей, определяющих фактор.

Таблица 1

Система локальных показателей, влияющих на производственные мощности золотодобывающего предприятия

| Локальный показатель | Фактор | Методика расчета локальных показателей |
|----------------------|------------------------------|---|
| I_1 | Горно-геологический | $I_1 = \frac{B^1}{B^0}$ <p>B^0, B^1 – балансовые запасы полезных ископаемых в базовом и прогнозируемом периоде, т. В группу балансовых запасов полезных ископаемых включаются запасы категорий А, В, С1 и С2, удовлетворяющие требованиям кондиций по качеству, количеству, технологическим свойствам минерального сырья и горнотехническим условиям эксплуатации месторождения с учётом степени изученности месторождения и его географо-экономические условий [1].</p> |
| I_2 | Технический | $I_2 = \frac{n^1}{n^0}$ <p>n^0, n^1 – парк горнотранспортного оборудования необходимый для добычи и транспортировки заявленного объема ГРМ в базовом и прогнозируемом периоде, шт.</p> |
| I_3 | Технологический | $I_3 = \frac{\varepsilon^1}{\varepsilon^0}$ <p>$\varepsilon^0, \varepsilon^1$ – уровень извлечения в базовом и прогнозируемом периоде, %.</p> |
| I_4 | Экономический и/или рыночный | $I_4 = \frac{I^1}{I^0}$ <p>I^0, I^1 – инвестиции в развитие добывающего и перерабатывающего комплекса в базовом и прогнозируемом периоде, руб. К примеру, локальный показатель влияния «экономического и рыночного фактора» может быть</p> |

| | | |
|-------|-----------------|--|
| | | <p>рассчитан на основании изменения рыночной стоимости предприятия:</p> $I_4 = \frac{MVA^1}{MVA^0},$ <p>где MVA^0, MVA^1 – рыночная стоимость предприятия, руб.</p> <p>Если же при определении локального индекса будет принято решение учитывать и объем инвестиций, и рыночную стоимость предприятия, то локальный индекс предполагается рассчитывать по следующей формуле:</p> $I_4 = \sqrt[2]{\frac{I^1}{I^0} * \frac{MVA^1}{MVA^0}}.$ |
| I_5 | Организационный | <p>Оценить влияние организационных факторов затруднительно, в связи с этим предполагается сравнивать базовый и прогнозный период по затратам на АСУ (автоматизированную систему управления) промышленным комплексом.</p> $I_5 = \frac{Z_{АСУ}^1}{Z_{АСУ}^0}$ <p>$Z_{\text{э}}^0$, $Z_{\text{э}}^1$ – затраты на АСУ в базовом и прогнозируемом периоде, руб.</p> |
| I_6 | Экологический | <p>Оценить влияние экологических факторов затруднительно, в связи с этим предполагается сравнивать базовый и прогнозный период по затратам на снижение воздействия на окружающую среду, в том числе затрат на рекультивацию.</p> $I_6 = \frac{Z_{\text{э}}^1}{Z_{\text{э}}^0}$ <p>$Z_{\text{э}}^0$, $Z_{\text{э}}^1$ – затраты на экологию в базовом и прогнозируемом периоде, руб.</p> |

Руководству предприятия на основании текущего положения на предприятии необходимо задать границы уровней/ограничения для идентификации каждого локального показателя.

Факторы внешней и внутренней среды были объединены в мультипликативную модель. Факторы собирались и группировались для формирования агрегированного показателя воздействия на производственную мощность. Необходимо помнить, что в зависимости от уровня влияния локального показателя на интегральный показатель предлагается использовать прямую или обратную зависимость влияния.

Отсюда следует, что:

$$I_{ag} = \sqrt[6]{\frac{B^1}{B^0} * \frac{n^1}{n^0} * \frac{\varepsilon^1}{\varepsilon^0} * \sqrt[2]{\frac{I^1}{I^0} * \frac{MVA^1}{MVA^0} * \frac{Z_{АСУ}^1}{Z_{АСУ}^0} * \frac{Z_{\text{э}}^1}{Z_{\text{э}}^0}}}$$

Учитывая все вышесказанное имеем следующее равенство:

$$K_{post} = I_{ag},$$

а это значит, что, имея заданный уровень роста производственных мощностей предприятия, ТОП менеджмент компании имеет возможность управлять факторами внутренней и внешней среды с целью достижения показателей.

Таким образом имеем, что:

$$K_{\text{рост}} = \sqrt[6]{\frac{B^1}{B^0} * \frac{n^1}{n^0} * \frac{\varepsilon^1}{\varepsilon^0} * \sqrt[2]{\frac{MVA^1}{MVA^0} * \frac{Z_{ACV}^1}{Z_{ACV}^0} * \frac{Z_9^1}{Z_9^0}}}$$

Погружение в производственную систему позволяет проводить факторный анализ влияния факторов внешней и внутренней среды на конечные показатели деятельности предприятия, в том числе и на производительность предприятия, а также видеть отклонения в зависимости от каждого фактора. Проводя факторный анализ ТОП менеджмент компании имеет возможность оказывать влияние на факторы, в том числе минимизировать/максимизировать уровень их воздействия, а также выполнять поставленный план с учетом воздействия факторов. Исходя из расчетов компонентов мультипликативного показателя принимаются управленческие решения допуская негативное и позитивное влияние факторов. Финансовый результат золотодобывающего предприятия определяется как агрегирование компонентов, влияющих на производственную мощность предприятия. При планировании величины производственной мощности можно задавать значения мультипликативного множителя.

Список литературы

1. Горная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mining-enc.ru/>
2. Казинова А.А. Обоснование производственной мощности горнодобывающего предприятия при проектировании // Рациональное освоение недр. – 2015. – №3. – С. 64–68.
3. Открытые горные работы: Справочник / К.И. Трубецкой [и др.]. – М.: Горное бюро, 1994. – 590 с.
4. Филобокова Л.Ю. Модель инновационного развития и управленческие инновации в малом предпринимательстве: Монография. – М.: Ваш полиграфический партнер, 2014. – 191 с.

Для заметок

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник материалов
VI Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 10 мая 2017 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*
Компьютерная верстка и правка *С.Ю. Семенова*

Подписано в печать 30.05.2017 г.
Дата выхода издания в свет 09.06.2017 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 17,205. Заказ К-221. Тираж 500 экз.
Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
8 800 775 09 02
info@interactive-plus.ru
www.interactive-plus.ru

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru