



ИнтерактивПлюс
Центр Научного Сотрудничества

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Сборник материалов VII Международной
научно-практической конференции**



Чебоксары 2017

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

Харьковский национальный педагогический университет
имени Сковороды

Актюбинский региональный государственный университет
имени К. Жубанова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Экономическая наука сегодня: теория и практика

Сборник материалов
VII 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»

Бережная Светлана Викторовна, д-р филос. наук, профессор, декан исторического факультета Харьковского национального педагогического университета им. Г.С. Сковороды, Украина

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

Митрюхина Наталия Анатольевна, выпускающий редактор

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

Э40 **Экономическая наука сегодня: теория и практика** : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 29 июня 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 208 с.

ISBN 978-5-9500416-3-1

В сборнике представлены статьи участников VII 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 978-5-9500416-3-1
DOI 10.21661/a-375

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», Харьковским национальным педагогическим университетом им. Сковороды и Актюбинским региональным государственным университетом им. К. Жубанова представляют сборник материалов по итогам VII Международной научно-практической конференции **«Экономическая наука сегодня: теория и практика»**.

В сборнике представлены статьи участников VII Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 58 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного общества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
3. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
4. Экономика труда, демография.
5. Мировая и региональная экономика.
6. Логистика, экономическая безопасность.
7. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями.
8. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
9. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
10. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Владивосток, Волгоград, Грозный, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Киров, Краснодар, Курск, Люберцы, Нефтекамск, Одинцово, Оренбург, Пермь, Петрозаводск, Ростов-на-Дону, Симферополь, Ставрополь, Тюмень, Хабаровск, Якутск) и Республики Беларуси (Минск).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Пермская государственная сельскохозяйственная академия им. академика Д.Н. Прянишникова, Российская таможенная академия), университеты и институты России (Башкирский государственный университет, Владивостокский государственный универси-

тет экономики и сервиса, Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Вятский государственный университет, Государственный университет управления, Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, Дальневосточный федеральный университет, Донской государственный технический университет, Иркутский государственный университет путей сообщения, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ, Крымский инженерно-педагогический университет, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Курский государственный университет, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Оренбургский государственный аграрный университет, Петрозаводский государственный университет, Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский федеральный университет, Тюменский государственный университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Уральский государственный экономический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Чеченский государственный университет) и Республики Беларусь (Белорусский государственный экономический университет).

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.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в VII Международной научно-практической конференции **«Экономическая наука сегодня: теория и практика»**, 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>Аблязизов Э.Л., Линский Д.В.</i> Сущность земельной ренты, ее виды и проблемы земельного налога	9
<i>Гайрбекова Р.С.</i> Кадровый аудит в системе государственного управления	12
<i>Гальченко Д.А.</i> Исследование влияния факторов на потребительский спрос рынка легковых автомобилей	15
<i>Градовая Л.В., Мокерова О.П.</i> Исследование покупательского поведения потребителей на рынке отделочных материалов г. Кирова ...	18
<i>Дмитриева Н.А.</i> Важность правильной адаптации персонала в организации	22
<i>Дмитриева Н.А.</i> Целеполагание как необходимый элемент системы инновационного менеджмента	23
<i>Пузанкова А.А., Бурьянова Н.В.</i> Научно-технический потенциал как основа экономического роста	25

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

<i>Базюкина А.И.</i> Совершенствование ассортиментной политики магазинов детской одежды	28
<i>Вартанова М.Л.</i> Выбор критериев приоритетности развития АПК	36
<i>Выскребенцев И.С., Фролова Л.А.</i> Эффективное управление производственными ресурсами – залог успешной деятельности предприятия	40
<i>Градовая Л.В., Мокерова О.П.</i> Особенности рынка строительных и отделочных материалов г. Кирова	42
<i>Захарова Т.Н.</i> Сущность индивидуального плана развития персонала и ключевых показателей эффективности труда	45
<i>Килина А.А.</i> Нормативно-целевое бюджетирование в ОАО «РЖД»	47
<i>Матвеева Я.А.</i> Идентификация конкурентных стратегий топливно-энергетических предприятий с позиции корпоративной социальной ответственности	51
<i>Павлов Е.Е.</i> Контекстная реклама в инновационной модели управления на примере Яндекс.Директ	56
<i>Потапова Е.Ю.</i> Экономическая эффективность мероприятий по внедрению новой техники на транспортном предприятии	60
<i>Рузанов М.В.</i> Государственное регулирование инвестиций в офисную недвижимость в РФ	63
<i>Сазонов С.В.</i> Анализ подходов к оценке результативности деятельности таможенных органов	65

Силенко П.А., Правник Д.Ю. Развитие системы независимой оценки профессиональных квалификаций персонала атомной отрасли на основе требований профессиональных стандартов 70

Смелова А.С. Особенности современной методологии продвижения клиентоориентированной бизнес-модели 73

Харрасова А.Р. Об особенностях финансовой деятельности учреждений 75

Шегельман И.Р., Кестер Я.М., Одлис Д.Б. Актуальные аспекты формирования интегрированных структур 80

Яковлева Ж.В., Стенькина Е.Н. Конкурентоспособность предприятия рыбной отрасли на примере ПАО «Преображенская база тралового флота» 82

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Гилева С.С., Черникова С.А. Совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии ООО «Губахахлеб» 85

Дмитриева Н.А. Обучение в системе управления персоналом 89

Егорова Н.А. Совершенствование кадрового планирования в организации (на примере нефтегазовой компании РС (Я)) 91

Саркисян Л.А. Российская практика использования сигнальных теорий структуры капитала 93

Сейтмететов И.С., Ильясова М.К. Повышение эффективности управления малым и средним предпринимательством 96

Торопылина Н.В. Роль коуч-технологий как способ управления конкурентоспособностью организации 98

Шпак Г.Б. Развитие системы управления современным вузом 101

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Готовцева А.А., Сукнева С.А. Анализ продолжительности жизни (на примере Республики Саха (Якутия)) 104

Готовцева А.А., Сукнева С.А. Социологическое исследование самосохранительного поведения молодежи, расчеты и факторы продолжительности жизни (на примере Республики Саха (Якутия)) 108

Гриднев Н.С. Проведение кадровой политики в условиях дефицита кадров 112

Сейтмететов И.С. Статистика качества и уровня жизни населения в Российской Федерации 114

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Васькина Н.В., Пискунова Ю.С., Иванова И.Г. Специфика таможенного регулирования внешнеторговых операций с продукцией морского промысла в РФ и КНР 117

Выскребенцев И.С., Фролова Л.А. Анализ хозяйствующих субъектов в Свердловской области 121

<i>Кравченко А.В., Геладзе М.В.</i> Проблемы применения таможенных процедур при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС	124
<i>Пузанкова А.А., Бурьянова Н.В.</i> Экономическая безопасность в условиях глобализации	128
<i>Тарбахова А.Г.</i> Основные направления социокультурной инфраструктуры Оймяконского улуса.....	131
<i>Шевченко Д.Г.</i> Мотивы и предпосылки интеграции на постсоветском пространстве	132
<i>Эверстова Т.А., Хандакова О.П.</i> Инновационное развитие экономики в Республике Саха (Якутия)	134

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

<i>Карамин В.М.</i> Международная логистика складирования	138
<i>Клюсова Ю.Ю.</i> Система сбыта в оптовой торговле	141

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

<i>Лопачук О.Н., Лихтарович Е.Д.</i> Прикладные аспекты управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе концепции НАССР в Республике Беларуси	143
<i>Сукманов Э.В., Лиманская М.В.</i> Применение статистических методов при оценке качества продукции промышленного предприятия с целью повышения конкурентоспособности	146

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

<i>Газина Ю.Р.</i> Международные финансовые потоки	149
<i>Гусакова А.П., Козловская А.Г., Зорникова Н.В.</i> Методики оценки качества управления рисками в коммерческом банке	152
<i>Игнатьева К.В., Чернышова М.В.</i> Фундаментальная сущность криптовалюты, предпосылки создания и ее будущее	156
<i>Кривошеева Т.В.</i> Совершенствование системы мероприятий по улучшению качества налогового администрирования в РФ	162
<i>Лященко М.А.</i> Проблемы налогового контроля и пути их решения.....	164
<i>Неустроева Е.М.</i> Инфляция: причины, особенности проявления в регионах РФ	167
<i>Чунихина Д.Ф., Мазикова Е.В.</i> Анализ кредитно-инвестиционного потенциала региональных коммерческих банков юга Тюменской области ..	171

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

<i>Прилепина К.А.</i> Пути снижения дебиторской задолженности в ООО «Добровский хлебозавод»	177
<i>Сысоева Е.В.</i> Оборотные средства и оборотные активы организации	184
<i>Сысоева Е.В.</i> Прогнозирование оборотных производственных активов.....	188

Толпекина А.С. Алгоритм проведения эффективного внутреннего контроля за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях 192

Тымчик Н.Е., Жминько А.Е. Анализ урожайности винограда в Краснодарском крае 198

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Артюшкина Д.В., Шеврина Е.В. Применение методов линейного программирования в сельском хозяйстве 201

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Аблязизов Эмиль Ленурович
студент

Линский Дмитрий Викторович
канд. экон. наук, доцент

Институт экономики и управления СП
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

СУЩНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ, ЕЕ ВИДЫ И ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА

Аннотация: в данной работе дается определение видам земельной ренты, также дается определение понятию «договор ренты», приводятся его виды. На основе данных из различных источников был проведен анализ и сделан вывод относительно проблем земельного налога и путей их решения. Статья раскрывает суть земельного налога и его применение.

Ключевые слова: земельная рента, налог, земля, труд, земельный налог, договор ренты, абсолютная рента, дифференциальная рента.

Земля является первичным фактором производства, пока на не изменится в процессе развития предприятия. Человечество использует землю для разных целей:

1. Использование земли в сельском хозяйстве.

На данный момент технологии шагнули далеко вперед и благодаря этому, земли не только используются, но и улучшаются, что благоприятно сказывается на урожайности.

2. Использование земли для добычи природных ресурсов.

В отличии от первого случая, земля истощается из-за постоянных добываемых работ. Иногда это приводит к загрязнению окружающей среды.

3. Использование земли как места расположения людей.

Земля широко при меняется для размещения домов, жилищных комплексов, муниципальных организаций. Особую роль расположение играет в предпринимательстве, т.к. хорошо выбранное место является залогом успеха.

Для того чтобы пользоваться землей было введено понятие «экономическая рента»

Земельная рента – регулярно получаемый доход с земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности [5].

Рассмотрим виды земельной ренты. Земельная рента имеет два основных вида абсолютная и дифференциальная.

Абсолютная рента – форма капиталистической земельной ренты. Представляет собой часть прибавочной стоимости, создаваемой сельскохозяйственными наемными рабочими и присваиваемой землевладельцами в силу монополии частной собственности на землю [6].

Дифференциальная рента -это рента, уровень которой различен для одинаковых по величине участков земли и зависит от их качества и местоположения [7].

Для активного пользования землей арендатор и арендодатель подписывают договор аренды.

Договор аренды – это соглашение, в силу которого одна сторона (получатель аренды) передает другой стороне (плательщику аренды) в собственность имущество, а плательщик аренды обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю аренду в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме [1].

Виды договора аренды:

- договор постоянной аренды (по данному договору аренда выплачивается бессрочно);
- договор пожизненной аренды (аренда выплачивается пока получатель аренды остается в живых).

Помимо договора аренды для пользования землей собственник земли, а также арендатор и арендодатель должны уплачивать ежегодный земельный налог. Земельный налог централизованно поступает в бюджет. Сборы с земельного налога распределяются таким образом:

- муниципальный бюджет – 50%;
- федеральный бюджет – 30%;
- бюджеты субъектов – 20%;

Сборы с налогообложений направляются на улучшение инфраструктуры, развитие города/области/округа.

Земельный налог имеет ряд проблем решение которых позволит улучшить систему поступления сборов в бюджет.

Наиболее распространенной проблемой налогообложения является определение налоговой базы, без нее невозможно оплатить налог. Эта проблема вытекает из того, что муниципальные образования так и не смогли в полном объеме предоставить информацию о объектах налогообложения и хозяевах земельных участков. Наиболее распространена эта проблема для участков сельскохозяйственного назначения. Причиной неудовлетворительного положения дел гос. регистрации является несвоевременный кадастровый учет земель и оформление соглашений и договоров аренды. Это приводит к тому, что отсутствуют зарегистрированные права общей долевой собственности в регистрационной службе, что в конечном итоге приводит к снижению налоговых поступлений в местные бюджеты. Данная проблема существует и сегодня, что вынуждает налоговые органы ежегодно перепроверять базу данных владельцев земельных участков, актуальность базы данных в свою очередь зависит от полноты информации, об операциях с земельными участками, передаваемой муниципальными органами.

Второй проблемой земельного налога является налогообложение участков земли с недвижимостью особенно с многоквартирными домами. Ситуация усугубится если относительно земельного участка, на котором стоит недвижимость, не проводился кадастровый учет и межевание. Следовательно, у налогоплательщика будут отсутствовать документы на участок, следом возникает вопрос, а правомерна ли такая уплата налога?

На этот счет Министерство финансов России подготовило ряд объяснений суть которых сводится к следующему:

1. Согласно статье 16 Федерального закона от 29 декабря 2004 №189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» земельный участок, на котором расположены многоквартирный дом и иные входящие в состав такого дома объекты недвижимого имущества, который сформирован до введения в действие Жилищного кодекса Российской Федерации и в отношении которого проведен государственный кадастровый учет, переходит бесплатно в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме [5].

2. Согласно пункту 1 статьи 36 Жилищного кодекса собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежит общее имущество, включающее земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства и иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на указанном земельном участке [6].

В случае если многоквартирный дом расположен на участке прошедший процедуру межевания и кадастрового учета, то налогоплательщиками выступают собственники помещений этого дома.

Следующей наиболее частой проблемой, является проблема получения налогоплательщиками информации о кадастровой стоимости участков, которые принадлежат им, для того чтобы они могли самостоятельно заняться исчислением земельного налога. Решение этой проблемы не столь тягостно.

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 07.02.2008 №52 «О порядке доведения кадастровой стоимости земельных участков до сведения налогоплательщиков» определено, что территориальные органы Федерального агентства кадастра объектов недвижимости бесплатно предоставляют налогоплательщикам земельного налога сведения о кадастровой стоимости земельных участков в виде кадастрового номера объекта недвижимости и его кадастровой стоимости [3]. Помимо этого, сведения о кадастровой стоимости земельных участков должны размещаться на официальном сайте Федерального агентства.

В заключении необходимо отметить, что рынок земли будет востребован всегда. Земля всегда будет приносить своему владельцу прибыль. Согласно нынешним тенденциям, земля всегда была и будет стабильным источником дохода, превзойти который может только банковский вклад.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. №188-ФЗ.
3. Постановление Правительства РФ от 7 февраля 2008 г. №52 «О порядке доведения кадастровой стоимости земельных участков до сведения налогоплательщиков».
4. Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. №189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации».
5. Stufiles: Рента. Арендная плата. Цена земли: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stufiles.ru/preview/5714362/>
6. Stufiles: Теория абсолютной ренты Маркса: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stufiles.ru/preview/519580/>
7. Stufiles: Дифференциальная земельная рента: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stufiles.ru/preview/3858129/page:94/>

Гайрбекова Рукият Сараповна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Чеченская Республика

КАДРОВЫЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: *в данной работе рассмотрены трудности формирования кадрового потенциала государственного управления субъектов РФ и выделены основные направления компетентного формирования кадрового потенциала. Автором исследовано понятие «аудит персонала», выделены проблемы, изучаемые аудитированием персонала. Управление же по результатам автором представлено не только экономическим, а обще управленческим методом оценки, используемым по отношению к абсолютно всем сложным и комплексным видам административной деятельности.*

Ключевые слова: *государственное управление, аудит, кадровый потенциал, кадровый резерв.*

Вопросы кадрового обеспечения государственных органов и органов регионального самоуправления в последние годы привлекают интерес многочисленных ученых. Некоторую методологическую сложность при исследовании формирования кадрового потенциала государственного управления представляет выявление характеристик и непосредственно критериев оценки уровня формирования. Важность и необходимость оценки формирования кадрового потенциала органов власти обусловлены значительной степенью воздействия его качества на уровень жизни населения, на качество предоставляемых государственных и муниципальных услуг, социально-экономическое формирование территорий, их инвестиционную притягательность.

Трудности, сопряженные с формированием кадрового потенциала государственного управления субъектов РФ, принимают характер «постоянного присутствия». В главную очередность, к ним причисляются следующие: сложности кадрового планирования; недостаточное использование прогрессивных и действенных кадровых процедур и технологий; неудовлетворительная автоматизация и стандартизация кадровой работы; невысокая общественная защищенность служащих; слабость структуры денежного содержания и пенсионного обеспечения гражданских служащих; увеличение скрытых факторов текучести кадров; неимение системной работы с кадровыми резервами; неудовлетворительная координация работы кадровых служб и системы управления гражданской службой [1].

В основе перечисленного комплекса трудностей лежат две главные причины:

1. Отсутствие выстроенной концепции взаимосвязей между целями, задачами, программами деятельности государственных органов и целями, задачами, программами становления служащих.

2. Отсутствие модели компетенций для государственной службы как профессии, что соответственно не дает возможность выработать и использовать объективный набор критериев оценки, связать обширный диапазон

видов деятельности государственных органов с целенаправленным управлением людскими ресурсами.

Аудирование персонала занимает особенное место в рамках управленческого аудита. Являясь системным, он несопоставим с диагностикой единичных сторон деятельности компании. Отражая интегрирующую значимость управления персоналом, аудирование персонала изучает проблемы: управления организацией в целом; линейного управления подчиненными организационными функциями в разрезе его объектов и функциональной деятельности организационных функций. Уровни управленческого аудита, взаимосвязанные с аудитом персонала, могут соответственно быть названы аудитом управления организацией, аудитом линейного управления и аудитом организационных функций.

Аудит предоставляет понимание линейным менеджерам о вкладе их подразделений в результат компании, создает высококлассный облик менеджеров и экспертов службы управления персоналом, помогает прояснить значимость сферы управления персоналом, что приводит к большей устойчивости внутри компании. Особо принципиально, что он выявляет проблемы и дает гарантии согласия с многообразием законов. Настоящим объясняется рост заинтересованности к аудиту персонала во многих государствах в последние годы.

Проводимые реформы в бюджетной и управленческой сфере сосредотачивают внимание на внедрении в государственных органах концепции управления по результатам, апеллируя к эффективной зарубежной практике государственного управления, методам оценки производительности деятельности частного сектора экономики. Управление же по результатам представляется не только экономическим, а обще управленческим методом оценки и может использоваться по отношению к абсолютно всем сложным и комплексным видам административной деятельности, определяя тесную взаимосвязанность между ресурсами и результатами.

Значимым условием достижения действенности выполнения кадрового аудита представляется заинтересованность в нем управления фирмы.

В данном случае менеджеры фирмы не станут противоречить против выполнения кадрового аудита, а, наоборот, станут давать требуемую информацию, беспристрастные данные и, самое важное, будут собственнически заинтересованы в осуществлении рекомендаций по выправлению сформировавшейся в компании ситуации, разработанных по результатам выполнения кадрового аудита. Это весьма немаловажно вследствие того, что осуществление кадрового аудита не представляется самоцелью. Это только процедура сбора данных и разработки решений и рекомендаций по результатам оценки. Для компании особенно значим этап реализации данных рекомендаций, который и дает возможность достигнуть установленных целей и осуществить в компании оптимальные изменения. По этой причине отдельным критерием производительности является существование контроля за реализацией рекомендаций кадрового аудита [3].

В иностранных фирмах признается целесообразным осуществлять аудит управления компании совместно с аудитом рядовых работников.

Это дает возможность обнаружить целостный круг проблем, сопряженных с управлением персоналом в компании и выработать максимально конкретные выводы. Но в отечественных фирмах, как правило, осуществление кадрового аудита компании исполняется в отсутствие

оценки управляющего звена, что делает процедуру выполнения кадрового аудита не просто безрезультатной, а напрасной.

Кадровый аудит обязан содержать в себе оценку всего кадрового состава компании, а, кроме того, комплекса всех без исключения его подразделений, а неединичных служб. Только лишь в данном случае аудитор сумеет достичь всесторонности и объективности входных сведений. Продуктивными считаются процедуры кадрового аудита, проводимые в динамике. Для этого следует установить время выполнения кадрового аудита в компании и осуществлять кадровый аудит постоянно, или осуществлять кадровый мониторинг, в случае если это будет признано экономически подходящим [2].

Мониторинг сведений о компании в развитии дает возможность осуществлять наиболее четкую диагностику незначительных и значительных сторон компании, уровня результативности проведенных мер и так далее.

Как демонстрирует практика выполнения кадрового аудита в фирмах одной из ключевых трудностей, с какими встречается аудитор, считается недовольство и незаинтересованность персонала фирм в проведении оценки и аттестации.

Для того, чтобы сглаживать данную проблему, начальству фирмы следует выработать и внедрить концепцию мотивации персонала к оценке. Она должна разрабатываться с учетом специфичности определенного предприятия, что установит более подходящие способы мотивации персонала – финансовые, управленческие либо социально-психологические. Подводя итог, можно резюмировать, что компетентная кадровая политика служба в субъектах РФ сформируется только лишь при целеустремленной деятельности по формированию кадрового потенциала, что, с нашей точки зрения, должно быть сопровождаемым соответствующими усилиями:

- учетом целей, задач, программ при кадровом прогнозировании и планировании;
- разработкой профессиональных стандартов, моделей компетенций, которые как система координат могут поспособствовать выстраиванию целостной концепции управления кадрами;
- координацией мероприятий при проведении управленческой реформы;
- объединением целостной логикой концепции оценки и концепции профессионального становления служащих;
- обменом опытом кадровой работы, информационными ресурсами, результатами исследований между регионами и федеральным центром;
- созданием федеральных механизмов финансирования проектов становления и реформирования государственного управления субъектов РФ.

Список литературы

1. Вырупаева Т.В. Планирование потребности в кадрах в системе управления карьерой на государственной службе [Текст] / Т.В. Вырупаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №1. – С. 110–118.
2. Кибанов А.Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом [Текст] / А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская. – М.: Проспект, 2014. – С. 60.

Гальченко Дарья Александровна

магистрант

Институт управления бизнес-процессами и экономики
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Красноярский край

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация: в данной статье изучены теоретические понятия спроса, выделены основные факторы, влияющие на динамику спроса на рынке. На основании изученного материала проведено исследование факторов с целью выявления факторов, наиболее сильно влияющих на изменение спроса на рынке легковых автомобилей. Актуальность данного исследования заключается в возможности прогнозирования спроса на легковые автомобили, а также корректировке предложения под потребности рынка.

Ключевые слова: автомобильный рынок, динамика спроса, факторы, спрос легковых автомобилей.

Спрос – термин, который описывает поведение фактических и потенциальных покупателей товара.

Спросом называется количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену и в определенный промежуток времени. Для более подробного изучения поставленной тематики рассмотрим понятие объем спроса.

Объем спроса – максимальное количество товара, которое согласны приобрести потребители при определенных условиях. Объем спроса определяется различными факторами, которые прямо или косвенно влияют конъюнктуру рынка.

Выделим основные факторы, которые непосредственным образом влияют на изменение спроса на рынке:

- 1) цена товара;
- 2) качество товара;
- 3) вкусы и предпочтения потребителей;
- 4) доход потребителей;
- 5) цены на товары-субституты;
- 6) ожидания потребителей;
- 7) частота покупок;
- 8) торговая марка;
- 9) реклама.

По итогам 2016 года объем продаж на легковые автомобили достиг минимального значения, итоговый показатель оказался несколько ниже показателей 2009 года. В январе 2017 года сокращение продаж продолжилось, темпы падения продаж составляют около 5% (рис. 1).



Рис. 1. Продажи новых легковых автомобилей и годовые темпы роста продаж

В то время как уровень продаж на новые легковые автомобили продолжает снижаться. Ситуация на рынке поддержанных автомобилей несколько улучшилась, так в 2016 году прирост на автомобили с пробегом составил 6% по сравнению с 2015 г. [4].

В связи со снижением уровня доходов, прослеживается тенденция смещения спроса в сторону более дешевых автомобилей, как на рынке новых, так и на рынке поддержанных автомобилей. В частности, динамика продаж «АвтоВАЗа» оказалась несколько лучше общей ситуации по рынку. Продажи концерна под брендом LADA выросли по итогам года на 0,5% (рис. 2).



Рис. 2. Темпы роста продаж легковых автомобилей и реальных распределений доходов населения в 2010–2016 г. в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

Между тем, серьезным фактором, сдерживающим потенциальный рост рынка, остается низкая покупательная способность населения. Несмотря на это, цена на легковые автомобили и затраты на их содержание продолжают расти. Так, в декабре 2016 года, цены на автомобили выросли в среднем на 6,7% в годовом выражении. В январе 2017 года эта тенденция сохранилась, многие производители повысили цены на свои товары [3].

В связи с продолжительным падением объема продаж государство активно разрабатывает методы стимулирования продаж. Однако, это не привело к положительному результату, хотя и помогло несколько замедлить падения спроса

Методом анализа полученной информации было определено, что на данный момент важнейшими факторами, формирующими спрос на рынке легковых автомобилей, являются:

- 1) низкий уровень доходов и покупательная способность населения;
- 2) цена товара;
- 3) цены на товары-субституты.

Так, в связи с ухудшением ситуации на рынке и общим снижением уровня доходов населения, часть покупателей отложила покупку нового автомобиля «до лучших времен», но, не смотря на общее падения доходов, производители не стремятся подстраиваться под конъюнктуру рынка и снижать цену на свои товары.

В связи с этим покупатели все большее предпочтение отдают в сторону недорогих и отечественных автомобилей.

Список литературы

1. Воронина Ю. В 2017 году заработают новые программы поддержки автопрома [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/12/23/v-2017-godu-zarabotaiut-novye-programmy-podderzhki-avtoproma.html>
2. Идиятуллина Э.Р. Тенденции и перспективы развития рынка легковых автомобилей в России // Инновационная наука. – 2016. – №5–1 (17). – С. 90–94.
3. Автомобильный рынок РФ: итоги 2016 года и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://icss.ru/otrasli-i-ryinki/mashinostroenie/avtomobilnyiy-ryinok-rf-itogi-2016-goda-i-perspektivy>
4. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015 г. и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf>

Градовая Любовь Владимировна
студентка

Мокурова Ольга Павловна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
г. Киров, Кировская область

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ Г. КИРОВА

***Аннотация:** в статье представлены результаты исследования характерных особенностей покупательского поведения потребителей на рынке отделочных материалов г. Кирова, проведенного с целью выявления факторов, влияющих на принятие решения о покупке.*

***Ключевые слова:** поведение потребителей, исследование, рынок, отделочные материалы, факторы.*

В условиях рынка для того, чтобы маркетинговая деятельность предприятий была эффективной, следует обязательно учитывать поведение потребителей [2]. Поведение потребителей – это деятельность, направленная непосредственно на приобретение товаров и услуг, их потребление и избавление от них, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними [3].

Знание своего потребителя необходимо участникам рынка, чтобы лучше приспособливаться к его требованиям, а также иметь возможность воздействовать на них для обеспечения длительного и устойчивого положения и более эффективного функционирования предприятий на рынке отделочных материалов г. Кирова. Изучение такого поведения имеет практическую значимость, так как результаты исследований позволяют получить информацию, которая может быть использована в качестве конкурентного преимущества.

В мае-июне 2017 года было проведено исследование, целью которого было выявление факторов, оказывающих влияние на принятие решения о покупке отделочных материалов среди жителей г. Кирова, и особенностей их поведения. Для достижения поставленной цели исследования был выбран один из наиболее информативных методов – метод анкетирования. Под анкетированием понимается метод получения информации через письменные ответы или опрос с помощью анкеты [1]. В анкету вошли 20 закрытых вопросов, предлагающих конкретные варианты ответа, для уточнения и оценки влияния определенных факторов на выбор места приобретения и покупку отделочных материалов потенциальными покупателями.

Объем выборки был рассчитан с помощью процентных величин и составил 384 человека в возрасте от 18 лет. При расчёте и анализе результатов исследования учитывались только мнения реальных или потенциальных розничных покупателей, так как поведение представителей строительных организаций отличается в силу того, что они могут выступать ис-

полнителями заказов розничных покупателей. Полученные данные позволили выявить существование взаимосвязи между их возрастом и потребностями.

В данном исследовании приняли участие 43% женщин и 57% мужчин, основную массу которых составили люди активного трудоспособного возраста от 25 до 44 лет (64%), к тому же большинство респондентов (63%) состоит в браке. Одинаково были представлены потребители отделочных материалов в зависимости от сферы своей профессиональной деятельности. Более половины респондентов оценивают материальное положение своей семьи как среднее – денег достаточно на все расходы, но крупные покупки недоступны (59%).

Среди опрошенных наиболее популярными на рынке отделочных материалов являются следующие группы товаров: материалы для стен (64%), смеси, клеи (63%), а также декоративно-отделочные элементы (63%). Востребованы напольные покрытия – ламинат, линолеум (52%) и лакокрасочные материалы (51%).

По частоте приобретения, большинство респондентов (73%) покупают отделочные материалы один раз в год и реже, 18% – раз в полгода, 3% – один раз в квартал и 9% совершают покупки ежемесячно. Важно отметить следующую зависимость среди групп потребителей с разным материальным положением: чем выше доход на семью, тем чаще совершаются покупки, и приобретается большее число товарных групп.

Основной канал получения информации – это посещение торговых точек и просмотр ассортимента в магазине (71%). Немалую роль играет интернет – 22% опрошенных всегда просматривают официальные сайты магазинов, 68% – иногда, и лишь 10% никогда не просматривают, предпочитая получать более достоверную информацию посредством органов чувств. Менее популярны рекомендации знакомых, советы друзей (44% – в большинстве люди старшего возраста и люди со средним уровнем образования и дохода), печатные издания (14% – в основном читатели старшего возраста и люди с высоким уровнем дохода) и телевидение (9%). Следует отметить, что бренды, которые телеведущие, дизайнеры и журналисты используют в своих работах, широко рекламируются и влияют на формирование нового вкуса потребителей.

По количеству используемых источников информации следует отметить, что большинство потребителей используют в среднем 2–3 канала (68%), и лишь 7% потребителей стараются охватить максимальное количество источников, которые только удается найти.

Покупательская активность потребителей поделилась на 2 группы: сильно вовлеченные в процесс покупки и не вовлеченные. В процессе выбора товаров 48% покупателей обычно посещают 3–4 торговые точки, 45% – 1–2 торговые точки. Мужчины реже склонны посещать большое количество точек продаж – треть из них ограничивается максимум 2 магазинами. Женщины, напротив, чаще демонстрируют готовность объехать большее количество торговых точек, стремясь узнать обо всех предложениях на рынке отделочных материалов.

Что касается принципов совершения покупки, то большинство респондентов (68%) вдумчиво выбирают и ищут подходящий вариант, считая, что отделочные материалы не следует покупать импульсивно; 7% опро-

шенных считают иначе – для них характерна быстрая и импульсивная покупка наиболее понравившегося товара. Оставшиеся 25% (в основном мужчины) покупают быстро, так как точно знают, чего хотят.

Современный рынок отделки настолько разнообразен, что, с одной стороны, облегчает выбор, а с другой – наоборот, затрудняет, поскольку зачастую бывает трудно определиться с окончательным вариантом. Довольно значимым моментом анализа является оценка важности различных критериев при выборе магазина (рис. 1). Оценка осуществлялась по шкале от 1 до 7 (1 балл – фактор не имеет значения, 7 – имеет наибольшее влияние).

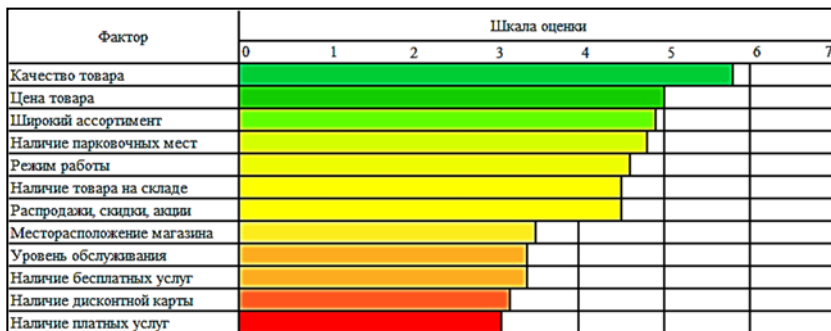


Рис. 1. Влияние факторов на выбор торговой точки

Анализ факторов показал, что наибольшее значение для респондентов при выборе магазина имеют качество отделочных материалов, средняя оценка которого составила 5,8 баллов, и приемлемая цена (5 баллов). Следовательно, соотношение цена-качество для потребителей по-прежнему имеет первостепенное значение.

Наиболее популярными магазинами отделочных материалов г. Кирова, которые респонденты посещали, принимая решение о покупке стали «Леруа Мерлен» (60%), «Аксон» (46%) и «Алтай-Сервис» (41%). Эти цифры подтверждают их лидирующие позиции на рынке города, что говорит об их конкурентоспособности. Следовательно, самыми востребованными форматами точки продаж при поиске отделочных материалов являются крупные гипермаркеты и супермаркеты.



Рис. 2. Влияние факторов на выбор отделочных материалов

В ходе следующего анализа (рис. 2) было выявлено, что для кировских потребителей основными критериями при выборе отделочных материалов являются качество товара (5,8 баллов), внешний вид и долговечность (по 5,6 баллов). Мнение знакомых и консультации продавцов, как выяснилось, не слишком значимы для покупателей, ввиду того, что многие придерживаются собственного мнения, а также не доверяют продавцам-консультантам, зачастую преследующим цель выполнить план продаж. Наименьшее влияние оказывает производитель (3,6 балла) по причине чрезвычайно широкого ассортимента.

Доля потребителей, предпочитающих материалы импортного производства, составляет 23% против 13%, предпочитающих отечественные материалы. Однако большинству опрошенных (64%) производитель безразличен, из чего следует вывод, что отечественное производство отделки по качеству и многим другим критериям не уступает товарам из-за рубежа.

Следует отметить, что респонденты, для которых решающее значение играет цена – это в основном люди старшего возраста, предпочитающие товары отечественного производства; качество – это большинство потребителей, чаще мужчины молодого и среднего возраста с высоким уровнем доходов, для которых производитель отделочных материалов обычно безразличен.

Чуть менее половины опрошенных (45%) ответили, что, принимая решение о покупке, придерживаются только собственного мнения; на выбор другой половины оказывает влияние реклама и ближайшее окружение, и в данном случае самый значительный вес (80%) имеет влияние супругов. Это подтверждается тем, что большинство придерживающихся лишь собственного мнения холосты (59%). Значительное влияние оказывают друзья (50%) и дети (40%). Люди старшего возраста чаще опираются на мнение супругов и собственных детей, молодое же поколение, соответственно, советуется с родителями и друзьями.

Таким образом, из проведённого исследования особенностей покупательского поведения потребителей на рынке отделочных материалов г. Кирова следует, что большинство покупателей отделочных материалов это люди разных поколений, которые принимаются за самостоятельные проекты по отделке или ремонту помещений. Одни обращаются за советами и консультациями к специалистам (продавцам; знакомым, сделавшим ремонт), однако, при этом активно участвуют в выборе, поиске и покупке отделочных материалов. Другие отталкиваются от своих представлений о рынке отделочных материалов и, как правило, корректируют эти представления, оббегая несколько известных им торговых точек.

Список литературы

1. Анкетирование как метод исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://author24.ru/spravochniki/psihologiya/metody_prikladnoy_psihologii/anketirovanie/
2. Крыжановская Н.В. Маркетинговое исследование поведения потребителей на рынке строящегося жилья г. Кирова / Н.В. Крыжановская, И.В. Маракулина // Naukarastudent.ru. – 2015. – №12 (24) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/24/3137/>
3. Процесс принятия решения о покупке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/process-prinyatiya-resheniya-o-pokupke.html>

Дмитриева Ньургуйаана Александровна
студентка
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ВАЖНОСТЬ ПРАВИЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в данной статье исследователем кратко рассматривается вопрос роли грамотного процесса адаптации сотрудников в организации.*

***Ключевые слова:** адаптация, персонал, сотрудники, организация, виды адаптации.*

В сегодняшнем рынке труда все большее значение приобретает роль правильной адаптации персонала в организации. Процесс адаптации должен обеспечивать эффективный труд, удовлетворение потребностей как работника, так и работодателя.

Трудовая адаптация персонала – взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении работника в процесс производства в новых для него профессиональных, психофизиологических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда и отдыха [1, с. 177].

Основные цели адаптации могут включать: улучшение положительного отношения к работе и удовлетворенность трудом, уменьшение стартовых издержек, снижение неопределенности, сокращение текучести кадров, экономия времени.

Выделяют два вида адаптации:

1. Первичная адаптация – приспособление молодых работников, не имеющих опыта профессиональной деятельности.
2. Вторичная адаптация – приспособление работников, которые имеют опыт профессиональной деятельности [3].

Период адаптации можно разбить на стадии:

1. Стадия ознакомления. Работник узнает цели и задачи организации, микроклимат, сопоставляет их со своими целями, ожиданиями и представлениями о данной организации.
2. Стадия приспособления. Работник должен вписаться в коллектив, оценить и принять решение о признании новых систем ценностей организации.
3. Стадия ассимиляции. Работник полностью приспосабливается к новой трудовой среде и становится полноправным членом коллектива. На этой стадии работник сопоставляет личные цели и задачи с целями и задачами организации.

Если работник дошел до стадии ассимиляции, то это предполагает достижение эффективной адаптации работника в организации.

От того, насколько успешно пройдет адаптация, будут зависеть производительность и качество труда работников, психологический климат и

состояние межличностных отношений. Адаптация является своего рода индикатором для оценки работы по поиску, подбору и отбору персонала [2, с. 117].

Основными задачами адаптации персонала являются: организация семинаров и курсов; подготовка наставников; проведение в коллективе разнообразных игр, которые направлены на сплочение сотрудников; проведение индивидуальных или групповых бесед и т. д.

Рассмотрим некоторые условия успешной адаптации: объективность деловой оценки; качественный уровень работы по профессиональной ориентации; правильная организация труда и мотивации персонала; гибкость системы обучения; благоприятный социально-психологический климат и т. д.

Необходимо исключить ситуации, отрицательно влияющие на адаптацию работника в трудовой ритм коллектива. Процесс управления адаптацией должен формироваться в виде активного воздействия на факторы, которые предопределяют эффективный ход адаптации, быстрый период и уменьшение неблагоприятных воздействий.

Список литературы

1. Иванова-Швец Л.Н. Управление персоналом: Учебно-методический комплекс / Л.Н. Иванова-Швец, А.А. Корсакова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 312 с.
2. Шлендер П.Э. Управление персоналом: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом» / П.Э. Шлендер [и др.]; под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 320 с.
3. Адаптация персонала // www.Grandars.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/adaptaciya-personala.html> (дата обращения: 19.06.2017).

Дмитриева Ньургуйаана Александровна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: в статье рассматривается сущность и роль целеполагания в системе инновационного менеджмента организации. Правильное определение целей инновационного менеджмента представляет собой перспективу развития организации в будущем.

Ключевые слова: цель, организация, инновационный менеджмент, система, персонал.

Инновационный менеджмент представляет собой систему принятия решений, которая направлена на организацию и развитие инновационно-технического потенциала организации в целом.

Функциями инновационного менеджмента являются: прогнозирование; планирование; организация; учет и контроль; мотивация; анализ и оценка.

Вся деятельность организации направлена на достижение разнообразных целей, поэтому правильное понимание целей является крайне важной частью системы инновационного менеджмента. При управлении организацией необходимо уметь ставить четкие и достижимые цели персоналу, чтобы повысить эффективность организации.

Мотивация сотрудников будет низкой, если цели будут недостижимы, а также цель инновационной деятельности должна быть значимой для организации и ее сотрудников.

Правильное определение целей инновационного менеджмента предполагает определение перспективы развития в будущем, а также количественное измерение и развитие потенциальных возможностей.

Стратегические цели – конкретные количественные показатели и сроки их достижения, которые выступают критериями эффективности принятой стратегии [2, с. 45].

SMART – это мнемоническая аббревиатура, используемая в менеджменте и проектном управлении для определения целей и постановки задач: конкретный (specific); измеримый (measurable); достижимый (attainable); актуальный (relevant); ограниченный во времени (time-bound) [3]. SMART-технология используется для определения целей, которые содержат ясное представление желаемого результата.

Правильно определенная цель инновационной деятельности должна принимать во внимание сильные и слабые стороны организации, возможности и особенности всего персонала. А также, деятельность, которая необходима для достижения цели, не должна мешать достижению других целей организации.

Желательно для каждой цели разработать такой набор показателей, чтобы в него входили как результирующие показатели, так и формирующие (результирующие показатели, характеризующие степень достижения цели, а формирующие – усилия, направленные на ее достижение) [1, с. 210].

Цели инновационной деятельности организации должны соответствовать вызовам внешней среды. Невозможно рационально оценить возможный потенциал или риск, если инновационная политика организации не будет учитывать изменения внешней среды.

Список литературы

1. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент: Учебник для магистров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 391 с.
2. Шадченко Н.Ю. Стратегический менеджмент: Учебно-методическое пособие для преподавателей и студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». – 2-е изд. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 48 с.
3. SMART // Википедия – сводная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/SMART> (дата обращения: 20.04.2017).

Пузанкова Анастасия Анатольевна
магистрант

Бурьянова Наталья Владимировна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация: как отмечают исследователи, благодаря научно-техническому прогрессу в XX веке экономический рост в промышленно развитых странах превратился в устойчивую тенденцию, что создало условия для значительного повышения уровня жизни населения. В этой связи особую актуальность приобретает проблема оценки вклада НТП в обеспечение экономического роста и выявление механизма воздействия НТП на прирост реального объема производства.

Ключевые слова: научно-технический потенциал, производительная сила, информационные ресурсы, кластер, инновационно-промышленные комплексы.

Современные люди не могут представить свое существование без современных технологий, потому что они прочно встроены в нашу повседневную жизнь, делая ее более комфортной и легкой. Знакомство с гаджетами повседневной жизни, различными гаджетами и различными «умными виджетами» обеспечивает развитие научно-технического прогресса. Под научно-техническим прогрессом понимается непрерывный процесс качественного совершенствования и количественного роста всех компонентов общественного производства – средств и предметов труда, производственных рабочих и повышения, их составляющих в производственных процессах на основе достижений науки и техники.

Сегодня развитие научно-технического прогресса выражается [3]:

- создании новых и совершенствование существующих технологий;
- рост количества механизированного и автоматизированного производства;
- создавать и использовать новые виды энергии, сырья, топлива;
- совершенствование более ранних продуктов, разработка новых продуктов, повышение их качества;
- организация научной работы, управления;
- обучение, уровень образования среди занятых в экономике в целом.

Основы научно-технического прогресса используются в научных исследованиях, фундаментальных исследованиях и разработках, направленных на применение теоретических основ в совершенствовании существующих технологий, а в 21 веке названы «веком научно-технического прогресса» как развитие быстро прикладных наук, который привел к многочисленным достижениям и их реализации в повседневной жизни, бизнесе, производстве. В то время как предыдущий индустриальный век был основан на добыче, переработке природных ресурсов, развитии промышленности [5].

Нынешний этап развития научно-технического прогресса называется технологической революцией.

Его отличительными чертами являются следующие [6]:

- он основан на совершенно новом уровне научного развития;
- превращение науки в непосредственно производительную силу, материальное производство – технические результаты научных достижений;
- изменил роль технологии, стал интеллектуальным помощником человека;
- были информационные ресурсы.

Научно-технический век требует присутствия и соответствующего уровня знаний людей. Чтобы идти в ногу со временем, нужно постоянно улучшать себя, расширять свои горизонты, повышать уровень образования – это единственный способ защитить себя от конкуренции, наступая на пятки молодых и лучше информированных профессионалов.

В последние годы рост высокотехнологичной промышленности, вызванный увеличением государственного оборонного заказа и расширением зарубежных поставок, не свидетельствует о преодолении острых кризисных явлений в рассматриваемом важнейшем секторе национальной экономики. По некоторым оценкам, в России только 5% результатов НИОКР используются в промышленном производстве (для сравнения: в США и Великобритании – до 70%), остальные не находят практического применения, быстро теряют свою актуальность и коммерческие перспективы. Большинство экспортируемых российских технологий основано на науке и научных услугах (70% от общего числа транзакций) [4].

В отличие от экспорта академических и научных услуг, в которых доминируют технологии, львиная доля импортируемых технологий – 75% от общего числа транзакций – Россия выходит из производственных секторов, включая промышленность, строительство, транспорт и связь,

Сегодня 1000 исследователей, занятых в бизнес-секторе в России регистрируют в 2 раза меньше патентов, чем Польша, почти в 4 раза меньше, чем Таиланд, и в 8 раз меньше, чем Южная Корея [1].

Положительное явление в развитии научного потенциала [2]:

- совокупность важнейших инновационных проектов государственной важности и механизма их реализации на основе долевого участия федерального бюджета (финансирование фазы НИОКР) и внебюджетных источников;
- постоянное совершенствование сферы нормативно-правовой поддержки и государственной поддержки исследовательской и инновационной деятельности;
- создана система прямой государственной поддержки малых инновационных предприятий (нужно только дифференцировать эту поддержку, выделяя малые предприятия в сфере высоких технологий и науки);
- генерирует набор фондов венчурного капитала;
- проектировать проекты по формированию региональных инновационных систем в регионах Российской Федерации;

– сформированный комплекс механизмов государственной поддержки научных городов, является приоритетное развитие науки и инноваций и инфраструктуры. Начался эксперимент по созданию специальных областей исследований и разработок;

– техническая инновационная зона Московской области, Санкт-Петербурге и Томске;

– создается кластерный тип региональных и отраслевых структур, что повышает эффективность взаимодействия предприятий высокотехнологичного комплекса и научных организаций. На базе инновационно-промышленного комплекса Московского государственного института электронной техники в Зеленограде сформирован кластер в области электроники, микроэлектроники и телекоммуникационных технологий на базе инновационно-промышленного комплекса «Светлана» в оптоэлектронике Санкт-Петербурга;

– Санкт-Петербургский завод «Госметр» совместно с всемирно известной немецкой фирмой «Аспект» освоил выпуск измерительного оборудования, полностью отвечающего требованиям Международной организации законодательной метрологии. Продукция имеет высокую конкурентоспособность на зарубежных рынках, где на ее долю приходится 70% всей продукции. В конце концов, следует отметить, что для того, чтобы научный и научно-технический потенциал действительно стал базой качественной трансформации российской экономики, потребовалось согласованное двойное усилие правительства, бизнеса и науки.

Список литературы

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. О показателях развития науки. (Классификация и оценка).
2. Ваганов А.Г. Российская наука в глобальных сетях // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. – М.: Логос, Вып. 2. – С. 59–68.
3. Карбунов С. Научно-технические приоритеты республиканской администрации. США, Канада; экономика, политика, культура. – 2015. – №4. – С. 22.
4. Экономический потенциал России: его развитие и эффективное использование: Сборник научных статей / Общ. ред. А.Н. Фоломьев. – М.: Изд-во РАГС, 2015.
5. Экономический потенциал России: его развитие и эффективное использование: Сборник научных статей / Общ. ред. А.Н. Фоломьев. – М.: Изд-во РАГС, 2009.
6. Положение о Правительственной комиссии по вопросам развития промышленности и технологий. Утв. постановлением Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/>
7. «О создании открытого акционерного общества «Российский инвестиционный фонд инновационно-коммуникационных технологий». Постановление Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Базюкина Анастасия Ивановна

студентка

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ МАГАЗИНОВ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ

***Аннотация:** в статье представлены результаты анализа ассортимента на предприятиях ИП Малова С.А. и результаты полевого исследования, целью которого являлось выявление потребительских предпочтений. Результаты исследования представляют интерес для совершенствования ассортимента на предприятии.*

***Ключевые слова:** ассортиментная политика, ассортимент, совершенствование ассортимента.*

В наше время экономика в нашей стране ужесточена конкуренцией на рынке товаров и услуг. Сейчас на рынке насчитывается большое количество торгово-розничных предприятий, занимающихся оказанием различных услуг или торговой деятельностью. Увеличение конкуренции несет за собой необходимость новых подходов в предпринимательстве, направленных на улучшение конкурентоспособности предприятия и повышение прибыли. Высокий темп развития розничной торговли, уровень конкурентоспособности предприятия и его прибыльности во многом зависит от ассортиментной политики самого предприятия.

Формирование эффективной ассортиментной политики является одним из ключевых факторов конкурентоспособности предприятия, предполагающее ответ на такие вопросы, как: для кого, что и в каком количестве производить или продавать. Итак, конкурентоспособность торгового предприятия и эффективность его деятельности в большей степени зависит от того, насколько ассортимент предприятия соответствует спросу и потребностям потребителей. Успешность торгового предприятия напрямую зависит от верного выбора ассортимента товаров. Поэтому руководство любого предприятия не может обойтись без рационального формирования ассортиментной политики [3].

Актуальность данной темы заключается в том, что продуманная и разработанная для предприятия ассортиментная политика является базой его индивидуальности, конкурентоспособности, также она определяет успешность предприятия на рынке. Задача ассортиментной политики заключается в соответствии ассортимента товаров потребностям потребителя по всем требованиям. И это приведение в соответствие определяет

маркетинговая деятельность с помощью формирования и реализации ассортиментной политики торгового предприятия.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ИП Малова С.А. (сеть магазинов «Никитка» в городе Артем). Основной вид деятельности данного предприятия: организация закупки и продажи детских товаров (одежда для мальчиков, девочек, игрушки и т. д.). Предметом нашего исследования является ассортиментная политика предприятия ИП Малова С.А. В процессе исследования применялся совмещенный ABC-XYZ анализ, анализ рентабельности и рассчитано отклонение спроса.

Ассортиментная политика – это формирование ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и ограничений на различные виды используемых в производстве ресурсов [1].

Рынок постоянно находится в движении. Меняется спрос на товары, появляются новые запросы и требования у потребителей. Каждый потребитель желает, чтоб купленный им товар был практичным, надежным и удовлетворял их потребности. Поэтому если предприятие хочет увеличить свою прибыль, он должен удовлетворять постоянно растущие запросы потребителей [2; 8].

Ассортиментная политика является главенствующей составляющей маркетинговой политики любого предприятия. Рынок диктует условия с позиции потребления: ассортимент, качество, гарантии. Совершенствование ассортиментной политики предприятия – способ конкурентной борьбы для тех, кто способен использовать его достаточно эффективно. Для определения способов регулирования ассортиментной политики необходимо в режиме постоянного анализа отслеживать все взаимосвязанные характерные черты сегмента рынка и представленного на нем ассортимента [6].

Для того чтобы сделать вывод о том, насколько результат деятельности предприятия эффективен, необходимо проанализировать ассортиментную политику компании, которая предлагает своим покупателям широкий ассортимент товаров, в который входит 5 товарных групп (детская одежда для мальчиков; детская одежда для девочек; обувь; игрушки; аксессуары), которые содержат в себе 36 товарных подгрупп (верхняя одежда для мальчиков; джинсы / брюки для мальчиков; спортивные костюмы для мальчиков; футболки для мальчиков; кофты для мальчиков; головные уборы для мальчиков; верхняя одежда для девочек и т. д.).

Стремясь увеличить прибыль, руководитель (ИП Малова С.А.) розничной сети «Никитка» включает в свой ассортимент как можно больше разновидностей товара, тем самым увеличивая его ширину и глубину. Но необходимо помнить, что перенасыщение ассортимента может привести к снижению общей прибыли, так как покупатель теряется при большом выборе товара, а иногда товары могут конкурировать между собой. В связи с этим данные о сбыте и прибыли могут указать на те товары, которые, возможно, стоит исключить из ассортимента из-за их малой доли в объеме реализации. Поэтому нами был проведен анализ показателей ассортимента и ABC-анализ ассортимента розничной сети «Никитка».

Суть ABC-анализа в том, что мы можем определить вклад конкретного товара в общий результат деятельности предприятия [7].

Для более конкретных результатов и выводов, необходимо проанализировать стабильность и предсказуемость продаж каждого товара, то есть провести XYZ-анализ. Он поможет сделать выводы о том, настолько стабильны продажи на предприятии, узнать какие есть отклонения и классифицировать товары в зависимости от равномерности продаж или покупок [5].

Но этих расчетов не достаточно, чтобы сделать качественные выводы, поэтому был проведен ABC-анализ совместно с XYZ-анализом (анализируемый период – 2016 год). Объединим результаты XYZ-анализа и ABC-анализа в форме матрицы, состоящей из девяти категорий (таблица 1).

Таблица 1

Совмещенный ABC-анализ и XYZ-анализ ассортимента предприятий
ИП Малова С.А., 2016 год

AX	AY	AZ
Джинсы/ брюки для мальчиков; джинсы/ брюки для девочек; настольные игры; резинки для волос.	Спортивные костюмы для мальчиков; верхняя одежда для мальчиков; кофты для мальчиков; верхняя одежда для девочек; платья; спортивные костюмы для девочек; футболки для девочек; кофты для девочек; электрические игрушки.	Футболки для мальчиков; обувь осень/весна; спортивная обувь.
BX	BY	BZ
Куклы.	Рубашки для мальчиков; юбки.	Шорты для мальчиков; головные уборы для девочек; шорты для девочек; колготки для девочек; зимняя обувь; летняя обувь; заколки для волос.
CX	CY	CZ
Тапочки; модельные игрушки.	Прочее.	Головные уборы для мальчиков; колготки для мальчиков; носки для мальчиков; блузки для девочек; гольфы для девочек; носки для девочек.

По результатам совмещенного ABC-XYZ-анализа товары, попавшие в группу «AX» «BX» характеризуются стабильностью спроса и высоким товарооборотом. Для этого предприятию необходимо обеспечивать их постоянное наличие.

Товары, которые вошли в группу «АУ» и «ВУ» в отличие от товаров группы «АХ» требуют формирования дополнительного (страхового) запаса, так как их потребление нестабильно.

Для товаров, вошедших в группы «АЗ» и «ВЗ», необходимо повысить периодичность контроля, так как при высоком и среднем товарообороте данные товары отличаются низкой прогнозируемостью спроса.

При низком уровне дохода запас группы товары «СХ» необходимо сократить до минимума при стабильном потреблении.

Товары, попавшие в группу «СУ» и «СЗ» с низким уровнем дохода и случайным потреблением можно выводить из ассортимента предприятия, а другую часть постоянно контролировать, так как товары из этих групп образуют неликвиды, от которых предприятие несет убытки [4].

Для более глубокого исследования был проведен анализ рентабельности продаж данного предприятия. Рентабельность продаж используется в качестве основного индикатора для оценки финансовой эффективности компаний, которые имеют относительно небольшие величины основных средств и собственного капитала.

Оценка рентабельности продаж позволяет более объективно взглянуть на состояние предприятия. Данный показатель характеризует важнейший аспект деятельности компании – реализацию основной продукции. Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Результат анализа рентабельности продаж всех предприятий ИП Малова С.А. представлен на рисунке 1.

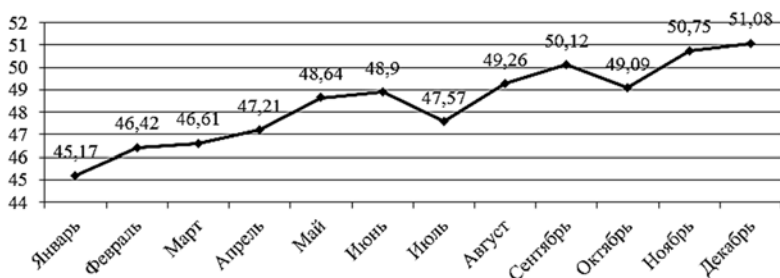


Рис. 1. Динамика показателей рентабельности продаж предприятий ИП Малова С.А., 2016 год (в процентах)

Из графика видно, что с января месяца по май динамика продаж увеличилась на 3,64%. Причиной такого изменения послужил рост объема продаж некоторых товарных категорий, например, джинсы для мальчиков и девочек, платья, летняя обувь, футболки и прочее. Далее с июня по июль наблюдается снижение показателя на 1,33%, оно может быть вызвано падением объема продаж таких товаров как: верхняя одежда, летняя обувь, спортивные костюмы. С июля по сентябрь наблюдается повышение показателя на рентабельности, этому может послужить увеличение объема продаж таких товаров как: спортивные костюмы, обувь осень/весна, гольфы. В октябре показатель падает на 1,03% из-за уменьшения объема

продаж спортивные костюмы, платья и т. д. После октября показатель повышается на 1,18% в связи с увеличением объема продаж верхней одежды, джинсов и брюк, зимней обуви, кофт и т. д.

Предприятия ИП Малова С.А. наиболее рентабельны в сентябре месяце (50,12%), в ноябре (50,75%) и декабре (51,08%).

Далее мы рассчитали отклонение спроса и предложения на товары предприятий ИП Малова С.А., результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Отклонение показателей объема спроса на товары предприятий
ИП Малова С.А., 2016 год

Квартал	Выручка			Отклонение	
	Январь	Февраль	Март	Февраль/ Январь	Март/ Февраль
Первый	1209500	1194980	1254000	-14520	59020
	Апрель	Май	Июнь	Май/Апрель	Июнь/Май
Второй	1106350	1200950	1125620	94600	-75330
	Июль	Август	Сентябрь	Август/ Июль	Сентябрь/ Август
Третий	1092875	1107400	1138275	14525	30875
	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Ноябрь/ Октябрь	Декабрь, Ноябрь
Четвертый	1194000	1195920	1264030	1920	68110

Из таблицы 2 мы видим, что наибольшее отклонение спроса наблюдается в мае месяце (94 600 руб.) и декабре (68 110 руб.). Так как спрос можно определить как желание и готовность потребителя приобрести товар, то возможным фактором такого отклонения может послужить подготовка к сезону каникул и отпусков в мае и предновогодний сезон в декабре месяце, когда потребительские расходы увеличиваются в разы. В такие сезоны предприятия ИП Малова С.А. предлагает широкий ассортимент своим покупателям.

Для более глубокого изучения поведения потребителя и его степени удовлетворенности, нами было проведено полевое исследование, методом анкетирования. Анкетирование позволит услышать требования потребителя, его пожелания и причины неудовлетворенности, а также поможет в дальнейшем развитии предприятия.

Объектом исследования стали женщины и мужчины в возрасте от 18 до 60 лет. Предметом исследования являлись потребительские предпочтения при совершении покупки. Целью анкетирования является выявление потребительских предпочтений предприятий ИП Малова С.А. В анкету вошло 13 вопросов, которые позволили оценить и усовершенствовать ассортимент предприятия, а так же оценить качество товара и предоставляемых услуг. Анкетирование проводилось по месту расположения магазинов ИП Малова С.А. Респондентами были как реальные покупатели, так и потенциальные, которые не совершили покупки.

В анкетировании приняло участие 384 респондента. Из всех опрошенных 87% женщин и 13% мужчин. В возрастной структуре лидирующую позицию заняли респонденты от 25 до 35 лет (57%), второе место заняли

респонденты от 35 до 45 лет (28%), на третьем месте от 18 до 25 лет (8%) и четвертое место присвоено людям старше 45 лет (7%). Из всех опрошенных 72% респондентов знают магазин «Никитка». 67% опрошенных делают покупки в данном магазине раз в квартал, перед новым сезоном, 20% – пару раз в год, 11% – раз в месяц и всего 2% – пришли в магазин первый раз. Чаше всего (у 70% респондентов) эти покупки запланированы, 10% совершают покупки, когда узнают о различных акциях, 10% когда гуляют, 5% по рекомендациям знакомых и 5% когда узнают о новом привозе. Рейтинг популярности категорий товаров, приобретаемых в магазинах «Никитка» распределился следующим образом: 1 место – одежда для девочек (37%), 2 место – одежда для мальчиков 32%, 3 место – обувь (14), 4 место – игрушки (8%), 5 место – аксессуары и на шестом месте оказался ответ «ничего» (4%). Далее рейтинг факторов определяющих выбор товаров в магазине распределился следующим образом: 1 место – люди при покупке обращают внимание на цену (41%), 2 место – обращают внимание на внешний вид товара (31), 3 место – на качество товара (19%) и 4 место – на производителя (9%). Из стран-производителей респонденты предпочли Китай (41%) и Россию (38%), Беларусь выбрали 19% и 2% предпочли бы другую страну. Относительно размера покупки можем сказать, что 38% респондентов при покупке рассчитывают на сумму от 1000 до 2500 рублей, 30% рассчитывают на сумму от 2500 до 3500 рублей, 18% рассчитывают на сумму покупки от 3500 рублей и 14% на сумму до 1000 рублей. Структура удовлетворенности респондентов качеством товаров в данном магазине показала, что 56% респондентов очень довольны качеством, 34% – довольны, 7% – отнеслись нейтрально к качеству и 3% остались недовольны. Далее 48% опрошенных считают ассортимент магазина достаточно широким, 36% считают его широким, 15% считают средним и 1% считает ассортимент магазина узким. Результаты анкетирования показали, что 87% респондентов готовы совершать покупки в данном магазине в дальнейшем, 10% не уверены и 3% не готовы. Рейтинг категорий товаров, которые, по мнению респондентов, необходимо ввести в ассортимент магазина распределился следующим образом: 1 место – товары для новорожденных (56%), 2 место – пижамы (28%), 3 место – перчатки и варежки (9%), 4 место – детское питание (4%) и 5 место – «всего хватает» ответили 3%.

Применив методы анализа ассортиментной политики предприятия на примере ИП Малова С.А., проведя анкетирование потенциальных и реальных потребителей и на основании выводов, можно сформулировать следующие предложения по ее оптимизации.

На основании результатов по совмещенному ABC-XYZ анализу предложены следующие рекомендации:

- товары групп «АХ» и «ВХ» – так как они приносят предприятию наибольшую прибыль и характеризуются стабильным спросом за такими товарами необходимо максимально внимательно следить, следует обеспечить их постоянное наличие в магазине/складе, но при этом не создавать переизбыток этих товаров;

- товары групп «АУ» и «ВУ» должны всегда находиться в магазине, так как имеют нестабильный спрос и для того чтобы обеспечить их постоянное наличие, необходимо увеличить страховой запас, так как они хоть

и приносят предприятию высокую прибыль, но при этом пользуются нестабильным спросом;

- товары групп «AZ» и «BZ» характеризуются высоким уровнем товарооборота и при этом низкой прогнозируемостью спроса, поэтому нужно пересмотреть систему поставок и заказов, выбрать поставщиков, которые находятся ближе, но при этом, не увеличивая расходы. Некоторые товары, например футболки для мальчиков и девочек, необходимо перевести на систему постоянного заказа, а такие товары как зимняя обувь, шорты для девочек и мальчиков, головные уборы для девочек и т. д. необходимо заказывать именно перед сезоном их спроса.

- так как товары группы товаров группы «CX» приносят маленькую прибыль и их продажи стабильны, то нужно уменьшить страховой запас до минимума и организовать постоянное поступление товара с периодичностью на склад небольшими партиями;

- часть товаров групп «CZ» и «CY» можно смело выводить из ассортимента, это товары, которые уже давно в ассортименте магазина, такие как носки для мальчиков и девочек. Они несут малый вклад в прибыль предприятия и их потребление нестабильно. Такие товары как головные уборы для мальчиков, колготки для мальчиков, блузки и гольфы для девочек можно переместить в группу «CX». Для этого необходимо продавать их не круглый год, а организовать поступление данных товаров в сезон их спроса;

- на товары, вошедшие в группу «B» рекомендуется поднять цену для увеличения общего дохода по данной группе.

Основываясь на результатах анализа рентабельности предприятий, мы можем дать следующие рекомендации:

- к новому году рекомендуется ввести в продажи семейные комплекты одежды, такие как «Папа + мама + сын/дочь», по предварительному заказу;

- так же в преддверии новогодних утренников в детских садах и школах, рекомендуем ввести в ассортимент новогодние костюмы для детей (различные животные, герои из популярных кино или мультиков), украшения и аксессуары;

- в январе месяце можно ввести в ассортимент лыжные костюмы для мальчиков и девочек;

- провести акцию «Веселые новогодние каникулы» и ввести в продажу санки и ледянки, но в небольшом количестве;

- ко «Дню защитника отечества» рекомендуется реализовывать в большей степени мужской ассортимент. Оформить витрину с игрушками, сделать подарочные наборы «Настольная игра + машинка», подарочные комплекты из машинок, танков, вертолетов и т. д.;

- к международному женскому дню 8 марта рекомендуется сделать упор на женский ассортимент, так же оформить празднично витрину с бижутерией и игрушками, составить подарочные наборы.

- в период август-сентябрь рекомендуется увеличить запас рубашек для мальчиков, брюк для мальчиков, юбок для девочек, так же ввести в продажу блузки для девочек и гольфы. Так как наступает учебное время;

- в июне, можно привлечь потребителей поддержанием ассортимента летних товаров. Потому что в мае большинство товара раскупается и в

июне просто почти не остается никакого ассортимента, потребителю не из чего делать выбор, и он уходит в другой магазин;

- так же ко дню защиты детей (1 июня) рекомендуется сформировать подарочные наборы;

- в июне и июле расширить ассортимент небольшим количеством купальников для мальчиков и девочек, надувных кругов, матрасов, жилетов для морей.

Далее по результатам опроса реальных и потенциальных потребителей данных магазинов, можем дать следующие рекомендации:

- расширить ассортимент товаров для девочек, так как по результатам опроса одежду для девочек покупают 37%, а для мальчиков 32%;

- убрать поставки товаров из Беларуси, так как маленький процент опрошенных готов купить товар из этой страны. Таким образом мы сократим затраты на некоторые товары и время его ожидания;

- ввести в ассортимент такие товары как пижамы для мальчиков и девочек, и товары для новорожденных (конверты для выписки, конверт для пеленания повседневный, различные костюмы и комбинезоны, шапочки и чепчики, конверты в коляску, игрушки для ванной, подвесные игрушки для колясок и кроваток, погремушки и т. д.).

Так же результат опроса мы говорит о том, что 41% респондентов при покупке товара обращают внимание на его цену, поэтому цены на все товары должны быть рациональными, не должны быть значительно выше, чем у конкурентов. 31% респондентов обращают внимание на внешний вид товара, следовательно, на витрине товар-образец должен выглядеть презентабельно. Ценники должны присутствовать на каждом товаре.

Для того чтобы площадь магазина позволила расширить ассортимент магазина товарами для новорожденных и пижамами, необходимо с витрин убрать повторяющиеся товары, которые распределены на размеры, и выставить весь ассортимент по 1 образцу. Это позволит разгрузить витрины, вместить больше ассортимента и увеличить количество образцов.

Такие рекомендации как введение товаров для новорожденных, новогодние костюмы, различные подарочные наборы, поспособствуют увеличению целевой аудитории потребителей магазина. Так как магазин будут посещать не только те люди, у кого есть дети, но и те, которые хотят приобрести что-либо в подарок ребенку друзей и т. д.

Привлечение потребителей за счет использования наглядной выкладки на основе принципов мерчандайзинга является немаловажным принципом увеличению объемов продаж. Поэтому рекомендуется размещение нового товара на полках грамотно, демонстрируя все его достоинства покупателям. Новые товары, вошедшие в ассортимент нужно выкладывать, на «золотую» полку так, чтобы их сразу заметили покупатели.

При проведении распродаж, акций, при формировании наборов, цены на товары не должны быть ниже закупочных цен.

Рассмотрев показатели ширины и глубины ассортимента, сделан вывод, что данная торговая сеть предлагает своим покупателям широкий ассортимент товаров.

Проанализировав структуру спроса и предложения, можно сделать вывод, что структура предложения не всегда соответствует структуре спроса.

Таким образом, проведение данного исследования повысит выручку предприятий ИП Малова С.А., повысит конкурентоспособность на рынке, путем совершенствования его ассортимента.

Список литературы

1. Гавриленко Н.И. Маркетинг: Учебное пособие / Н.И. Гавриленко. – М. – Берлин: Ди-рект-Медиа, 2015. – 194 с.
2. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Саратов: Ву-зовское образование, 2016. – 284 с.
3. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: [Текст]: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Вла-дивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.
4. Козлова Г.Г. Применение ABC-XYZ-анализа для формирования ассортиментной по-литики вновь открывающейся компании / Г.Г. Козлова, А.В. Кулабухова // Научный журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №4–2. – С. 60–65.
5. Кулакова Ю.Н. Формирование стратегии управления производственными запасами предприятия на основе анализа матрицы ABC-XYZ / Ю.Н. Кулакова, А.Б. Кулаков // Науч-ный журнал Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №20. – С. 23–35.
6. Сысолятин А.В. Формирование ассортиментной политики предприятия // Nauka-
rastudent.ru. – 2015. – №4.
7. Татаринова М.Н. ABC-XYZ-анализ как эффективное средство управления затратами / М.Н. Татаринова, С.В. Гришанова // КАНТ. – 2012. – №4. – С. 29–31.
8. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебник для вузов. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. – М.: Гуманитар.-изд. центр Владос, 2013. – 816 с.

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

ВЫБОР КРИТЕРИЕВ ПРИОРИТЕТНОСТИ РАЗВИТИЯ АПК

Аннотация: *предпринимаемая на базе приоритетного национального проекта попытка развития АПК не в состоянии быстро решить проблему восстановления и дальнейшего устойчивого функционирования аграрного сектора и сельских территорий. В связи с этим, по мнению автора, сдерживание деградиционных процессов в сельском хозяйстве и достижение устойчивого продовольственного самообеспечения на основе развития АПК может быть обеспечено лишь на базе эффективной аграрной и особенно агропродовольственной политики.*

Ключевые слова: *агропродовольственный комплекс, критерии приоритетности, приоритеты, продовольственный рынок, продовольственная безопасность, продовольственное обеспечение, противоречия, производство, регион, сельское хозяйство, устойчивое развитие, экономика.*

В условиях вхождения России в мирохозяйственные связи и нарастающей зависимости ее экономики от глобальных экономических процессов, возникающего финансового кризиса, все сложнее решать такую проблему социально-экономического характера, как устойчивое продовольственное самообеспечение. За последние годы возникает необходимость в сдерживании деградиционных процессов на селе.

Продолжающаяся ценовая неэквивалентность между сферами АПК, недоступность продовольственных рынков для сельхозтоваропроизводи-

телей постоянно увеличивает число предприятий-банкротов, а необоснованный и нерегулируемый импорт продовольственных товаров приводит страну к продовольственной зависимости. И это еще более ослабляет экономику сельскохозяйственных предприятий, деградируется их производственная и социальная инфраструктура. Низкая же платежеспособность населения не позволяет увеличить емкость продовольственного рынка, что также сдерживает производство сельскохозяйственной продукции на уровне самообеспеченности его регионов.

Продовольственная безопасность является «важнейшим элементом не только экономической безопасности государства, но и его политической и экологической безопасности» [3], определяя ведущую роль продовольственной безопасности в системе «национальной безопасности» [3]. Вопрос о приоритетах в экономике в основном связывается с наиболее выгодным (приносящим наибольший доход) вариантов вложения инвестиций. Однако односторонность подхода к выбору таких вариантов порождает необъективность оценки, поскольку для властных управленческих структур отсутствует механизм ответственности за результаты принимаемых решений.

Повышение рентабельности и стабильности сельского хозяйства должно быть обеспечено «за счет гарантирования минимальных цен реализации сельхозпродукции и инструментами протекционизма» [13]. За счет данного механизма государство берет на себя часть рисков крестьян. Кроме того, «в случае накопления значительных резервов сельхозпродукции государство может более эффективно выступать в качестве трейдера или поставщика на мировом рынке» [13].

В качестве исходного начала для разработки такого механизма можно было бы принять совокупность соответствующих критериев, которые бы максимально учитывали интересы агробизнеса, государства, регионов и проживающего в них населения.

В разных странах к выбору критериев приоритетности подходили неодинаково. Так, в Японии в начале оценивалась эластичность спроса по доходу на различные категории товаров на основных мировых рынках.

Затем изучались тенденции НТП в различных отраслях. После этого выделялись отрасли с высокой эластичностью спроса по доходу и высоким потенциалом технологического роста и рассматривались показатели специализации в этих отраслях. При этом индекс специализации по каждой предварительно выбранной отрасли определялся отношением ее доли в японском экспорте промышленной продукции к доле данной отрасли в мировой торговле.

В случае высокого роста мирового спроса на продукцию какой-то отрасли управленческие структуры стремились к аналогичному росту индекса специализации.

На основе сопоставления динамики производства в таких отраслях с коэффициентом разрыва между производством и экспортом, делался окончательный вывод о конкретных мерах по стимулированию развития данной отрасли, к так называемой точке роста [18].

В качестве основных принципиальных условий приоритетности можно было бы предложить следующие:

- социально-экономическая целесообразность и обоснованность принимаемых приоритетов;
- макро-мезо- и микросовместимость выделяемых целей;
- системность и комплексность принимаемых решений;
- логическая последовательность решаемых задач и реальность их инвестиционного обеспечения;

– наличие механизма ответственности в экономической политике на всех уровнях управления.

Данные условия применимы и для выбора приоритетов развития, как АПК, так и развития региональных систем продовольственного обеспечения. Хотя в данном случае в большей степени приходится иметь дело с устойчивостью таких систем, поскольку они наиболее уязвимы от воздействия как природно-климатических, так и макроэкономических условий.

Накопившиеся в АПК проблемы, связанные с межотраслевыми отношениями, восстановлением деградированного ресурсного потенциала, сдерживанием нарастающей безработицы и бедности, особенно сельского населения, с преодолением перекосов на аграрном рынке и во всей аграрной политике, должны решаться в обоснованной приоритетности не только в целом в стране, но и в каждом регионе, с учетом их социально-экономических и природно-климатических условий. При этом приоритетность должна рассматриваться с позиций достижения основной стратегической цели – повышения основной составляющей качества жизни населения региона в удовлетворении его потребностей в пище.

В связи с этим продовольственное обеспечение региона является приоритетной задачей первого уровня, а все остальные (восстановление социально-производственного потенциала, оптимизация объемов импортного продовольствия и государственной поддержки сельских хозяйств, развитие агропромышленной интеграции, регулирование аграрного рынка и паритетных отношений в АПК и др.) – задачи второго уровня приоритетности, как сопутствующие и в комплексе обеспечивающие решение основной задачи – задачи первого уровня.

Смена экономического курса в сторону инновационного пути развития, ориентация на повышение эффективности экономики предполагает качественные изменения [16]. При этом важной региональной особенностью является состояние социальной и производственной сфер в АПК, от которых зависит выбор приоритетов в решении задач второго уровня. В случае превышения уровня деградации в регионе или сельском районе социальной инфраструктуры над производственной предпочтение отдается социальной приоритетности [16]. Инфраструктура продовольственного рынка исторически и логически является «неотъемлемой составляющей рыночного хозяйства и свойственна всем его моделям, а также и переходной экономике, где осуществляется ее становление и формирование» [16].

Причем до уровня достижения оптимального соотношения между темпами развития данных инфраструктур. В качестве критерия оптимальности здесь можно принять достижение максимальной производительности труда, превышающей внутриотраслевой уровень.

Развитие «сбалансированной системы» [14] продовольственных рынков немыслимо без «устойчивого и эффективного развития хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса» [13], определяющих формирование «ресурсной базы рынков» [13]. В то же время именно регулируемый рынок призван обеспечить «эквивалентность обмена товарами» [13] и стимулировать приток инвестиционных ресурсов в аграрную сферу.

При выборе приоритетов развития, как АПК, так и агропродовольственных систем целесообразно было бы учесть следующие показатели и условия:

– уровень влияния совокупного риска, включающего риски экологического, социального, демографического, кредитного, управленческого и т. д.;

– устойчивость динамики спроса на продовольственные товары отечественного производства;

– уровень согласованности действий управленческих структур всех территориальных уровней, обеспечивающей регионально-ориентированную направленность в решении проблемы продовольственной безопасности страны, гарантирующая ее достижение «снизу» (от регионов) [4] с учетом их реальных возможностей в производстве агропродовольственной продукции;

– степень устойчивости проводимой агропродовольственной политики, ориентируемой на развитие агропредпринимательства на селе.

По сути, данные показатели могут быть применимы при обосновании приоритетов достижения устойчивого состояния шести уровней: региона; его АПК; аграрной сферы; системы продовольственного обеспечения; социальной и экономической подсистем. То есть, приоритеты связываются с устойчивостью систем разного уровня.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Аграрный сектор России в условиях международных санкций: вызовы и ответы / А.Г. Аганбегян, Б.Н. Порфирьев. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2015. – С. 32, 33.
2. Анисимова С.В. Совершенствование инфраструктуры управления региональным рынком бизнес-образования // Креативная экономика. – 2017. – Т. 11. – №2. – С. 249–258.
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. – С. 21–33.
5. Вартанова М.Л. Необходимость поддержания устойчивого функционирования национальных продовольственных рынков в современных условиях // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №8. – С. 1353–1370.
6. Вартанова М.Л. Оценка современного состояния производства сельскохозяйственной продукции в субъектах Северо-Кавказского федерального округа // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – №6 (68).
7. Воронов А.А. Особенности функционирования информационной инфраструктуры рынка труда в современных регионах Российской Федерации // Креативная экономика. – 2011. – №6 (54).
8. Гончаров В.Д. Модернизация продовольственного комплекса России. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2015. – С. 176.
9. Дохолян С.В. Конкурентоспособность региона: вопросы теории и методологии: Монография / С.В. Дохолян. – Пено, 2013. – 156 с.
10. Дохолян С.В. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды / С.В. Дохолян, М.Л. Вартанова // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – №17.
11. Дохолян С.В. Концептуальные основы эффективного функционирования инфраструктуры продовольственного рынка региона / С.В. Дохолян, М.Л. Вартанова // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №10. – С. 1523–1546.
12. Дохолян С.В. Перспективы развития сельского хозяйства в субъектах Северо-Кавказского федерального округа / С.В. Дохолян, М.Л. Вартанова // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – №22.
13. Дохолян С.В. Стратегия развития аграрной сферы страны в условиях замещения импорта товарами отечественного производства – основа продовольственной безопасности / С.В. Дохолян, М.Л. Вартанова // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №12.
14. Дохолян С.В. Рациональное использование производственных ресурсов на предприятиях АПК: Научная монография / С.В. Дохолян, Р.Ф. Фарманов; Институт социально-экономических исследований ДНЦ РАН. – Махачкала, 2011.

15. Лукьянов А. Социально-экономические предпосылки повышения роли аграрного сектора в экономике страны / А. Лукьянов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №7. – С. 42–46.

16. Мамедбекова М.О. Финансово-экономическое стимулирование инфраструктуры обслуживания рынка труда: Монография / М.О. Мамедбекова. – Махачкала: ДГУ, 2007.

17. Петросянц В.З. Современные инструменты управления на пищевых и перерабатывающих предприятиях АПК / В.З. Петросянц, С.В. Дохолян // Региональные проблемы преобразования экономики. – №4. – 2013. – С. 223–237.

18. Ситников Д.М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diss.rsi.ru>

19. Самойлов А.А. Обеспечение продовольственной безопасности, как одно из условий устойчивого экономического развития Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2003. – №15. – С. 72–73.

20. Трясцин М.М. Повышение эффективности формирования стратегических резервов агропродукции. // Экономика и управление. – 2006. – №1 (69). – С. 71–74.

Выскребенцев Иван Сергеевич
студент

Фролова Лариса Александровна
старший преподаватель

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

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РЕСУРСАМИ – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в данной работе исследователями рассматривается вопрос эффективного управления производственными ресурсами. Отмечается, что цель анализа производственных ресурсов – это выявление возможностей увеличения объемов выпуска и продажи продукции без дополнительного привлечения ресурсов.*

***Ключевые слова:** ресурсы, предприятие.*

Современному предприятию в рыночной среде необходимо иметь эффективно функционирующую систему управления производственными ресурсами. При этом создание такой системы предполагает не только установление оптимального объема производственных ресурсов, но и создание эффективного взаимодействия между ними. Эффективное управление имеющимися в распоряжении ресурсами, а именно трудовыми, материальными, финансовыми, является залогом повышения эффективности производства в целом.

Во-первых, следует учесть, что обычно материальные ресурсы занимают большой удельный вес в общей валюте баланса. Это наиболее мобильная часть капитала, от состояния и рационального использования которого во многом зависят результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия [1]. Основная цель анализа – своевременное выявление и устранение недостатков управления материальными

ресурсами и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности их использования. В процессе анализа, прежде всего, необходимо изучить изменения в наличии и структуре материальных ресурсов. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура материальных ресурсов свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные ее изменения говорят о нестабильной работе предприятия. Потому, в первую очередь будут проанализированы:

1. Динамика материальных ресурсов предприятия:

$$T_p = \frac{MP_i}{MP_{i-1}} * 100\%, \quad (1)$$

где T_p – темп роста материальных ресурсов;

MP_i – показатель материальных ресурсов i -го периода;

MP_{i-1} – показатель материальных ресурсов $(i-1)$ -го (предыдущего) периода.

2. Структура материальных ресурсов предприятия:

$$W_{mp} = \frac{MP_i}{\sum MP} * 100\%, \quad (2)$$

где W_{mp} – доля группы материальных ресурсов;

MP_i – величина материальных ресурсов i -й группы;

$\sum MP$ – суммарная величина материальных ресурсов.

3. Доля материальных ресурсов в активах предприятия:

$$W_{mpa} = \frac{MP}{A} * 100\%, \quad (3)$$

где W_{mpa} – доля материальных ресурсов в активах;

MP – величина материальных ресурсов;

A – величина активов предприятия.

Во-вторых, по методике Г.В. Савицкой, анализируются показатели эффективности управления производственными ресурсами [3]:

1. Затраты по завозу материалов:

$$Z_{zm} = \frac{VПП}{РПП} * Ц_{pz}, \quad (4)$$

где Z_{zm} – затраты по завозу материалов;

$VПП$ – годовой объем потребности в данном виде сырья или материалов;

$РПП$ – средний размер одной партии поставки;

$Ц_{pz}$ – цена размещения заказа [4].

2. Затраты по хранению материалов:

$$Z_{xm} = \frac{VПП}{2} * C_{xp}, \quad (5)$$

где Z_{xm} – затраты по хранению материалов;

$VПП$ – годовой объем потребления материала;

C_{xp} – стоимость хранения материалов (единицы) [2].

Таким образом, особенность анализа производственных ресурсов хозяйствующего субъекта – многоуровневая структура. Важно выделить уровень влияния факторов и в соответствии с этим выбрать модели и способы анализа. Конечная цель анализа производственных ресурсов незави-

симо от отрасли, в которой работает организация, – это выявление возможностей увеличения объемов выпуска и продажи продукции без дополнительного привлечения ресурсов или определение потребности в обновлении или расширении производственного потенциала.

Список литературы

1. Гогичаев А.Б. Эффективность использования производственных ресурсов регионального АПК / А.Б. Гогичаев, М.М. Мальсурганов, А.В. Мисаков // Пространство экономики. – 2009. – №2–3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-ispolzovaniya-proizvodstvennyh-resursov-regionalnogo-apk> (дата обращения: 14.02.2017).
2. Банк В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, С.В. Банк. – М.: ТК Велби, Проспект, 2012. – 344 с.
3. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс для высш. учеб. заведений / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 2015. – 451 с.
4. Камаев В.Д. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов / В.Д. Камаев. – М.: Владос, 2005.

Градовая Любовь Владимировна
студентка

Мокерова Ольга Павловна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
г. Киров, Кировская область

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ Г. КИРОВА

Аннотация: в данной статье рассмотрены произошедшие изменения и особенности функционирования предприятий на рынке строительных и отделочных материалов города Кирова.

Ключевые слова: спрос, отечественные производители, рынок, гипермаркет, строительные материалы, отделочные материалы, особенности.

В последние годы рынок строительных и отделочных материалов в г. Кирове растёт, а вместе с расширением потенциального рынка растёт и конкуренция, степень интенсивности которой в данной отрасли очень высока [2]. Специфика данного рынка, прежде всего, определяется большим количеством предприятий – в настоящее время в г. Кирове функционирует около 130 различных торговых точек с разными способами торговли и торговыми площадями. Наиболее крупными и известными среди покупателей г. Кирова являются «Аксон», «Алтай-Сервис», «Спартак», «Химторг», «Стройбат», «Стройдепо», «Стройбери», «СтройРемо» и «Мегаполис». К тому же в начале 2017 года конкуренция обострилась вследствие открытия одного из крупнейших европейских DIY-ритейлеров – гипермаркета «Леруа Мерлен», сразу же занявшего высокие позиции на рынке строительных и отделочных материалов г. Кирова.

Следует отметить, что сегодня на рынке представлено большое разнообразие строительных и отделочных материалов, изделий как отечественного, так и зарубежного производства. Предприятиям для завоевания лидирующих позиций очень важно иметь возможность представить потребителю максимально широкую линейку предложений.

К основным потребителям рынка относятся крупные строительные компании, на чью долю приходится порядка 60% потребления. Оставшаяся доля приходится на множество мелких строительно-ремонтных бригад и частных потребителей. В настоящее время трудно представить себе потребителя, который бы не участвовал в приобретении строительных и отделочных материалов.

Рынок отделочных материалов можно считать одним из индикаторов уровня жизни населения. Он тесно связан со строительным рынком и развивается параллельно, однако, именно на рынок отделочных материалов экономический кризис повлиял незначительно. В связи с тем, что покупка нового жилья становится менее доступна, люди улучшают свои жилищные условия за счет вложений в ремонт.

Характерной особенностью рынка строительных и отделочных материалов многие эксперты считают ярко выраженную сезонность, связанную с интенсивностью их приобретения. Спрос на товары увеличивается весной-летом (продажи составляют 70%-80% от максимальных) и снижается в период осень-зима (50–60%). Эта связано со стремлением потребителей завершить строительство и ремонт до наступления морозов, так как стоимость строительства в это время в связи с погодными условиями увеличивается в разы.

Следующая особенность рынка заключается в том, что строительные и отделочные материалы обладают свойством взаимозаменяемости, которое выражается в возможности использования различных материалов при создании определенного конструктивного элемента или решения. Указанный аспект расширяет круг конкурентов, реализующих разные по существу и идентичные по области применения материалы, что в целом благотворно влияет на состояние и развитие рынка в сфере конкуренции. Однако взаимозаменяемость затрудняет прогнозирование структуры спроса, поскольку предполагает проведение дополнительных исследований по формированию рейтинга потребительских предпочтений относительно вида взаимозаменяемого материала.

Строительную отрасль не обошли стороной последствия политических коллизий, и уже с лета 2014 года началась активная разработка и осуществление планов по импортозамещению. За последние пару лет в сегментах b2b (бизнес для бизнеса) и b2c (бизнес для потребителя) кардинально изменилось отношение потребителей к продукции, произведенной в России [3]. На данный момент самые крупные отечественные бренды способны конкурировать по качеству и дизайну с зарубежными марками, что объясняется не только успешным сотрудничеством с иностранными коллегами, но и появлением на заводах и предприятиях современного оборудования, позволяющего изготавливать действительно качественную и конкурентоспособную продукцию.

Главным требованием выживания на рынке строительных и отделочных материалов в условиях слабой экономики является гибкость страте-

гий продаж. Не секрет, что наиболее предпочтительным вариантом считается сотрудничество с крупными дистрибьюторами, обладающими отлаженной системой сбыта. Однако сегодня, более перспективно выглядит работа с небольшими и средними дилерами, не боящимися активно продвигать новые продукты.

Выгоднее стало покупать отечественные материалы, причиной тому не только экономия, но и объяснимое желание избежать рисков, связанных с валютными колебаниями, как следствие – срывом поставок. Вероятность ухудшения качества используемых материалов, как следствие, действительно есть, тем не менее, крупные компании в настоящее время не готовы жертвовать репутацией ради экономии.

Эксперты полагают, что цены в России на строительные и отделочные материалы в 2017 году могут вырасти до 25%, что является следствием прошлогоднего возрастания стоимости жилья [1]. Причиной также будет падение курса национальной валюты, из-за которой выгоднее производить материалы на экспорт. Если данная тенденция сохранится, то предложения на национальном рынке постепенно понизятся, что спровоцирует повышение цен. Прогноз экспертов может найти подтверждение по динамическим показателям на внешнем рынке торговли материалов для строительства.

Рынок строительных и отделочных материалов в ближайшие годы будет сокращаться и наиболее эффективные предприятия увеличат свою долю на рынке за счет ухода менее успешных компаний – мелких и средних, единичных строительных баз, в основном тех, кто не имеет «запаса прочности» и не готов пережить 10–20%-ое падение на рынке.

Однако, в целом аналитики INFOLine считают, что снижение не будет таким глубоким, потому что квартира, дом были и будут оставаться для потребителей одной из главных ценностей, и желание их улучшать и ремонтировать будет поддерживать спрос на отделочные материалы. А одной из основных тенденций розничной торговли строительными материалами на российском рынке выступит консолидация и укрепление позиций сетевых структур [1].

Таким образом, рынок строительных и отделочных материалов достаточно ёмкий и характеризуется исчерпывающим ассортиментом с множеством товаров-заменителей, сложностью снижения цен без ущерба для качества продукции, высокими затратами на продвижение продукции, а также высоким уровнем конкуренции.

Список литературы

1. Как DIY-ритейлеры растут на падающем рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/articles/23/08/2016/5629500010_06837.shtml
2. Катаева Н.Н. Маркетинговые исследования конкурентоспособности предприятия на рынке строительных услуг // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – №13 (13–2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukarastudent.ru/13/2358/>
3. Рынок строительных и отделочных материалов 2015–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://homa.ru/company/novosti/rynok-stroitelnykh-i-otdelochnykh-materialov-2015-2016-gg/>

Захарова Татьяна Николаевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

СУЩНОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА И КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА

Аннотация: в данной статье автором рассмотрены понятие и сущность индивидуального плана развития персонала и ключевых показателей эффективности труда, этапы формирования KPI.

Ключевые слова: индивидуальный план развития, ключевые показатели эффективности.

Актуальность работы объясняется тем, что повышение эффективности и производительности трудовой деятельности, профессиональный рост работника зависит от грамотно составленного индивидуального плана развития и принципов KPI, поскольку специалист будет иметь четкое представление о построении своей карьеры, что является очевидным стимулом. Для организации это – формирование лояльных и достойных сотрудников.

Что такое индивидуальный план развития? Индивидуальный план развития – это программа повышения личной эффективности сотрудника, суть которой заключается в целенаправленном и комплексном развитии его профессиональных и деловых качеств [1]. Данная технология позволяет обеспечить максимальную согласованность интересов сотрудника и целей организации, то есть учитывает потребности как организации, так и работника. Цели работника и организации должны быть едины.

Индивидуальный план развития (ИПР) составляется для сотрудника сроком не менее чем на 3 года. Он разрабатывается руководителем или наставником в ходе специальной индивидуальной беседы с сотрудником, где обсуждаются цели работника и организации, потенциал работника, возможные опасения.

ИПР обычно содержит перечень развивающих мероприятий. В зависимости от сферы деятельности организации, ее масштаба этот перечень может быть очень разным и может включать:

- обучение;
- участие в проектах, где работник может получить ценный опыт;
- ротацию персонала;
- наставничество и коучинг;
- стажировки;
- выполнение дополнительных задач, поручений;
- прохождение обязательной и необязательной сертификации.

Ключевые показатели эффективности (KPI) – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических целей. Использование ключевых

показателей эффективности даёт организации возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии.

Основными этапами формирования системы КРІ в организации являются:

1. Уточнение целей организации.
2. Поддержка и одобрение руководства организации.
3. Создание матричной группы.
4. Формирование целостной стратегии внедрения и развития КРІ.
5. Разработка целей и задач подразделений и показателей их эффективности.
6. Разъяснение работникам преимущества применения системы КРІ.
7. Описание процесса сбора данных для расчета премиальных выплат.
8. Согласование показателей эффективности работы подразделений и их весов.
9. Планирование и расчет премиального фонда организации и ее подразделений.
10. Создание единой базы данных и внесение в нее производственных показателей.
11. Выбор ключевых показателей эффективности для организации в целом.
12. Разработка структуры отчетности и регламентирующих документов.
13. Презентация разрабатываемой системы руководителям и работникам.
14. Внедрение КРІ в тестовом режиме, внесение необходимых изменений.
15. Контроль за результатами внедрения системы КРІ.
16. Уточнение показателей эффективности для поддержания их актуальности [2].

При разработке ключевых показателей эффективности сотрудника необходимо обратить внимание на:

- функциональные обязанности сотрудника;
- задачи, стоящие перед подразделением, в котором он работает;
- положение о подразделении;
- цели и задачи организации.

Таким образом, ключевой показатель эффективности – это показатель выполнения поставленной цели. Каждый показатель должен быть четко определен и измерим. Показатели и нормативы должны быть достижимы.

КРІ позволяют производить контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом.

Список литературы

1. Мясоедов Р.А. Индивидуальный план развития / Р.А. Мясоедов, В.С. Малыхина // Белгородский экономический вестник. – 2012. – №1 (65). – С. 20–24.
2. Ярышина В.Н. Использование КРІ как направление развития системы грейдов // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №8. – С. 346–349.

Килина Анна Андреевна

студентка

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

НОРМАТИВНО-ЦЕЛЕВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ОАО «РЖД»

Аннотация: в статье рассмотрено содержание нормативно-целевого бюджетирования ОАО «РЖД», представлены участники и этапы его формирования. В работе также обозначена цель нормативно-целевого бюджетирования.

Ключевые слова: нормативно-целевой бюджет, бюджетирование, затраты, бюджет производства, бюджет затрат, производственные операции.

До момента структурного реформирования в ОАО «РЖД» (образование вертикально-интегрированных филиалов) железная дорога была единым координатором всего технологического процесса на своей территории, хозяйствующей единицей, объединяющей в своем составе все линейные подразделения (станции, локомотивные и вагонные депо, дистанции пути, сигнализации, централизации и блокировки и т. д.).

Одним из наиболее важных направлений развития ОАО «РЖД» в среднесрочной и долгосрочной перспективе является оптимизация расходов.

Использование нормативно-целевых бюджетов позволяет обновить и дать оценку предполагаемых результатов, направленных на оптимизацию затрат, реализацию инвестиционных проектов и мероприятий по ресурсосбережению. Большинство указанных мероприятий связано с изменением технологии, закупкой или производством новых основных средств с улучшенными эксплуатационными характеристиками, что должно своевременно находить отражение в пересмотре норм и нормативов, и, как следствие, в изменении параметров нормативно-целевых бюджетов.

Основная цель нормативно-целевого бюджетирования – это достижение высокой точности планирования, основанной на стремлении к объективности и обязательности достижения результата и достаточности ресурсной базы.

Общие принципы и порядок формирования филиалам ОАО «РЖД» и их структурными подразделениями нормативно-целевых бюджетов затрат по производственным операциям определены в «Концепции внедрения нормативно-целевого бюджета затрат по производственным операциям», утвержденной распоряжением ОАО «РЖД» от 2 декабря 2013 г. №2648р.

В соответствии с указанным документом формирование нормативно-целевых бюджетов затрат осуществляется в следующем порядке:

1. Определение предельного уровня затрат в целом по компании.
2. Определение целевых параметров затрат по филиалам.
3. Формирование целевых параметров по региональным дирекциям.
4. Расчет нормативно-целевых бюджетов затрат по структурным подразделениям.

5. Взаимоувязание целевых параметров с нормативно-целевыми бюджетами затрат (в том числе обоснование корректировки целевых параметров) [2].

Формирование целевых параметров и бюджетов затрат осуществляется в соответствии с Регламентом формирования и контроля исполнения консолидированных бюджетов Холдинга «РЖД» (распоряжение ОАО «РЖД» от 02.12.2013 г. №2684р).

Предельная величина затрат в целом по компании определяется по принципам, соответствующим изложенным в «Методике расчета размера экономически обоснованных затрат и нормативной прибыли, учитываемых при формировании экономически обоснованного индекса к действующему уровню тарифов, сборов и платы на грузовые железнодорожные перевозки» (утвержденная Приказом ФСТ России от 30.08.2013 г. №166-т/1), на основании параметров бюджета производства (в первую очередь, изменения объемов перевозок) с учетом индексации тарифов, инфляции, доли зависящих затрат, сложившейся базы предыдущего периода и других параметров [3].

В соответствии с параметрами, установленными среднесрочным финансовым планом ОАО «РЖД», осуществляется бюджетное управление, основная задача которого заключается в обеспечении сбалансированности производственно-экономической деятельности, направленной на выполнение производственной программы при соблюдении технологии и максимально эффективном использовании ресурсов.

Причастными подразделениями формируются основные параметры развития ОАО «РЖД» и направляются ответственным за формирование целевых параметров бюджетов филиалов.

После того как сформированы и согласованы целевые параметры бюджетов, в том числе в автоматизированной системе бюджетного управления ОАО «РЖД» (далее – АСБУ РЖД), специалистами линейных предприятий детализируются в автоматизированной системе нормативно-целевого бюджетирования (далее – АС НЦБ) параметры по прямым статьям затрат во взаимоувязке с измерителями, с учетом прочих прямых затрат и косвенных расходов – так называемая трехуровневая система формирования детализированных бюджетов и затрат (если линейный уровень в филиале отсутствует, то процесс детализации направленных бюджетных параметров начинается на региональном уровне – двухуровневая система).

Сформированные на уровне линейных предприятий детализированные бюджеты консолидируются на региональном уровне и, далее, на уровне филиала ОАО «РЖД» – формируется бюджет затрат во взаимоувязке с измерителями затрат филиала в целом. Параметры детализированных бюджетов в АС НЦБ должны быть равны параметрам бюджетов филиалов в АСБУ РЖД [3].

Участниками формирования нормативно-целевого бюджета являются:

- Филиалы ОАО «РЖД» (специалисты производственно-технологического и экономического блоков) и их структурные подразделения;
- Проектно-конструкторско-технологическое бюро по нормированию материально-технических ресурсов;
- Департамент экономики ОАО «РЖД»;
- другие департаменты, управления и филиалы ОАО «РЖД».

Общая схема процесса формирования нормативно-целевых бюджетов представлена на рисунке 1.

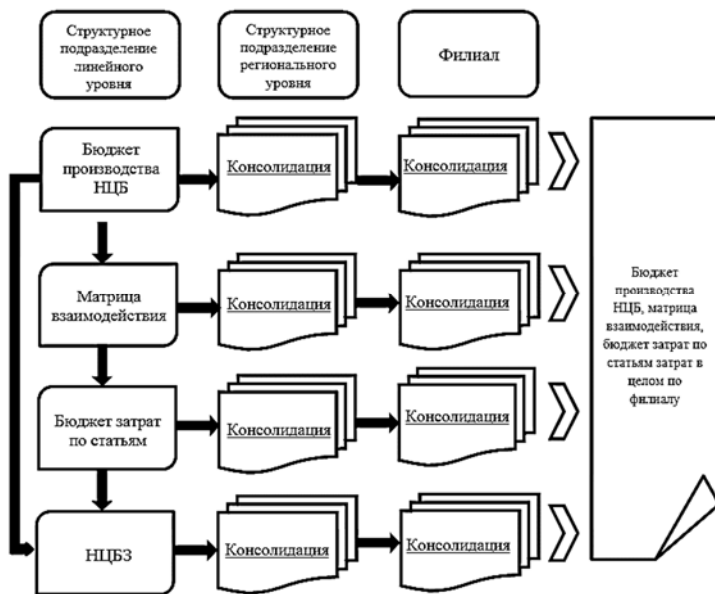


Рис. 1. Этапы НЦБ для филиалов

Для филиалов формирование нормативно-целевого бюджета производится в несколько этапов:

- этап 1 – формирование бюджета производства НЦБ по филиалам, их региональным структурным подразделениям и подразделениям линейного уровня;
- этап 2 – формирование матриц взаимодействия (порядок устанавливается отдельными организационно-распорядительными документами);
- этап 3 – бюджет затрат по статьям по всем филиалам и их структурным подразделениям регионального и линейного уровня;
- этап 4 – НЦБЗ по подразделениям филиала [2].

Нормативно-целевые бюджеты затрат формируются по структурным подразделениям. С этой целью на уровне структурных подразделений филиала показатели бюджета производства декомпозируются до измерителей по статьям затрат и производственным операциям, целевые параметры бюджета затрат – до, соответственно, затрат по статьям и производственным операциям. Связующим звеном между измерителями по производственным операциям и затратам по ним выступают нормы расхода соответствующих ресурсов и плановые цены.

Таким образом, в рамках нормативно-целевого бюджета затрат формализованы взаимосвязи:

- целевых параметров бюджетов производства и затрат;
- производственных планов по операциям;

- норм расхода ресурсов;
- плановых цен (стоимости ресурсов);
- ненормируемых прямых и косвенных затрат.

В процессе планирования необходимо обеспечить соответствие нормативно-целевого бюджета затрат по производственным операциям целевым параметрам, что достигается за счет оптимизации расчетных затрат филиалов в рамках выделяемого финансирования.

Необходимым условием для реализации нормативно-целевых бюджетов затрат по производственным операциям является внедрение Единого классификатора производственных операций (далее – ЕКПО) как единого держателя централизованной нормативной базы для учета и анализа затрат по производственным операциям, выполняемым в рамках технологических процессов, отражающего детализацию бюджета затрат по производственным операциям, их плановым измерителям, нормам расхода, ценам и другим факторам. ЕКПО выстраивается на базе действующего Классификатора статей управленческого учета затрат, детализации затрат по производственным операциям, других нормативных документов ОАО «РЖД», в том числе определяющих нормы времени, нормы расхода материально-технических, топливно-энергетических ресурсов.

В соответствии с Временным регламентом формирования и контроля исполнения нормативно-целевых бюджетов (утвержден распоряжением ОАО «РЖД» от 17 февраля 2015 г. №404р) как промежуточное звено между целевыми параметрами и нормативно-целевыми бюджетами предусмотрено формирование бюджетов производства и затрат по статьям затрат. Целевые параметры подлежат детализации на прямые и косвенные, далее по прямым затратам параметры детализируются по основным статьям.

Соотношение прямых затрат на измеритель по статье показывает удельные затраты, т.е. себестоимость выполняемых работ.

Применение нормативно-целевого бюджетирования (в целом состоянии) обеспечивает взаимоувязание показателей бюджета производства с бюджетом затрат, обоснование стоимостной оценки производственных показателей и формирование ответственности подразделений за невыполнение соответствующих параметров.

Список литературы

1. Гинак Т.Н. Совершенствование системы бюджетирования в транспортной компании на базе нормативно-целевых бюджетов затрат по производственным операциям / Т.Н. Гинак, С.С. Давыдов // Актуальные вопросы проектного и процессного менеджмента: Тр. Всерос. науч.-практ. конф. ученых транспортных вузов и представителей академической науки / Под ред. С.Н. Третьяка. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2014. – С. 29–35.
2. Концепция внедрения нормативно-целевого бюджета затрат по производственным операциям: распоряжение ОАО «РЖД» от 02.12. 2013 г. №2648р.
3. Регламент формирования и контроля исполнения консолидированных бюджетов ОАО «РЖД»: распоряжение ОАО «РЖД» от 02.12.2013 г. №2684р.

Матвеева Яна Андреевна

аспирант

ФГБУН Уральское отделение Российской академии наук

г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.21661/r-462594

ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация: формирование конкурентных преимуществ компании с позиции корпоративной социальной ответственности (далее КСО) создает дополнительные возможности для развития стратегического потенциала и формирует уникальную конкурентную стратегию поведения компании. Это особенно важно для промышленных предприятий, производственно-хозяйственная деятельность которых исторически формирует фундамент конкурентоспособности страны. В статье проведена идентификация конкурентного поведения компаний топливно-энергетических предприятий (далее ТЭП) с использованием модифицированной методики идентификации конкурентных стратегий предприятия, учитывающей не только влияние факторов внешней среды компании, но и реакцию внутренней среды, которая дает возможность оценить конкурентный статус хозяйствующего субъекта в динамике в разрезе как социального, так и экологического аспектов.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, корпоративная социальная ответственность, социально-ответственная деятельность, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества.

Тенденции развития мировой экономики обуславливают формирование транзитивного характера отечественной экономики. Переход к экономике знаний еще нельзя назвать завершенным. Расширение и углубление рыночных отношений в условиях глобализации мировой экономики заставляет предприятия быть социально ответственными. Это особенно важно для промышленных предприятий, производственно-хозяйственная деятельность, которых исторически формирует фундамент конкурентоспособности страны. Создание конкурентных преимуществ промышленного предприятия с принципиально новых позиций, обуславливает необходимость учета экономической, экологической, и социальной результативности компании в рамках корпоративной социальной ответственности. Формирование конкурентных преимуществ компании с позиции корпоративной социальной ответственности создают дополнительные возможности для развития стратегического потенциала и формируют уникальную конкурентную стратегию поведения компании.

Проведенные исследования базируются на данных открытых информационных источников и позволяют провести упорядочение определенных групп показателей в определенную систему, исходя из которой,

можно предложить интегрированный подход к оценке конкурентоспособности предприятия на основе экономических, социальных и экологических показателей. Для этого мы предлагаем использовать динамический метод для формирования локальных индексов (I), которые отражают изменение величин индикаторов в динамике:

$$I_X = \frac{\text{индикатор } (X)}{\text{индикатор } (X_0)}, \quad (1)$$

где I_X – индекс изменения, выбранного индикатора (X) показателя; индикатор (X) – это выбранный индикатор показателя; индикатор (X_0) – это выбранный индикатор показателя в предшествующем периоде.

Таким образом, конкурентный индекс КСО – интегральный показатель, представленный в виде произведения экономического (Iэ), социального (Iс), экологического (Iэк) показателей.

$$I_{к. ксо} = I_{э} \times I_{с} \times I_{эк} \quad (2)$$

Представив $I_{к. ксо}$ лидирующих топливно-энергетических компаний (таблица 1), перейдем к анализу их конкурентных стратегий с использованием методики анализа конкурентных стратегий [1].

Таблица 1

Конкурентный индекс КСО

Предприятия	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
ПАО «Газ-пром нефть»	–	0,966	4,066	1,485	1,493
ОАО «НК «Роснефть»	1,353	1,157	1,290	1,320	0,949
ПАО «Тат-нефть»	1,289	1,297	0,942	1,210	0,609
ПАО АНК «Башнефть»	1,384	2,141	2,201	1,111	1,575

В соответствии с данной методикой необходимо выделить основные аспекты данного подхода. Анализируя нефинансовую отчетность ведущих топливно-энергетических предприятий необходимо отметить, что кроме микроэкономических факторов необходимо учитывать макро-параметры (параметры внешней среды), что может быть представлено совокупностью составляющих двух типов:

1) постоянной (базовый уровень значения параметра, постоянное значение сигнала внешней среды), показывающей значение данного параметра в стабильных внешних условиях и получившей название «стресс»;

2) переменной, показывающей нестабильность внешних для субъекта условий и характеризующейся определенной амплитудой и частотой изменений внешних условий, получившей название «нарушение» [2]. Указанные факторы и являются главными детерминантами для определения стратегии поведения компании на рынке (рис. 1).

Компании с *рудеральной стратегией R* (рудералы) пользуются своим монопольным правом на производство и реализацию инновационных товаров либо значительно опережают конкурентов не только в разработке новых товаров, но и в выводе их на рынок. Компании с *конкурентной*

стратегией *C* (конкуренты) обладают эффективными механизмами захвата ресурсов и интенсификации производства. Они находят способы производства единицы продукции с потреблением меньшего количества труда и материалов. Компании со *стресс-толерантной стратегией S* (*стресс-толеранты*) выживают потому, что избегают лобовой ценовой конкуренции путем создания собственной недоступной другим уникальной ниши. Они приспособлены к существованию в условиях значительного дефицита ресурсов.

В многофакторном пространстве диаграммы *SCR* смешение первичных стратегий формирует многообразие сочетаний вторичных стратегий: конкуренты – рудералы (*C-R*), рудералы – стресс-толеранты (*R-S*), конкуренты – стресс-толеранты (*C-S*), конкуренты – стресс-толеранты – рудералы (*C-S-R*) (рис. 1).

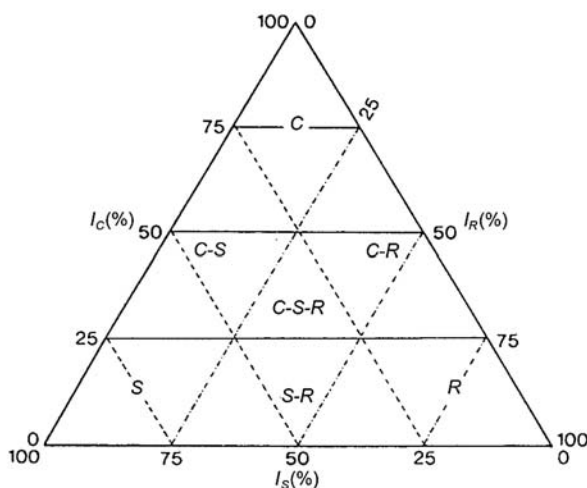


Рис. 1. Классификационная диаграмма конкурентных стратегий поведения компаний, количественно характеризующая соотношения конкуренции, стресса и нарушения, отвечающих стратегиям различных типов

Компании с вторичными стратегиями адаптированы к условиям существования, в которых сочетаются конкуренция, стресс и нарушения различной степени интенсивности. Соотношение конкуренции, стресса и нарушения меняется в зависимости от изменения внешних условий. Последние определяются этапом жизненного цикла (ЖЦ) рынка (внешние условия, воздействующие на все компании одинаково). Относительный вклад каждой из трех базовых типов стратегий в поведение одного агента может быть графически изображен на трехкоординатной диаграмме (рис. 1).

Для перехода от модели к практическим методам выявления стратегий необходимо найти измеряемые характеристики объектов, которые отражают их поведение в аспектах противодействия конкуренции, стрессам и нарушениям. Для проведения идентификации конкурентной позиции с

использованием диаграммы необходимо выбрать параметры, соответствующие индексам I_S , I_R и I_C .

Для анализа конкурентного поведения компаний в аспекте социально – ответственной деятельности мы предлагаем внести изменения в классификационную структуру стратегий конкурентного поведения, отражающую динамику их позиций относительно друг друга. Согласно методике [2] все свои усилия предприятие использует для противостояния трем типам внешнего воздействия стрессу (S – стресс-толерантная), нарушениям (R – рудеральная), конкурентам (C – конкурентная). Принимаем значение общей величины:

$$IS + IC + IR = 100\% \quad (3)$$

где I – интенсивность усилий по реализации S , R и C . Мы предлагаем внести изменения в методику идентификации конкурентных стратегий компании, ориентируясь на характеристику социально – ответственного поведения как элемента внутренней среды компании, поскольку КСО является компонентом стратегического управления компании и предусматривает разработку ее социально – ориентированной политики. Тогда пассивность (S' – социальная пассивность), ответственность (C' – ответственная конкуренция) и активность (R' – социальная активность).

Исходными данными для построения диаграммы послужил временной ряд ежегодных значений $I_{K, KCO}$. В качестве второго показателя рассчитывается относительный прирост $I_{K, KCO}'$ (%).

$$I_{K, KCO}' = \frac{100 (I_{K, KCO} - I_{K, KCO - 1})}{I_{K, KCO - 1}} \quad (4)$$

где $I_{K, KCO - 1}$ – относительный прирост $I_{K, KCO}'$.

На диаграмме (рис. 2) изображено распределение величин конкурентного индекса КСО в динамике для предприятий ПАО АНК «Башнефть», ПАО «Татнефть», ОАО «НК Роснефть» ПАО «Газпромнефть» (табл. 1).

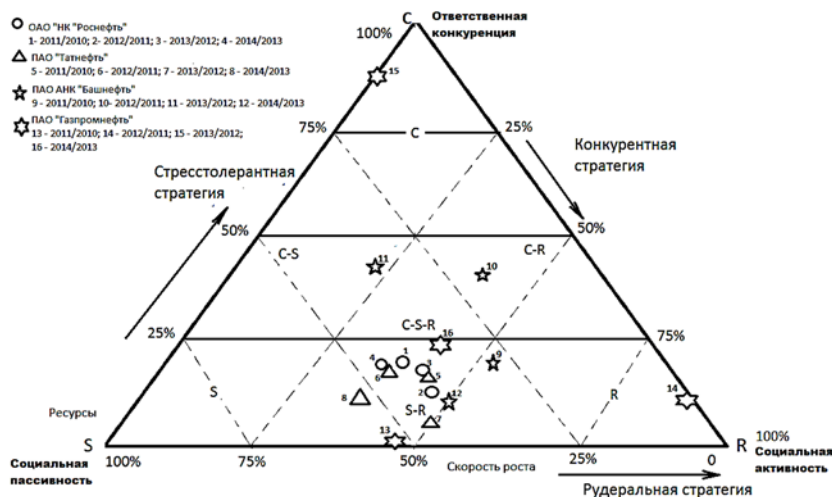


Рис. 2. Классификационная диаграмма конкурентных стратегий ТЭП за 2010–2014 гг.

Масштаб диаграммы соответствует диапазону годовых значений $I_{\text{к.ксо}}$ и его прироста $I_{\text{к.ксо}}$. Линии разметки разнесены следующим образом: на левой наклонной линии параллельно нижней горизонтальной, а на нижней параллельно левой наклонной. Полученные значения величины индекса и его прироста откладываем на соответствующих осях диаграммы, на пересечении этих значений определим месторасположение анализируемых компаний согласно конкурентной стратегии.

Согласно данным диаграммы почти все предприятия в основном реализуют *R-S* стратегию, тем самым проявляют устойчивость к стрессу, то есть используют свое монопольное право на производство продукции, в том числе на производство и реализацию инновационных продуктов, но проявляют стабильную умеренную социальную активность. В большей степени, согласно диаграмме, это проявляется для компании ОАО «НК Роснефть». Реализация данной стратегии для данной компаний происходит в условиях стрессоустойчивости и стабильности, несмотря на меняющиеся экономические условия. Демократичность расходов на КСО и низкий темп реализации инвестиционных программ объясняет скопление точек в основном в нижней части диаграммы ближе к оси *S-R*.

Так, например, ввиду отсутствия данных о расходах на охрану окружающей среды компании ПАО «Татнефть» ее конкурентная стратегия склоняется к зоне умеренной социальной активности (стресс-толерантности), что свидетельствует, возможно, о дефиците финансовых ресурсов для осуществления непрофильной деятельности компании.

В 2011 году, согласно диаграмме, ПАО «Газпромнефть» осуществляло социально – активную (рудеральную) стратегию (точка 14), которая характеризуется высокой нестабильностью внешних условий, компенсируя это высокой активностью во внутренней среде компании. Необходимо отметить, что такая стратегия связана с высоким риском. Так, например, компании пришлось уплатить внушительные штрафы за нарушение природопользования, возможно деятельность компании была осуществлена в обход экологических стандартов, однако позволила существенно оторваться от конкурентов. Необходимо отметить, что в 2013 г. ПАО «Газпромнефть» осуществляет стратегию *C* – ответственная конкуренция (точка 15), с одной стороны обладая эффективными механизмами захвата ресурсов и интенсификации производства. А с другой стороны в рамках года экологии, объявленного компанией, было реализовано 300 разноплановых экологических мероприятий, что превышает среднее число подобных мероприятий и инициатив в 10 раз.

Компания ПАО АНК «Башнефть» в 2011–2013 годах (точки 10,11) демонстрирует социально-ответственное конкурентное поведение, характеризующееся среднеинтенсивным стрессом и нарушением, то есть стремится к достижению ответственной конкурентной позиции. Данное состояние относится к фазе зрелости и конкуренция обостряется, согласно И. Шумпетеру, если данный рынок будет увеличивать число конкурентов (предприятий ТЭП), то темпы роста каждого из предприятий будут сокращаться. Так, более успешные социально-ответственные конкуренты будут двигаться вправо от штриховой линии, а менее успешные – влево.

Ориентируясь на характеристику социально – ответственного поведения компании как элемента ее внутренней среды, нами были внесены изменения в методику идентификации конкурентных стратегий, поскольку КСО является компонентом стратегического управления компании и предусматривает разработку социально-ориентированной политики: пассивность (S' – социальная пассивность), ответственность (C' – ответственная конкуренция) и активность (R' – социальная активность).

Сложность при построении диаграммы идентификации конкурентных стратегий ТЭП заключается в том, что не все компании в равных объемах публикуют данные в нефинансовых отчетностях. Ряд компаний используют один спектр показателей результативности деятельности, другие отражают иные, поскольку вариативность предусмотрена глобальной инициативой об отчетности в области устойчивого развития.

Модифицированная методика идентификации конкурентных стратегий компаний в рамках его социально – ответственного поведения, позволяет оценить не только конкурентный статус хозяйствующего субъекта в динамике, но и сделать прогнозную оценку конкурентоспособности исследуемых предприятий. Идентификация конкурентных стратегий ведущих ТЭП в разрезе затрат на осуществление мероприятий корпоративной социальной ответственности, характеризующее реакцию внутренней среды компании на воздействие факторов внешней среды, дает возможность позиционировать компании относительно друг друга.

Список литературы

1. Grime J.P. Plant strategies and vegetation processes / J.P. Grime. – John Wiley & Sons, Ltd., Chichester – New York – Brisbane – Toronto, 1979. – 222 p.
2. Попков В.В. Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента / В.В. Попков, Д.Б. Берг, Р.О. Кузнецов. – Екатеринбург: Уральский рабочий, 2002. – 320 с.

Павлов Евсей Егорович
студент

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА В ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЯНДЕКС.ДИРЕКТ

Аннотация: автор отмечает, что в современном мире контекстная реклама является самым доступным и наиболее эффективным рекламным инструментом для предприятий самого разного масштаба. Контекстную рекламу может использовать как микропредприятие, так и крупная компания, имеющая большие объёмы сбыта продукции. Контекстная реклама – это инструмент, позволяющий пользователю найти интересующий его товар или услугу в результате поисковой выдачи на известных поисковых ресурсах интернет-пространства, таких как «Яндекс» и «Google». Результатами поиска являются рекламные предложения рекламодателей как ответ на вопрос, интересующий конечного пользователя. Даже если товар ищет всего лишь один пользователь из тысячи, контекстная реклама позволяет показать предложение именно ему по индивидуально интересующему его поисковому запросу.

Ключевые слова: контекстная реклама, Яндекс, Директ, минус-слова.

Контекстная реклама – это реклама на веб-сайте, целью которого является релевантность содержания страницы. Яндекс.Директ – сервис для размещения контекстной рекламы на Яндексе и на сайтах-партнерах его рекламной сети. Семантическое ядро рекламной кампании представляет

собой базу ключевых слов, их словосочетаний и морфологических форм, наиболее точно характеризующих основной вид деятельности. Минус-слова – это слова, по которым рекламодатель не показывает рекламные материалы для пользователей, которые не попадают в его целевую аудиторию.

Сущность контекстной рекламы «Яндекс.Директ», основные виды

Существует множество определений «контекстной рекламы»:

1. Контекстная реклама – это инструмент, направленный на увеличение продаж и привлечение новых клиентов через интернет. Контекстное объявление видят пользователи, которые ищут в интернете то, что предлагает рекламодатель.

2. Контекстная реклама – это текстовые объявления, которые показываются пользователям по запросам, если эти запросы рекламодатель добавил в настройки рекламной кампании. Объявления показываются пользователю именно в тот момент, когда он сам проявил интерес к товару или услуге и, возможно, готов к покупке.

3. Контекстная реклама – это одна из разновидностей интернет рекламы сайта. Принцип контекстной рекламы основан на соответствии содержания рекламного материала и страницы, на котором транслируется данный материал. Из определения контекстной рекламы следует ее главное преимущество – она показывается потребителям, заинтересованным в данных товарах, или услугах. То есть является направленной на целевую аудиторию, на потенциальных клиентов и партнеров рекламодателя.

Анализируя представленные определения термина «контекстной рекламы», можно выделить признаков, характеризующих данный термин:

1. Действует избирательно и отображается только тем пользователям, которые явно или потенциально в ней заинтересованы.

2. Показывается согласно содержанию основного поискового запроса.

3. Демонстрируется как ответ на вопрос пользователей на интересующий их запрос.

Основным принципом работы контекстной рекламы является подбор ключевых слов. Каждая поисковая система ориентируется на ключевые слова в поисковом запросе пользователя. Так поисковая фраза «Купить часы» делится на два разных слова, где основным словом являются «Часы» как основной предмет нашего интереса и слово «купить» отражает заинтересованность покупки данного продукта.

На сегодняшний день существует два типа контекстной рекламы:

1. Поисковая реклама. Она представлена согласно ключевым словам в поисковом запросе пользователя. Отображает результаты рекламных объявлений в том случае, если запрос пользователя совпадает с ключевыми словами контекстного объявления. Демонстрируется среди результатов поиска на популярных поисковых машинах («Яндекс», «Google», «Rambler»). Результаты рекламных объявлений определяются согласно наличию ключевых слов в поисковом запросе.

2. Тематическая реклама показывается на сайтах-партнёрах (площадках) Рекламной сети Яндекса (РСЯ), на основе прошлых поисковых запросов и проявленного интереса пользователя. Могут быть представлены в как в виде текстовых объявлений, так и в виде графических баннеров.

Как и поисковое объявление имеет заголовок, в котором отражаются основные ключевые слова, текст объявления, адрес интернет ресурса рекламодателя.

Создание рекламных компаний, основные этапы работы

Правильное определение целевой аудитории поможет найти потенциальных клиентов компании, что в свою очередь поможет собрать хорошую базу для будущего семантического ядра.

Семантическое ядро рекламной кампании представляет собой базу ключевых слов, их словосочетаний и морфологических форм, наиболее точно характеризующих основной вид деятельности.

На первичном этапе составления семантического ядра для будущей рекламной кампании наиболее удобным в использовании является официальный сервис для поиска ключевых слов от компании «Яндекс» – Яндекс.Вордстат. Данный сервис позволяет подобрать основные поисковые фразы для интересующего вас территориального региона, а также там указывается количество ежемесячных поисковых запросов пользователей Яндекса, составляется основная динамика изменения популярности каждого поискового запроса и выводит похожие запросы пользователей поисковой системы Яндекса.

В добавок к семантическому ядру рекламодателю необходимо собрать базу минус-слов на рекламную кампанию. Минус-слова – это слова, по которым рекламодатель не показывает рекламные материалы для пользователей, которые не попадают в его целевую аудиторию. Они помогают снизить количество нецелевых кликов, повысить эффективность и качество рекламной компании, а также показывать ваши объявления только тем, кого они заинтересуют.

После формирования семантического ядра и базы минус-слов, будущему рекламодателю, можно приступить к созданию личного аккаунта для ведения контекстной рекламы на сайте Яндекс.Директа, после процедуры регистрации необходимо заполнить требуемую контактную информацию о предприятии, указать необходимые значения настроек, а также выбрать нужную стратегию показа для объявлений рекламной кампании.

Стратегия показа определяет на какой из позиций показа будет находиться объявления по тем или иным запросам, благодаря наличию разных стратегий показа рекламодателям.

1. Автоматические стратегии. Они позволяют системе Яндекс.Директа самостоятельно управлять размещением рекламных объявлений, стараясь принести как можно больше полезных переходов по объявлениям. Рекламодателю достаточно решить, на какой результат стоит ориентироваться системе, и задать желаемое ограничение расходов. При этом система проведёт все необходимые расчёты и распределит бюджет так, чтобы средства расходовались максимально экономно.

2. Ручные стратегии. В Яндекс.Директе существуют стратегии с ручным управлением ставками. Они позволяют рекламодателям контролировать абсолютно все показатели рекламных объявлений, а также выбирать необходимую позицию показа на поиске индивидуально для каждого объявления

Итак, после подбора семантического ядра и определения основной стратегии рекламодателю нужно написать объявления, которые в своей

краткой форме будут отражать главную суть того, что необходимо показать потенциальным клиентам.

Для правильного оформления рекламных объявлений необходимо следовать следующим правилам:

1. Заголовок – до 33 символов (включая пробелы).
2. Текст объявления – до 75 символов (включая пробелы).
3. Картинка – размер картинки от 150 пикселей по короткой стороне, максимальный объем файла с картинкой 10 мб.

Также в рекламном объявлении не допускается чрезмерного использования слов, написанных заглавными буквами, знаков пунктуации, также не допускаются опечатки, разрядка, и слова с ошибками.

Перед началом работы рекламной кампании необходимо отправить её на модерацию в Яндекс.Директ. Модерация в Яндекс.Директе необходима для того, чтобы проверить, что все рекламные объявления в Яндексе не нарушают законы Российской Федерации.

Заключение

В процессе выполнения данной работы была достигнута главная цель – был составлен краткий сборник для работы с контекстной рекламой, в котором были отражены основные темы, необходимые для погружения и практического применения данных знаний для использования контекстной рекламы в бизнесе.

На протяжении всего изучения контекстной рекламы можно заметить, то что она имеет большие перспективы для развития и сильно поддерживается ведущей компанией на рынке. С каждым годом Яндекс улучшает свой продукт – Яндекс.Директ для повышения не только эффективности работы рекламы, но и пользовательского удобства, как для рекламодателей, так и для клиентов поисковой системы. Это говорит о большой заинтересованности в повышении качества контекстной рекламы на территории России и СНГ. Все эти позитивные изменения в конечном итоге влияют на рынок, который в свою очередь имеет огромный потенциал для развития, так как будучи не сильно конкурентным уже имеет уровень предлагаемых продуктов и сервисов сравнимых с европейскими, и в некоторых случаях даже, опережающих их.

Позитивные изменения на рынке интернет коммерции позитивно влияют на экономику страны в целом, однако, по моему мнению, наиболее важной сферой развития в составе экономики России является малое и среднее предпринимательство, которое в свою очередь, из-за бурного развития контекстной рекламы и установления минимальных денежных затрат для входа на рынок интернет торговли может поддерживать развитие всей экономики на протяжении многих лет.

Потапова Елена Юрьевна

студентка

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОЙ ТЕХНИКИ НА ТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** как отмечает автор, во всем мире инновации сегодня – это не прихоть, а необходимость выживания, сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания, именно потому проблема внедрения новой техники и технологии на предприятиях актуальна и чрезвычайно значима в наши дни.*

***Ключевые слова:** модернизация, инновации, транспортная инфраструктура, инвестиции, основные фонды, валовый внутренний продукт, оптимизация, ресурсосберегающие технологии.*

В настоящее время внедрение новой техники и технологии обозначают словом модернизация. Именно технологическая модернизация является главной задачей промышленной политики на современном этапе. Одним из важнейших факторов, обеспечивающих решение этой задачи, является качественный и количественный состав применяемых средств производства. Будущее определится тем, будут ли развиваться отрасли промышленности на основе достижений отечественной науки и техники, или это ограничится лишь переносом зарубежных производств в Россию как территорию с относительно дешевой рабочей силой и с технологиями «не первой свежести».

Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, является важным инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических и других целей, обеспечивая повышение качества жизни людей. Без решения проблем в транспортной отрасли невозможно добиться коренных изменений в хозяйственной деятельности в целом. Гарантированные ст. 8 Конституции РФ единство экономического пространства и свободное перемещение товаров и услуг сегодня возможны только на основе целенаправленного устойчивого развития транспорта.

Транспорт является одним из главных источников роста ВВП. Из общей экономической теории следует, что одним из условий экономического роста и положительных темпов прироста ВВП является сопровождающее, а в стратегическом случае – опережающее развитие транспортной инфраструктуры. И только привлечение инвестиций может коренным образом переломить ситуацию, осуществить качественный и количественный переход от выживания к интенсивному развитию. Привлечение инвестиций в транспортную инфраструктуру даст значительный мультипликативный эффект для роста ВВП всей страны. Сегодня объем инвестиций в инфраструктуру транспорта едва превышает 2% ВВП, в то время как в большинстве других стран мира этот показатель составляет не менее 4% от валового внутреннего продукта. Например, в Китае на развитие

транспорта идет около 10% ВВП, отсюда и высокие темпы строительства автомобильных и железных дорог, как и в целом роста экономики.

Модернизация, то есть усовершенствование, изменение соответственно требованиям современности российских предприятий – одна из важнейших составляющих перехода от закрытой экономики диктата производителя к эффективной рыночной структуре, ориентированной на удовлетворение нужд потребителя. Модернизация промышленности в технологическом отношении предполагает ее подтягивание до современных стандартов, которые задаются странами – лидерами технологического прогресса. При этом технологическое развитие промышленности неотделимо от институциональных условий функционирования экономики. Эффективная институциональная структура, обеспечивающая успешное функционирование экономики страны, ее долгосрочный рост, должна поддерживать низкий уровень транзакционных издержек – «издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности» [1], создавать стимулы для создания новых товаров и услуг.

Модернизация характеризуется сочетанием двух взаимопроникающих процессов. С одной стороны, модернизация основана на разрушении старого способа производства и ликвидации неэффективных методов (механизмов, форм, институтов) хозяйствования. С другой стороны, модернизация приносит новые и более прогрессивные способы производства, более конкурентную структуру производства, подключает к общественному прогрессу эффективные институты и источники развития [3].

Модернизация промышленных предприятий представляет собой планомерный процесс повышения технико-экономического уровня и социально-экономической эффективности отдельных участков, цехов, производств и предприятий в целом путем качественного обновления основных фондов, осуществляемого на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса, улучшения организации и управления производством.

Одной из ключевых проблем модернизации промышленных предприятий является недостаточный объем инвестиций в развитие производства.

В связи с недостаточными объемами инвестиций основные производственные фонды промышленности в значительной мере устарели – в целом их износ превысил 60% [2].

Изношенность основных фондов и особенно их активной части приводит к ослаблению конкурентоспособности предприятий, не позволяет уменьшать издержки производства и в результате приводит к снижению эффективности производства и сокращению возможностей для развития. Дефицит материальных средств стал причиной отрицательной динамики модернизационных изменений на промышленных предприятиях.

Выходом из этой ситуации являются следующие действия: тотальная экономия, внедрение ресурсосберегающих технологий, оптимизация всех элементов производства.

Кроме того, многие руководители воспринимают задачи модернизации как полное обновление станочного парка и прочего технологического оборудования (преимущественно иностранного). При этом на втором плане оказываются задачи оптимизации организационной структуры предприятия, информационной системы, системы управления финансами, системы маркетинга, применения ресурсосберегающих технологий.

На ряде промышленных предприятий процесс модернизации производства сдерживается недостаточным объемом выпускаемой продукции. Это является причиной слишком длительного срока окупаемости проектов.

Еще одной проблемой, требующей решения, является отсутствие комплексных долгосрочных планов модернизации и технического перевооружения. Планы технического перевооружения, как правило, представляют собой набор намеченных к осуществлению организационно-технических мероприятий, в них нет должного обоснования объемов работ по обновлению устаревшего и изношенного оборудования. Поэтому для более эффективного использования средств, направленных на модернизацию и техническое перевооружение, на каждом предприятии должна быть разработана и введена в действие система подготовки, планирования и выполнения работ по техническому перевооружению.

Среди проблем модернизации промышленности следует также отметить отсутствие стратегического партнерства между отраслями промышленности. Не учитывается уровень необходимой подготовки персонала предприятия для обслуживания оборудования, не обеспечивается надлежащий сервис со стороны поставщика в гарантийный период. Без развития стратегического партнерства наукоемких предприятий с предприятиями станкостроения объем производства последних будет снижаться, что приведет к приобретению импортного оборудования. Поэтому государство должно стимулировать такое сотрудничество. Следовательно, модернизацией промышленных предприятий необходимо управлять, а ее системообразующие составляющие должны оптимизироваться.

Список литературы

1. Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирование: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 447 с.
2. Кондратьев С.В. Основы расчета экономической эффективности внедрения новой техники / С.В. Кондратьев, Е.С. Стаурский // ОНВ. – 2014. – №2 (126) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-rascheta-ekonomicheskoy-effektivnosti-vnedreniya-novoy-tehniki> (дата обращения: 29.04.2017).
3. Бенцман Б.С. Совершенствование методики планирования и разработки проектов технического перевооружения действующих предприятий / Б.С. Бенцман, А.Я. Хазанов. – М., 1985.
4. Соменкова Н.С. Управление модернизацией промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-modernizatsiyey-promyshlennykh-predpriyatiy> (дата обращения: 17.05.2017).

Рузанов Максим Владимирович

магистрант

Свердловский институт

народного хозяйства

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ

Аннотация: в представленной работе исследователем приведена краткая характеристика мер государственного регулирования инвестиций в офисную недвижимость.

Ключевые слова: инвестиция, офисная, недвижимость.

Процесс инвестирования в офисную недвижимость подлежит регулированию и управляющему воздействию государственными и иными административными органами. Это регулирование осуществляется прежде всего в интересах общества и государства. Однако инвестор также заинтересован в государственном регулировании данной области общественных отношений, прежде всего в части обеспечения защиты права собственности на недвижимое имущество и связанных с ним имущественных прав.

В ходе всестороннего изучения мер государственного регулирования и воздействия на инвестиционные процессы в области офисной недвижимости была установлена совокупность взаимосвязей. Так, в зависимости от цели государственного регулирования изменяется его субъект, а соответственно и методы регулирования, и применяемая нормативная база. По итогам проведенного анализа взаимоотношений инвестора и государства было принято решение структурировать наработанный материал в соответствии с четырьмя основными целями государственного регулирования:

1. Обеспечение прав собственности на недвижимость.
2. Налогообложение.
3. Обеспечение безопасности строительства, а в дальнейшем и эксплуатации объектов недвижимости.
4. Обеспечение единства концепции городской среды и ее архитектурного облика.

Результаты исследования для компактности и удобства восприятия изложены в форме таблицы соответственно целям государственного регулирования. Наряду с описанием субъектов, методов и нормативной базы, нами также были определены и структурированы положительные и отрицательные результаты, достигнутые в процессе взаимодействия государства, административных органов и инвесторов в офисную недвижимость.

Таблица 1

		<i>1. Обеспечение прав собственности</i>	<i>2. Налогообложение</i>	<i>3. Обеспечение безопасности строительства и эксплуатации</i>	<i>4. Обеспечение единства концепции городской среды</i>
<i>Орган гос. регулирования</i>		Росреестр Кадастровая палата Суды Арбитражные суды	ИФНС	Гос. экспертиза Госстройнадзор МЧС (в части пожарной безопасности)	– Департамент архитектуры и строительства в городской администрации – Министерство строительства в областном правительстве
<i>Основные нормативные акты</i>		Конституция Гражданский кодекс	Налоговый кодекс	Градостроительный кодекс ФЗ 184 «О техническом регулировании»	Нормативных актов нет, регулирование производится на основании субъективного мнения чиновника
<i>Методы государственного регулирования</i>	<i>По механизму</i>	Административные	Экономические Административные	Административные	Административные Моральные
	<i>По содержанию</i>	Законотворчество Администрирование	Законотворчество Администрирование Бюджетирование Контроль	Законотворчество Администрирование Контроль	Индикативное планирование Информирование
	<i>По форме</i>	Прямые	Прямые	Прямые	Прямые

Во время работы над предметом данного исследования была выявлена проблема методологического характера. В отношении инвестора, собственника офисной недвижимости действуют не только государственные нормы, правила, но и нормы, правила установленные на уровне города и иного муниципального образования. Однако, согласно статье 12 Конституции РФ, органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Решение установленной методологической проблемы в рамках проведенного исследования найдено не было, и данная проблема представляет интерес для более глубокого изучения.

Сазонов Сергей Вячеславович

магистрант

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

г. Люберцы, Московская область

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Аннотация: в статье раскрывается важность подходов к оценке результативности таможенных органов. Анализируются основные существующие проблемы в подходах к оценке результативности деятельности таможенных органов.

Ключевые слова: методы, оценка, результативность, интегральный подход, процессный подход, рейтинг, ИДК, результативный подход.

Методы оценки результативности таможенной деятельности – это специфические способы и приемы, применяемые для определения степени достижения результатов отдельными сотрудниками, таможенными постами таможенными органами и т. д. в процессе их деятельности [7].

Основное внимание традиционных подходов в государственном управлении сфокусировано на вопросе о том, сколько потрачено государственных средств, при этом измерение реального результата остается в тени.

Главной тенденцией современных теорий оценки результативности является смещение акцента от измерения затрат на измерение и мониторинг результатов.

Рассмотрим некоторые подходы и методы оценки эффективности таможенных органов, которые предложили авторы в своих статьях, монографиях, пособиях, авторефератах и диссертациях.

Например, предложенный А.Ю. Диановым интегральный подход предусматривает три этапа: анализ структуры результативности совокупного процесса деятельности таможенных органов, формирование интегрирующих показателей и расчет этих показателей во времени. Таким образом, автор предлагает использовать процессный подход, суть которого состоит в восприятии осуществляемых таможенными органами действий в качестве процессов. Как указано в монографии, В.Ю. Диановой выделяются следующие группы процессов:

1. Основные процессы, составляющие ядро совокупного процесса.
2. Вспомогательные процессы, поддерживающие своим функционированием основные процессы.
3. Процессы, косвенно связанные с совокупным процессом и выполняющие функции его «жизнеобеспечения».
4. Процессы, препятствующие реализации совокупного процесса [6].

Интегральный подход предложенный А.Ю. Диановым на сегодняшний день в практику внедрять не стоит, так как данный подход для совершенствования методологий оценки таможенных органов не будет актуальным, в связи с тем, что, что при постоянной скорости развития процесса делать выводы о его результативности может быть

весьма затруднительно, а процессы в таможенном деле протекают очень быстро. Из этого следует, что применять данный подход для дальнейшего развития методики анализа деятельности таможенных органов нельзя.

Следующим подходом, к оценке эффективности деятельности таможенных органов является *метод рейтинговых оценок предложенным С.В. Белозеровым* в своей статье «Проблемы определения эффективности таможенного дела». Где он даёт чёткое определение понятия рейтинг и предлагает метод рейтинговых оценок. В основе рейтинга лежит определенная характеристика по определенным признакам, позволяющая выстраивать организации в определенной последовательности по степени убывания (возрастания) данного признака [9]. Метод рейтинговых оценок позволяет объективно производить оценку деятельности всех звеньев структуры таможенного органа, выявлять имеющиеся в работе проблемы, находить пути их устранения. Руководители таможенного органа, сравнивая итоги деятельности с другими таможенными органами, выявляют недостатки в работе и находят эффективные пути их устранения. Рейтинговые баллы рассчитываются по всем направлениям деятельности таможенного органа, но однако метод рейтинговых оценок имеет один недостаток. Обычно рейтинг рассчитывается на конец квартала, а итоги публикуются через 2–4 месяца после его составления. Поэтому данный метод за основу взять нельзя, так как отставание по времени является существенным недостатком рейтинга, т.е. к моменту публикации рейтинга состояние таможенных органов уже может измениться и представленная информация устаревает. Кроме того, к моменту проведения анализа может пройти не один месяц после сбора информации, поэтому проводить анализ на основе данной информации будет бессмысленно.

Другой подход, основанный на сравнении, предложен в монографии А.В. Губиным «Теоретические основы оценки результатов деятельности таможенных органов Российской Федерации». Для анализа экономической эффективности таможенной единицы Алексей Владимирович предлагает метод сравнения расчетного и фактического бюджетного результатов: эффективность обратно пропорциональна разности между этими показателями [5]. Суть предлагаемого подхода заключается в сравнении максимально возможных поступлений от таможенных операций (расчетного бюджетного результата) с фактическими (фактическим бюджетным результатом). Наряду с этим учёный предлагает сопоставление совокупных затрат и результатов (в том числе, таможенных сборов в федеральный бюджет) таможенной деятельности. Хотя данный подход и не является совершенным, имеет ряд ограничений, минусов и недоработок, в нем имеется рациональная составляющая, которую можно взять за основу и внедрить свои идеи и мысли для полного улучшения данного подхода.

Еще один из применяемых подходов опирается на рассмотрение таможенного дела как производственной деятельности, связанной с оказанием услуг по таможенному оформлению и контролю. *В основу данного подхода положен метод сопоставления результата и затрат предложенным Р.М. Мельниковым* в своем учебном пособии «Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом результат и затрат» [11]. В качестве показателей в этом случае

используется отношение общих доходов таможенной службы (суммы таможенных платежей, перечисляемых в федеральный бюджет) к общим фондам, которым располагают таможенные органы для осуществления административно-производственной деятельности и оплаты труда, либо удельная сумма перечислений в бюджет в расчете на одного сотрудника, либо другие аналогичные показатели [4]. Существенным недостатком метода предложенный Мельниковым является то, что его можно применять только когда между результатами и затратами существует прямая зависимость, которую можно формализовать и количественно измерить. На сегодняшний день объёмы таможенных перечислений зависят, прежде всего, от макроэкономических факторов, лежащих за пределами непосредственного влияния таможни, и лишь в малой степени они зависят от самой таможни. В условиях финансового кризиса таможенные платежи упали на 25–30%, но это совсем не значит, что должностные лица таможенных органов стали работать хуже.

В наиболее приемлемом варианте метод сопоставления результата и затрат можно использовать при оценке эффективности внедрения работы инспекционно-досмотровых комплексов (далее – ИДК) на таможенных постах. Результатом работы ИДК является выявление контрабандных товаров, который можно выразить в денежном измерении, а именно в виде сумм таможенных платежей, которые взыскиваются в бюджет по таким товарам. Известны и затраты федерального бюджета, направленные на закупку ИДК. Эффективность работы ИДК можно оценить, соотнеся результаты их работы и затраты на их закупку, установку и эксплуатацию. В данном случае можно также посчитать сроки окупаемости ИДК.

Подход можно применить и при расчете эффективности переноса таможенного оформления в места, приближенные к государственной границе [12]. В самом деле, достаточно легко оценить затраты на обустройство новой приграничной таможенной инфраструктуры – это делается на основании аналогичных действующих объектов. Кроме того, можно достаточно точно спрогнозировать возможное изменение доходной части федерального бюджета за счет этого переноса. Также, расчет сроков окупаемости этого проекта (концепции) не требует больших ресурсов. Таким образом подход можно взять для определённых оценок деятельности таможенных органов, но в полной мере, взять подход предложенный Мельниковым мы взять не сможем.

Другим подходом, используемым при оценке эффективности управленческих структур, является *рассмотрение таможенного дела как выполнение определённой совокупности государственных функций*. При таком подходе результативность оценивается как степень достижения поставленных целей. Этот подход применим только в случае, если цели определены однозначно и четко [10]. *Данный подход был предложен В.П. Косенко и Л.И. Опошнян в учебном пособии «Основы теории эффективности таможенного дела»*. И не даёт нам повод оценивать результативность показателей без поставленных целей. Данный подход мы взять за основу так же не сможем.

Исходя из таможенного законодательства и на основании Положения о таможенной службе, у ФТС имеется несколько целей. Результативность работы таможенных органов необходимо оценивать набором

показателей, каждый из которых отражает результативность исполнения одной из задач или одной из целевых функций [1]. Функции таможенных органов представляют собой направления в содержании их практической деятельности по реализации или обеспечению реализации вмененных им властных полномочий. Основные функции таможенных органов состоят в том, чтобы осуществлять таможенную деятельность в регионе, в том числе по таможенному оформлению товаров, перемещению их под определенную таможенную процедуру, производству специальных таможенных процедур, взиманию таможенных платежей, таможенному контролю [3]. Перечень функций, возложенных на таможенные органы, утвержден Приказом ФТС России от 26.12.2012 №2656 «Об утверждении Регламента Федеральной таможенной службы». Данный перечень включает ряд функций, такие как:

- выработка государственной политики и нормативного контроля в области таможенного дела;
- функции агента валютного контроля;
- функции по проведению транспортного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации;
- санитарно-карантинный, карантинный, фитосанитарный и ветеринарный контроль в части проверки документов в специально оборудованных и предназначенных для этих целей пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации;
- специальные функции по борьбе с преступлениями и административными правонарушениями, отнесенными законодательством Российской Федерации к компетенции таможенных органов;
- иные функции [2].

В иной плоскости рассматривает *проблему Н.Н. Клиш*: оценка результативности деятельности государственных органов базируется на *результативном подходе*, предусматривающем 5 групп показателей: входящие ресурсы, процессы, непосредственные результаты, конечные эффекты, влияние (табл. 1) [8]. Подход Н.Н. Клиша основывается на том, что результативность таможенных органов необходимо рассматривать, как совокупность результатов деятельности всех сотрудников. Данный подход является обоснованным и, хотя он не имеет достаточной детализации, может быть использован для совершенствования методики анализа деятельности таможенных органов.

Таблица 1

Виды показателей результативности
деятельности таможенных органов

Тип показателя результативности	Описание
1	2
Показатели входящих ресурсов	Показатели, характеризующие затраты на определенные виды деятельности и (или) набор требований к профессиональным и личным навыкам госслужащего
Показатели процессов	Показатели, характеризующие сроки и нормативы выполнения определенной деятельности

Показатели непосредственных результатов	Показатели, характеризующие объем проделанной работы (оказанных услуг)
Показатели конечных эффектов	Показатели, характеризующие степень достижения целей и задач таможенных органов и (или) изменение в состоянии целевой группы потребителей услуг
Показатели влияния	Показатели, характеризующие эффект воздействия государственного служащего на управляемую подсистему или определенную целевую группу

Подводя итог несмотря на то, что многие ученые разрабатывали проблемы оценки результативности таможенных органов, на сегодняшний день остались нерешенными следующие вопросы:

А именно, для оценки деятельности таможенного органа необходим системный подход, который предполагает использование системы показателей, т. к. охарактеризовать любое явление, описав все его стороны и свойства невозможно, используя только один показатель. При этом результаты оценки, полученные с помощью системы показателей, будут зависеть от качества ее построения, обоснованности, полноты и точности отражения посредством этих показателей сущности исследуемых явлений.

В свою очередь, для функционирования системы показателей необходим набор специфических способов и приемов, применяемых для определения степени достижения результатов таможенных органов, то есть методов оценки результативности таможенной деятельности, который авторы предлагали в своих статьях, диссертациях, авторефератах и учебниках.

На сегодняшний день в теории не существует единого подхода к оценке результативности таможенных органов и требуется дальнейшее совершенствование системы показателей деятельности таможенных органов. совокупных затрат и результатов (в том числе, таможенных сборов в федеральный бюджет) таможенной деятельности. Следовательно, ни одна из существующих методик не может быть взята в чистом виде за основу при совершенствовании методики оценки эффективности деятельности таможенных органов.

Решение этих вопросов требует обоснования направлений совершенствования методологии оценки результативности таможенных органов так как в практику и в теорию могут взяться только некоторые идеи и мысли авторов различных работ. В связи с этим нужно придумать теоретическое обоснование предложений по совершенствованию методологии оценки результативности работы таможенных органов. А так же и выдвинуть идею по модели – оценки результативности деятельности таможенных органов.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 26.06.2006 №459 Положение о Федеральной таможенной службе // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006.
2. Приказ ФТС России от 26.12.2012 №2656 «Об утверждении Регламента Федеральной таможенной службы» [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». World Wild Web [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consultant.ru>
3. Федеральный закон от 24.11.2012 №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» World Wild Web [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consultant.ru>

4. Вагин В.Д. Теория и методология таможенного дела: Сборник научных трудов в двух частях. – М., 2011. – 452 с.
5. Губин А.В. Теоретические основы оценки результатов деятельности таможенных органов Российской Федерации: Монография. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2010. – 87 с.
6. Дианова В.Ю. Управление развитием таможенных органов на основе сбалансированной системы показателей: Монография / В.Ю. Дианова, О.А. Павленко. – РТА. – М.: Изд-во РТА, 2009. – 50 с.
7. Дьяконов В.Н. Управление в таможенных органах: Основы теории организации: Учеб. пособие. – РТА, Владивостокский филиал. – Владивосток: Владивостокский филиал РТА, 2011. – 63 с.
8. Клиш Н.Н. Повышение результативности деятельности государственных служащих: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 19 с.
9. Коник Н.В. Таможенное дело / Н.В. Коник, Е.В. Невешкина. – М.: Омега-Л, 2012. – 223 с.
10. Косенко В.П. Основы теории эффективности таможенного дела / В.П. Косенко, Л.И. Опошнян. – М.: РИО РТА, 2005. – 200 с.
11. Мельник Р.М. Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом результат и затрат. – М.: Проспект, 2016. – 167 с.
12. Иванов Е.П. Таможенный транзит: практика и перспективы // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2011. – №12. – 22 с.

Силенко Павел Аркадьевич
магистрант
Правник Дмитрий Юрьевич
канд. психол. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»
г. Москва

DOI 10.21661/r-462949

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ ПЕРСОНАЛА АТОМНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

***Аннотация:** в работе рассмотрен процесс оценки квалификаций работников атомной отрасли. Оценка квалификаций проводится в соответствии с требованиями профессиональных стандартов. Утвержден перечень профессиональных квалификаций в сфере атомной энергии. Каждая квалификация базируется на описании трудовых функций, реализуемых при выполнении трудовых действий. Инструментом оценки квалификации является комплект оценочных средств. Созданы экспертные группы для разработки комплектов оценочных средств.*

***Ключевые слова:** компетенция, профессиональная квалификация, профессиональный стандарт, оценка квалификаций, атомная отрасль, комплект оценочных средств.*

Одна из основных проблем экономики Российской Федерации – низкий уровень производительности труда. Внедрение системы оценки и сертификации квалификаций – стимул для решения этой проблемы.

Сертификация персонала – деятельность по подтверждению соответствия квалификации персонала профессиональным требованиям или профессиональным стандартам.

Отраслевые профессиональные стандарты представляют собой обобщенные требования работодателя к компетенциям работников данной профессии, в том числе к профильным выпускникам образовательных учреждений. В основу профессиональных стандартов положен анализ трудовых функций, позволяющий последовательно и иерархично описать всю область профессиональной деятельности по квалификационным уровням, разработать требования к каждому уровню квалификации, включая необходимое образование и дополнительное профессиональное обучение [1].

Системы профессиональной сертификации выпускников после окончания учебного заведения внедрены во многих развитых странах мира. Они позволяют работодателю участвовать в оценке качества подготовки выпускников и модернизации профессионального образования в соответствии с перспективами развития производств, отбирать специалистов, отвечающих заранее определенному набору критериев, необходимых отрасли [2].

Основным элементом процедуры является экзамен по оценке компетенций специалиста (выпускника по образовательной программе), необходимых для осуществления самостоятельной практической деятельности. Суть этой оценки заключается в сравнении компетенций специалиста с неким базисом – минимально необходимым уровнем компетенций. Наличие этого базиса вынуждает специалиста поддерживать уровень собственных компетенций выше этого значения и постоянно его увеличивать через повышение квалификации.

В 2012 году был запущен ряд пилотных проектов по созданию независимой системы оценки квалификаций для ключевых отраслей экономики Российской Федерации. Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» возглавил работу по разработке пилотного проекта по формированию системы оценки и сертификации квалификаций в атомной отрасли. В рамках проекта решались задачи, связанные с формированием модели системы оценки и сертификации профессиональных квалификаций в атомной отрасли, а также с разработкой и апробацией моделей центров оценки и сертификации квалификаций и с подбором и подготовкой экспертов по оценке и сертификации квалификаций [3].

В дальнейшем Совет по профессиональным квалификациям в сфере атомной энергии возглавил работу по развитию отраслевой системы оценки и сертификации квалификаций. В результате в 2016 году три отраслевых центра получили право выдачи сертификатов соискателям, успешно прошедшим процедуру оценки квалификации. При этом только в 2016 году процедуру сертификации прошло более 200 выпускников НИЯУ МИФИ, ИГЭУ, МЭИ, МГТУ.

В соответствии с идеологией развития отраслевой системы оценки квалификаций на основе отраслевых профессиональных стандартов разработан и утвержден перечень профессиональных квалификаций в сфере атомной энергии. Каждая квалификация базируется на описании трудовых функций, реализуемых при выполнении трудовых действий на основе имеющихся умений и знаний «носителя» этой квалификации.

Инструментом оценки квалификации является соответствующий комплект оценочных средств. В процессе разработки производится его паспортизация. Готовый комплект включает в себя тестовые и другие теоретические задания, требования к предварительно подготовленным материалам (портфолио), набор практических заданий, а также перечень необходимых для профессионального экзамена ресурсов и условий его проведения.

Для успешного прохождения процедуры оценки квалификации и получения сертификата кандидату следует выполнить два условия.

Критерий 1 – демонстрация уровня знаний, умений и навыков по совокупности всех контрольных заданий не ниже 75%. Критерий 2 – подтверждение наличия всех без исключения компетенций, с которыми корреспондируются обозначенные в профессиональном стандарте трудовые функции (т.е. должно быть выполнено не менее 50% заданий на каждую компетенцию) [4–7].

В настоящее время Совет по профессиональным квалификациям в сфере атомной энергии выдал задание экспертам на разработку комплектов оценочных средств для 13 квалификаций. По каждому проекту сформирована команда разработчиков, состоящая из модератора проекта, валидатора оценочных средств и одного или нескольких экспертов-разработчиков.

Успешное прохождение процедуры оценки квалификации, будучи добровольным мероприятием, в ближайшее время предположительно станет необходимым условием трудоустройства выпускников в атомную отрасль.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.05.2015 №122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ».
2. Положение об оценке и сертификации квалификации выпускников образовательных учреждений профессионального образования, других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах, утвержденное Министром образования и науки Российской Федерации и Президентом РСПП от 31 июля 2009 г. №АФ-317/03.
3. Весна Е.Б., Конюхов И.Ю., Силенко А.Н. Анализ результатов апробации системы сертификации квалификаций специалистов атомной отрасли. Научная сессия НИЯУ МИФИ-2014. Аннотации докладов. – Т. 3. – С. 224.
4. Guseva A.I., Kireev V.S., Silenko A.N. System for Assessing the Socio-Personal Competence of Specialists-Managers in the Nuclear Industry. Life Science Journal. – 2014. – №11 (9). Life Sci J. – 2014. – 11 (9). – P. 859–864 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lifesciencesite.com>
5. Kireev V.S., Guseva A.I., Silenko A.N. Classification of IT-specialists depending on their social-personal competences. Asia-Pacific Computer Science and Application Conference (CSAC 2014). – CRC Press, 6000 Broken Sound Parkway NW, Boca Raton, FL 33487, U.S.A.
6. Гусева А.И. Методы оценивания компетенций для сертификации квалификаций специалистов атомной отрасли / А.И. Гусева, А.Н. Силенко, Е.А. Шеина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/116–12451>
7. Силенко П.А. Опыт использования методологии оценки квалификаций работников при первичном трудоустройстве на предприятие атомной отрасли / П.А. Силенко, А.Н. Силенко // Инновационные технологии в науке и образовании. – 2016. – №3 (7). – С. 287–292.

Смелова Анастасия Сергеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности продвижения бизнес-модели предприятия в современных условиях, основные тренды 2017 года, а также опыт основателя дисконтной торговли Сэма Уолтона и создателя множества стартапов Алексея Черняка. Успешная компания и построение ее бизнес-модели – это не спринт, а марафон. Поэтому очень важным является не только построение и реализация бизнес-модели, а также правильное представление ее целевой аудитории. От того, насколько востребован будет продукт, производимый или продаваемый компанией, зависит ее финансовое положение.

Ключевые слова: бизнес-модель, методология продвижения бизнес-модели, современные тренды, продвижение бизнес-модели, таргетированная реклама, мостпостинг.

Необходимым принципом обеспечения эффективности решения проблемы является определение парадигмы исследования. Парадигмы исследования для автора – это его наглядный образец, его идеальная модель работы. Свой опыт и секреты успеха описывают многие топ-менеджеры и миллионеры в книгах, которые с завидной регулярностью сменяют друг друга на полках книжных магазинов. Среди них есть и мемуары короля розничной торговли Сэма Уолтона – история о создании его детища WalMart-a. Его книга – это не просто история успеха, а целый учебник по ведению торгового бизнеса. За несколько десятилетий этот талантливый бизнесмен превратил небольшой провинциальный магазинчик в крупнейшую в мире сеть розничной торговли.

Можно выделить несколько принципов, которые привели его к успеху.

Во-первых, успешная компания и построение ее бизнес-модели – это не спринт, а марафон [1]. Все неудачи и проблемы, с которыми приходится справляться менеджерам компании лишь укрепляют ее позиции и развивают гибкость бизнес-процессов организации.

Во-вторых, большой бизнес начинается с маленькой аудитории [1]. Проверка прототипа бизнес-модели является наименее болезненной при меньших затратах, а это значит, что маленькие города больше подходят для этой задачи, чем мегаполисы. Разумеется, что есть и исключения, например, нишевый рынок может быть не востребован в провинциальном городе.

В-третьих, любая бизнес-модель должна быть подвержена постоянным изменениям [1]. То, что актуально сегодня, может быть абсолютно не нужно завтра. Рынок очень динамичен и нуждается в постоянном мониторинге.

Алексей Черняк, основатель Uchinovoe.ru, сооснователь и бывший руководитель Groupon Russia (Darberry.ru) выделяет топ 13 internet-трендов на 2017 г. Из отмеченных им популярных трендов, стоит обратить внимание на несколько наиболее близких к модели работы с клиентами.

Одним из таких принципов на 2017 год является принцип локальности [2]. Все больше набирает популярность локальный маркетинг, местная еда и товары.

Второй тренд автор называет «go direct» [2]. Заключается он в продаже услуг между людьми напрямую, минуя организации и компании. Значит необходимо сделать акцент на выгоде для клиента, если он воспользуется нашим продуктом, а не купленным у частного лица. Это может быть гарантия, система скидок и мотиваций или же непревзойденное качество товара, акцент на его уникальных свойствах.

Сложно в XXI веке предложить покупателю абсолютно новый, неизвестный ему ранее продукт. Поэтому при огромном количестве подобных товаров, покупателю трудно определиться с выбором. В таких случаях, чем неопределенней ситуация – тем важнее роль дизайнера упаковки. Ведь если качественные характеристики товаров равны, покупатель выберет покупку интуитивно ту, на которую «глаз ляжет». Чем красивее и позитивнее выглядит товар – тем больше у него шансов быть купленным.

Существует даже такой показатель, как «индекс помады». Чем хуже у людей обстоят дела в реальной жизни (в финансовом плане, например), тем больше денег тратится на игры, развлечения, товары «для себя». Учитывая экономическую обстановку в стране в целом, можно предположить, что самое время продавать такие «помады».

В 2017 г. Уже сложно кого-то удивить программным обеспечением, однако, не так давно стали появляться новые виды рекламы, недоступные ранее. Одной из самых доступных и в то же время работающих реклам – таргетированная реклама на основе покупок. Это совершенно новый вид internet-рекламы, который работает, опираясь на данные известные о пользователе (история его браузеров, лиды и заявки на различных сайтах). Это и есть реклама, изначально нацеленная на своего потребителя. Для b2c модели таргетированную рекламу можно считать наиболее подходящим вариантом, так как, во-первых, это реклама в интернете, что делает ее доступной для жителей разных регионов, во-вторых, это одна из самых бюджетных видов реклам, так как в ней не задействовано чье-либо имущество и большое количество людей, и в-третьих, потребитель, заинтересованный в этом товаре, буквально сам «ищет» нашу рекламу, за счет чего она является более эффективной.

Конечно же, стоит так же оценивать свои ресурсы при решении какой-либо проблемы. На начальном этапе стоит объективно оценить свою обеспеченность трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами. Ограниченность материальных ресурсов не позволяет исключить рекламу для продвижения товара. В настоящее время есть множество способов для бесплатного продвижения бизнеса с учетом малого бюджета. Самая популярная площадка в России – это avito. Тысячи людей, в частности целевых клиентов, заходят на эту площадку, и было бы глупо этим не пользоваться. Идея заключается в том, что вы создаете десятки объявлений на один товар или на одну услугу, чтобы охватить как можно большую

аудиторию. Создается очень похожие объявления, но с разной формулировкой. Такой тип раскрутки товара называется mostposting [2].

Второй по популярности вид бесплатного продвижения продукта – это instagram. Создается страница о товаре, которая описывает его преимущество. Основная аудитория данной сети – женщины, поэтому успешно продаются на данной площадке «эмоциональные» товары и услуги. В то время как avito является универсальной платформой для товаров и услуг любых видов.

И, конечно же, не стоит забывать о самом крупном видеохостинге в мире – youtube. Если грамотно представить свой товар или услугу в видео формате, то потенциальный покупатель сможет ощутить его «материальность» более четко, нежели на фото. Как писал Сэм Уолтон, можно продать все, что угодно, стоит лишь подвесить это к потолку. Так вот презентация товара на youtube в данный момент – это один из вариантов «подвесить товар к потолку».

Последний, но самый действенный способ раскрутки – это партнеры. Когда ты находишь людей в своей сфере, у которых есть то, чего нет у тебя и наоборот. Например, у них есть свои площадки или сайты, свои популярные ресурсы, которые они хотят как-то монетизировать. Тот самый случай, когда $1 + 1$ равно не 2, а 11.

Список литературы

1. Уолтон С. Как я создал Walmart. – М: Альпина Паблишер, 2016. – 222 с.
2. Черняк А. Курс. Бизнес за 21 день. – 2016.

Харрасова Алия Рамисовна

студентка

Нефтекамский филиал

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

г. Нефтекамск, Республика Башкортостан

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: данная статья отображает всю суть финансового обеспечения некоммерческих организаций, работа также указывает на все их минусы.

Ключевые слова: организации, финансовое обеспечение.

Для российской действительности, когда государство способно финансировать общественные блага только в очень ограниченных масштабах, развитие некоммерческих организаций может внести свой важный вклад в повышение стабильности в обществе, усиление социальной направленности складывающихся экономических отношений. Некоммерческие организации отличаются высокой диверсификацией источников финансирования. Некоммерческие цели хозяйствования требуют от них не только разработки собственных доходных направлений деятельности, но и привлечения внешних источников финансирования со стороны государства, населения и частного сектора.

Преимуществом деятельности некоммерческих организаций является ориентированность на рыночное поведение при полном удовлетворении потребностей учредителей в выполнении общественно необходимых работ и услуг, а также высокий уровень самостоятельности в принятии оперативных решений при подчиненности стратегическим целям учредителей.

Некоммерческой организацией является юридическое лицо, которое не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между участниками.

Главные особенности некоммерческих организаций по сравнению с коммерческими юридическими лицами состоят в следующем. Во-первых, в отличие от коммерческих организаций некоммерческие организации не являются профессиональными участниками имущественных отношений. Поэтому для некоммерческих юридических лиц законодатель устанавливает специальную (целевую) правоспособность (п. 1 ст. 49 ГК) и разрешает использовать имеющееся у них имущество лишь для достижения целей, указанных в их учредительных документах.

Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Сущность финансов некоммерческих организаций составляет совокупность денежных отношений, возникающих в процессе движения финансовых ресурсов, образования и использования доходов организаций, осуществляющих определенную уставом деятельность на принципах сметного бюджетного финансирования и (или) самокупаемости.

Совокупность финансовых отношений, лежащих в основе финансов некоммерческих организаций, включает следующие группы денежных отношений, возникающих между некоммерческими организациями и другими экономическими субъектами:

1) отношения с органами публичной власти по поводу получения бюджетных ассигнований, средств государственных внебюджетных фондов и их целевого использования на осуществление уставной деятельности, уплаты установленных налогов и других обязательных платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды;

2) отношения с организациями и физическими лицами по поводу получения от них средств в виду учредительных, членских и паевых взносов, целевых добровольных перечислений, в том числе грантов и пожертвований, а также их использования на цели, предусмотренные уставом;

3) отношения с физическими и юридическими лицами по поводу формирования доходов от осуществления предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, в том числе от оказания платных услуг, и их использования на цели, предусмотренные уставом;

4) отношения с персоналом по поводу начисления и выплаты заработной платы, премий, материальной помощи и оказания другой, социальной поддержки.

Исходя из этого финансы некоммерческих организаций - отношения, связанные с формированием и использованием финансовых ресурсов

организаций для достижения целей деятельности, предусмотренных в уставе организации. Финансовые ресурсы некоммерческих организаций представляют собой совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений, используемых на текущее содержание и расширение деятельности этих организаций. Источники финансовых ресурсов, принципы их формирования и использования зависят от вида услуг, оказываемых некоммерческими организациями, и характера их предоставления.

Казенное учреждение представляет собой государственное или муниципальное учреждение, созданное для оказания государственных (муниципальных) услуг, выполнения работ и (или) исполнения государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации полномочий органов государственной власти или местного самоуправления.

Финансовое обеспечение деятельности казенных учреждений осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Особенности финансов казенного учреждения определены БК РФ, в котором отмечается, что казенное учреждение находится в ведении государственного органа, органа управления государственным внебюджетным фондом или органа местного самоуправления, осуществляющего бюджетные полномочия главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств. Взаимодействие казенных учреждений как получателей бюджетных средств осуществляется ими с главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, в ведении которых они находятся.

Казенные учреждения могут осуществлять приносящую доход деятельность, только если это предусмотрено в их учредительных документах. Доходы, получаемые от такой деятельности, поступают в соответствующие бюджеты бюджетной системы РФ.

Одним отличительным признаком казенного учреждения от других типов учреждений является его право не только оказывать государственные (муниципальные) услуги и выполнять работы, но и осуществлять отдельные функции и полномочия органов государственной власти и местного самоуправления. Для исполнения государственных (муниципальных) функций может создаваться только казенное учреждение, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

Законодательство не содержит прямой нормы об отличии государственной услуги или работы от функции, можно сделать вывод, что главное отличие заключается в том, что исполнение функции связано с властными отношениями, контролем, надзором, утверждением нормативных актов и т. д.

Таким образом, казенное учреждение имеет следующие характерные признаки:

- финансовое обеспечение ведется на основе бюджетной сметы;
- оно действует от имени публично-правового образования;
- право осуществлять приносящую доход деятельность определяется уставом казенного учреждения, но все полученные доходы подлежат зачислению в соответствующий бюджет;

- лицевые счета открываются только в органах Федерального казначейства;

- осуществляет отдельные функции и полномочия органов государственной власти и местного самоуправления.

Казенные учреждения не имеют права на предоставление и получение кредитов и займов, осуществление сделок с ценными бумагами. Они не получают субсидий и бюджетных кредитов.

Если учредитель казенного учреждения принимает решение о возможности оказания им платных услуг и это прописано в уставе, то бюджетные ассигнования такому казенному учреждению планируются с учетом расходов на финансовое обеспечение деятельности, связанной с оказанием платных услуг. Но при распределении бюджетных средств казенным учреждениям, занимающимся коммерческой деятельностью, главные распорядители бюджетных средств выделяют бюджетные ассигнования таким казенным учреждениям с учетом получаемых ими доходов от коммерческой деятельности.

Доходы от оказания казенными учреждениями платных услуг зачисляются в доход соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и не становятся дополнительным источником финансирования казенного учреждения.

Казенные учреждения, в отличие от автономных, не вправе выступать учредителем других юридических лиц.

Казенное учреждение находится в ведении органа государственной власти (государственного органа), органа местного самоуправления, осуществляющего бюджетные полномочия главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Взаимодействие казенного учреждения при осуществлении им бюджетных полномочий получателя бюджетных средств с главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, в ведении которого оно находится, осуществляется в соответствии с настоящим Кодексом.

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы.

Казенное учреждение может осуществлять приносящую доходы деятельность, только если такое право предусмотрено в его учредительном документе. Доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации.

Казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным Кодексом.

Заключение и оплата казенным учреждением государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, подлежащих исполнению за счет бюджетных средств, производится от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в пределах доведенных казенному учреждению лимитов бюджетных обязательств, если иное не установлено Бюджетным Кодексом, и с учетом принятых и неисполненных обязательств.

В случае уменьшения казенному учреждению как получателю бюджетных средств главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств ранее доведенных лимитов бюджетных обязательств, приводящего к невозможности исполнения казенным учреждением бюджетных обязательств, вытекающих из заключенных им государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, казенное учреждение должно обеспечить согласование в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд новых условий государственных (муниципальных) контрактов, в том числе по цене и (или) срокам их исполнения и (или) количеству (объему) товара (работы, услуги), иных договоров.

Сторона государственного (муниципального) контракта, иного договора вправе потребовать от казенного учреждения возмещения только фактически понесенного ущерба, непосредственно обусловленного изменением условий государственного (муниципального) контракта, иного договора.

При недостаточности лимитов бюджетных обязательств, доведенных казенному учреждению для исполнения его денежных обязательств, по таким обязательствам от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования отвечает соответственно орган государственной власти (государственный орган), орган местного самоуправления, орган местной администрации, осуществляющий бюджетные полномочия главного распорядителя бюджетных средств, в ведении которого находится соответствующее казенное учреждение.

Казенное учреждение на основании договора (соглашения) вправе передать иной организации (централизованной бухгалтерии) полномочия по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности.

Таким образом, финансовое обеспечение деятельности казенных учреждений осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы. Особенности финансов казенного учреждения определены Бюджетным Кодексом РФ, в котором отмечается, что казенное учреждение находится в ведении государственного органа, органа управления государственным внебюджетным фондом или органа местного самоуправления, осуществляющего бюджетные полномочия главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств. Взаимодействие казенных учреждений как получателей бюджетных средств осуществляется ими с главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, в ведении которых они находятся.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Российская газета. – 12.08.1998. – №153–154.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 №7-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «О некоммерческих организациях» // Российская газета. – 24.01.1996. – №14.
3. Федеральный закон от 12.01.1996 №10-ФЗ (ред. 03.07.2016) «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №3. – Ст. 148.
4. Баранова Л.Г. Бюджетный процесс в Российской Федерации: Учеб. пособие / Л.Г. Баранова, О.В. Врублевская, Т.Е. Косарева, Л.А. Юринова. – М.: Инфра-М, 2012. – 221 с.

5. Годин А.М. Бюджет и бюджетная система России: Учеб. пособие / А.М. Годин, И.В. Поднорина. – М., 2012. – 632 с.

6. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Г.Б. Поляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 258 с.

7. Степанов А.Г. К вопросу о совершенствовании межбюджетных отношений / А.Г. Степанов // Финансы и кредит. – 2014. – №28. – С. 72–78.

8. Финансы: Учебник / Под ред. А.П. Балакиной; И.И. Бабленковой. – М.: Дашков и К, 2014. – 384 с.

9. Финансы: Учебное пособие / Н.Г. Кабанцева. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 348 с.

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой
ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

Кестер Ялмар Матвеевич

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

Оддис Давид Борисович

канд. экон. наук, доцент, преподаватель
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»
г. Москва

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Аннотация: в данной работе показано, что интеграционные процессы в промышленности и экономике способствуют созданию структур, осуществляющих координированную взаимосвязанную деятельность, и устранению многих рыночных противоречий.

Ключевые слова: интеграционные процессы, рыночные противоречия.

Интегрированные структуры в промышленности и экономике направлены на обеспечение согласованности во времени и пространстве функционирования входящих в единую группу хозяйствующих образований. Создание таких структур трансформирует систему отношений при переходе к рыночной экономике. Интеграция является одним из элементов экономической и промышленной политики в России, позволяющий мобилизовать имеющийся промышленный потенциал. Это обуславливает серьезное внимание к проблеме многих отечественных ученых [1–3] и др., а также исследованием авторов [4–6] и др.

Известные исследования в России и за рубежом показывают, что реализуемые для интеграции слияния и поглощения обеспечивают синергетический эффект.

Интегрируясь для завоевания большей доли рынка, компании изменяют институциональный облик среды обитания, устанавливая новые

правила взаимоотношений, границы сфер влияния, распределение рыночных прав и обязанностей, упрочивая свое влияние и совершенствуя механизмы внутрикорпоративного взаимодействия. Синергический эффект интеграции состоит в получении интегрированными структурами поставщиков сырья, оборудования, комплектующих, покупателей продукции, сетей распределения и т. п. Именно поэтому предприятия-потребители лесной отрасли и машиностроения (яркие примеры «Сеgezагрупп» и Концерн «Тракторные заводы») интегрируются (поглощают, скупают контрольные пакеты акций). Холдинги, в которых интегрируются целлюлозно-бумажные, лесозаготовительные и деревообрабатывающие предприятия, получают гарантированные поставки лесного сырья и приобретают новые центры прибыли. Для лесозаготовительных предприятий интеграция оборачивается гарантиями сбыта продукции, расширением источников финансирования, стратегическими перспективами. Разрешение определенных рыночных противоречий трансформирует их в другие. В частности, внешние противоречия превращаются во внутренние, рыночные цены превращаются во внутренние (трансфертные), субординация приходит на смену координации, рыночные отношения трансформируются во внутриорганизационные, иерархические с адекватным изменением инструментов взаимодействия и управления.

Стремление преодолеть негативные последствия такого развития событий подталкивает компании к трансформации рыночно-неопределенных отношений в корпоративно определенные. Разнообразие хозяйственных связей и отношений обуславливает как непрерывность и широту данного процесса, так и разнообразие используемых при этом интеграционных механизмов и корпоративных форм.

Для ряда отраслей, тяготеющих к сырьевым ресурсам, неопределенность имеет особое значение – основной предмет труда воспроизводится в течение длительного времени, оставаясь при этом по своим физико-химическим свойствам практически неизменным. В то же время в отраслях, потребляющих их продукцию, научно-технический прогресс подчас не ограничен подобными условиями и развивается быстрее, требуя адекватных преобразований в производстве. В этих условиях правильное определение направлений будущего развития, внутренняя трансформация и интеграция с предприятиями взаимодействующих отраслей в целях использования эффекта переноса технологии имеют огромное значение.

Список литературы

1. Алексеева Ю.В. Проблемы интегрированных корпоративных структур в Российской Федерации [Текст] / Ю.В. Алексеева // Горный информационно-аналитический журнал. – 2011. – №12. – Т. 3. – С. 57, 64, 65.
2. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика формирования бизнеса [Текст] / Ю.В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник [Текст] / Б.З. Мильнер. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2012. – 848 с.
4. Одлис Д.Б. Анализ состояния лесного машиностроения в дореформенной экономике Карелии и выбор перспективных направлений его развития [Текст] / Д.Б. Одлис, И.Р. Шегельман // Микроэкономика. – 2012. – №1. – С. 73–75.
5. Одлис Д.Б. Интеграционные аспекты развития лесомашиностроительного комплекса в условиях рыночной трансформации [Текст] / Д.Б. Одлис // Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – СПб., 2012.
6. Шегельман И.Р. Интегрированные бизнес-группы [Текст] / И.Р. Шегельман, Я.М. Кестер, А.В. Воронин. – Петрозаводск: Verso, 2016. – 198 с.

Яковлева Жанна Валерьевна
магистрант

Стенькина Елена Николаевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный
технический рыбохозяйственный университет»
г. Владивосток, Приморский край

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ БАЗА ТРАЛОВОГО ФЛОТА»

***Аннотация:** особое значение на рынке рыбной отрасли приобретает проблема поддержки на должном уровне конкурентоспособности предприятий. С целью решения данной проблемы были изучены теоретические методы исследования и проведен анализ общего окружения для выявления благоприятных и неблагоприятных факторов. В результате сделан вывод, что конкурентоспособность находится на хорошем уровне.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, рыбная отрасль.*

В современных условиях успех функционирования предприятия на рынке определяется уровнем его конкурентоспособности. Поэтому особое значение приобретает проблема поддержки на должном уровне конкурентоспособности предприятий ведущих отраслей экономики, в частности, предприятий рыбной отрасли [1, с. 624].

Проведем комплексный анализ общего окружения с целью выявления благоприятных и неблагоприятных факторов общего окружения для всех организаций, работающих на данном рынке.

Анализ базируется на изучении оценки конкурентоспособности ПАО «Преображенская база тралового флота».

В отрасли работают более 500 предприятий и организаций. К ведущим предприятиям отрасли относятся: ОАО «Находкинская база активного морского рыболовства», ОАО ХК «Дальморепродукт», ПАО «Преображенская база тралового флота».

Оценка конкурентоспособности ОАО «Находкинская база активного морского рыболовства», а также основных конкурентов, действующих на привлекательном рынке, может быть оценена путем составления матрицы, приведенной в табл. 1

Согласно данным табл. 1, рейтинги конкурентоспособности предприятий имеют такую последовательность:

1. ПАО «Преображенская база тралового флота» ($R = 2,67$).
2. ОАО ХК «Дальморепродукт» ($R = 2,88$).
3. ОАО «Находкинская база активного морского рыболовства» ($R = 3,03$).

Согласно полученным результатам основным конкурентом ПАО «Преображенская база тралового флота» является ОАО ХК «Дальморепродукт». «НБАМР» по основным показателям пока серьезной конкуренции составить не может (так как она сильнее) однако по ценовой конкуренции ПАО «Преображенская база тралового флота» выигрывает.

Таблица 1

Оценка конкурентоспособности
ПАО «Преображенская база тралового флота»

№	Параметры оценки	Весовой коэффициент	Балльная оценка					
			ПБТФ		Дальмо-репродукт		НБАМР	
			оценка	индекс	оценка	индекс	оценка	индекс
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Объемы продаж рекламных услуг	0,05	2	0,1	3	0,15	4	0,2
2.	Объемы сбыта	0,05	2	0,1	1	0,05	3	0,15
3.	Доля рынка	0,1	3	0,1	2	0,2	4	0,4
4.	Срок деятельности предприятия на рынке	0,1	3	0,3	4	0,4	3	0,3
5.	Рекламная активность компании	0,13	2	0,26	3	0,39	2	0,26
6.	Наличие собственных производственных мощностей	0,11	4	0,44	4	0,44	3	0,33
7.	Наличие доставки заказа	0,02	4	0,08	2	0,04	1	0,02
8.	Широта и полнота ассортимента	0,06	4	0,24	4	0,24	3	0,18
9.	Сроки выполнения заказов	0,06	1	0,06	2	0,12	4	0,24
10.	Квалификация персонала	0,08	2	0,16	3	0,24	4	0,32
11.	Репутация компании	0,13	3	0,39	3	0,39	4	0,52
12.	Цена продукции	0,11	4	0,44	2	0,22	1	0,11
	Итого (R)	1	29	2,67	33	2,88	36	3,03

Итак, ПАО «Преображенская база тралового флота» необходимо наращивать объемы сбыта продукции, а также требует современных механизмов стимулирования сбыта. Следует уменьшить средние издержки, снизить долгосрочную и краткосрочную задолженность, увеличивать активы фирмы, делать более выгодную цену. Однако, по таким показателям, как объемы услуг, чистая прибыль, объем капиталовложений в предприятие ПАО «Преображенская база тралового флота» не уступает своим конкурентам.

Итак, можно сделать вывод, что хотя и конкуренция для ПАО «Преображенская база тралового флота» существует, конкурентоспособность ПАО «ПБТФ» находится на хорошем уровне.

Список литературы

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эльга; Ника-центр, 2014. – 624 с.
2. Буряк П.Ю. Интегрированные предпринимательские структуры: перспективы развития в России / П.Ю. Буряк. – М.: Логос, 2014. – 564 с.
3. Гаврилов И.А. Оценка уровня партнерских связей как одного из фактора конкурентоспособности организации / Ю.В. Гаврилов, Н.С. Ивашенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – №3 (71). – С.77–86.
4. Городилов В.А. Обоснование критерия эффективности взаимодействия бизнес субъектов в рыночных сетях / В.А. Городилов / Проблемы современной экономики. – 2014. – №2 (26).
5. Гусев Е.В. Методические основы оценки эффективности межфирменных взаимоотношений участников строительного комплекса / Е.В. Гусев, И.П. Савельева, Т.А. Шиндин // Вестник Челябинске государственного университета. Экономика. – 2014. – №14. – С. 15–18.
6. Даль В.И. Толковый словарь / В.И. Даль. – М., 2015. – 945 с.
7. Евдокимов Ф.И. Азбука маркетинга: Учебное пособие / Ф.И. Евдокимов, В.М. Гавва, 2014. – 432 с.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Гилева Светлана Сергеевна
студентка

Черникова Светлана Александровна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Пермская государственная
сельскохозяйственная академия
им. академика Д.Н. Прянишникова»
г. Пермь, Пермский край

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ГУБАХАХЛЕБ»

***Аннотация:** философия маркетинга достаточно элементарна – фирма должна производить такой товар, которому заранее обеспечен спрос и который приведет фирму к намеченному уровню рентабельности и получению максимальной прибыли. В данной статье рассматривается разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности на примере предприятия ООО «Губахахлеб».*

***Ключевые слова:** маркетинг, деятельность, реклама, предприятие, ассортимент, сбыт, управление, хлебобулочные изделия.*

Актуальность изучения данной темы обусловлена большой зависимостью эффективности системы маркетингового управления и конкурентоспособности предприятия, что определяет эффективность функционирования предприятия в целом. Суть и содержание маркетинговой деятельности заключаются в обеспечении выполнения главной цели любой организации – коммерческой.

Потребитель предъявляет свои определенные требования к каждому товару: необходимое качество, количество, сроки поставки, технические характеристики и т. д. Вследствие этого возрастает конкуренция, что заставляет производителей целенаправленно ставить задачи перед научно-техническими разработками, определять технологию производства, совершенствовать службу сбыта и многое другое.

Управление маркетингом на предприятии нацелено обеспечить максимально эффективное использование материальных, финансовых и прочих ресурсов.

Целью проводимого исследования явилась разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности на примере предприятия ООО «Губахахлеб».

Объектом исследования выбрано предприятие ООО «Губахахлеб», осуществляющее производство хлеба и мучных кондитерских изделий,

торгов и пирожных недлительного хранения. Миссия предприятия заключается в максимальном удовлетворении потребностей покупателей по производству хлебобулочных и кондитерских изделий на региональном рынке; в предоставлении продукции в установленные сроки и по конкурентным ценам; в поддержании и повышении репутации компании за счет производства высококачественных и экологически чистых продуктов питания применяя передовые технологии, а также за счет расширения круга постоянных клиентов.

Для совершенствования маркетинговой деятельности на предприятии ООО «Губахахлеб» был проведен анализ маркетинговой деятельности по нескольким направлениям: анализ внешней среды; анализ конкурентного окружения; анализ выпускаемой продукции; анализ ценообразования.

В состав внешней среды входят факторы общего и делового окружения. Непосредственное деловое окружение организации создают покупатели, поставщики, конкуренты, деловые партнеры и т. п. Для предприятия имеет значение обеспечения менеджмента качественной информацией. Это может быть информация о рынках сбыта, планах конкурентов, приоритетах государственной политики и т. д.

Таблица 1

Анализ внешней среды косвенного воздействия

Фактор внешней среды	Влияние фактора на предприятие
Социальные	Изменение предпочтений потребителей – влияет на ассортимент продукции
Государственные	Вырабатывают дисциплинированность
Экономические	Процентные ставки – вызывают дополнительные расходы по оплате кредитов Инфляция вызывает повышение цен на продукцию Рост цен на сырье, энергоносители
Технологические	Инновационные технологии производства. Появление новых продуктов – повышает потребительский спрос, рекламные расходы.

На основании данных таблицы можно составить таблицу PEST- анализа.

Таблица 2

Матрица PEST-анализа

Политика	Экономика
Законодательство Финансовая дисциплина	Валютный курс Процентные ставки Инфляция
Социум	Технология
Изменение предпочтений клиентов	Постоянный процесс инноваций Поиск новых продуктов

Из таблицы следует, что существенное влияние на развитие предприятия оказывают состояние экономики. Темпы инфляции, безработицы, ставки налогов и банковских кредитов, формы и масштабы государственной поддержки бизнеса и т. д. непосредственно воздействуют на взаимосвязи предприятия с поставщиками и потребителями, на поведение конкурентов.

Для составления матрицы SWOT-анализа, рассмотрим факторы внутренней среды.

Таблица 3

Влияние факторов на внутреннюю среду

Фактор	Влияние фактора
Маркетинг	Маркетинговый отдел в структуре отсутствует. Наблюдается недостаток продвижения и рекламы.
Персонал	В компании работает большой и дружный коллектив. Компания ценит своих сотрудников и способствует их развитию, особое внимание уделяется «выращиванию» кадров на своём предприятии. Для этого регулярно проводится обучение персонала.
Технологии	используются система: 1с в продажах. В производстве новое холодильное оборудование и печи для производства
Финансы	Предприятие прибыльно и финансово устойчиво. Имеет возможность привлекать внешнее финансирование.

Следует сказать, что организация продаж достаточно консервативная, нет гонки за новыми технологиями продаж. Основными перспективными направлениями для бизнеса предприятия является расширение бизнеса с привлечением кредитов и займов по сниженной ставке, а также формирование новых схем продаж.

Анализ оценки конкурентов рассмотрен на примере трех позиций: хлеб, (белая буханка), булка свердловская и пирожное.

Таблица 4

Данные для составления карта позиционирования

Наименование	цена	Качество
Губахахлеб, хлеб (буханка)	31	90
губахинский хлебозавод хлеб (буханка)	30	80
Кизеловский хлебозавод хлеб (буханка)	32	85
Губахахлеб, булка свердловская	12	99
губахинский хлебозавод булка свердловская	15	80
Кизеловский хлебозавод булка свердловская	10	90
Губахахлеб, пирожные	45	90
губахинский хлебозавод пирожные	50	80
Кизеловский хлебозавод пирожные	35	75

ООО «Губахахлеб» предлагает потребителю более качественную продукцию, чем конкуренты. Ценовая категория практически у всех производителей одинаковая. Процент качества был оценен потребителями.

При анализе оценки ассортимента был использован такой инструмент как матрица БКГ. В ассортименте присутствуют товары категории «дойные коровы» – это хлеб и хлебобулочная продукция, которая имеет больший объем продаж и большую прибыль.

Таблица 5

Матрица БКГ

Темпы роста рынка	высокие	Дикie кошки: Индивидуальный заказ	Звeзды: Торты на заказ
	низкие	Собаки: Хлебные напитки и концентраты	Дойные коровы: Хлеб и хлебобулочная продукция
		Маленькая	Большая
Относительная доля рынка			

В предложении предприятия к категории «Звезды» относится категория торты на заказ, они требуют больших затрат, приносят большие доходы, однако не дают финансовой прибыли, а так же продукты категории «собаки» – это Хлебные напитки и концентраты, они вызывают небольшой, но спрос и стабильные невысокие продажи. Категорию «дикие кошки» составляют производство продукции по индивидуальному заказу. Их новизна заключается в том, что можно заказать любое изделие с любой начинкой.

В ООО «Губахалек» применяется метод прямого калькулирования – составление калькуляции на конкретное изделие. При расчете себестоимости используется деление затрат на прямые и косвенные. Например, торт «Наполеон» – сырье, вспомогательные материалы (газ, пар, вода), заработная плата – это прямые затраты. Остальные затраты относятся к косвенным. Они формируются в целом по участку, цеху, предприятию и распределяются по изделиям пропорционально прямым расходам. Рассчитав себестоимость, ориентируясь на цены конкурентов, предприятие приступает к определению цены товара.

Контроль является важнейшей частью маркетинга. На предприятии ООО «Губахалек» осуществляются следующие виды контроля: контроль годовых планов; контроль прибыльности; контроль эффективности; стратегический контроль. Деятельность по ним на предприятии осуществляет директор, а также руководитель отдела сбыта и снабжения.

Особое внимание в анализе маркетинговой деятельности следует уделить рекламе. Предприятие тратит финансы на обеспечение внешнего вида продукции: этикетки, упаковки, коробки и прочее. Имеется сайт – визитка, цель которого информирование о существовании данного предприятия. <http://gubahahleb.ucoz.ru>. На сайте нет полного каталога продукции, ассортимент на сайте представлен только хлебобулочной продукцией. Нет формы обратной связи, корзины. Сделаем вывод о неэффективном использовании интернет-продвижения. Также для продвижения используется аккаунт в сети vkontakte^ <https://vk.com/club60436209>.

На основе анализа исследований можно выделить следующие проблемы маркетингового управления: недостаток рекламы, недостаток продвижения; отсутствие анализа конкурентов; отсутствие специалиста по маркетингу или конкретного человека, отвечающего за данную деятельность. Структура товарной продукции требует оптимизации и расширения в соответствии с рыночными потребностями.

Таким образом, в ходе анализа и оценки эффективности маркетинговой деятельности ООО «Губахалек» удалось выделить направления для развития и совершенствования маркетинговой деятельности. С целью

улучшения маркетинговой компании, предприятию необходимо внедрить несколько мероприятий:

1. Зарегламентировать обязанности по управлению маркетингом за одним из сотрудников, например, специалисту по сбыту.

2. Провести оценку ассортимента продукции и выделить те позиции, которые являются наиболее рентабельными – имеют максимальный спрос.

3. Разработать сайт с возможности покупки или заказа через интернет. Предлагается реструктуризация сайта для возможности взаимодействия и той части аудитории, которая находится «on-line». Это создание полного каталога на сайте, и все предложенные услуги по индивидуальному заказу. Также создание возможности сделать заказ на сайте и получить курьером.

4. На основании опроса выявить, продукт, который не выпускается, но будет иметь спрос при запуске его в производство.

5. Существует необходимость внедрения инноваций. Настоящим открытием для потребителей могут стать новые продукты предприятия, ориентированные на сегменты людей, обычно ограничивающих себя в сладком. К указанным категориям людей следует отнести людей с сахарным диабетом и спортсменов. Другими словами производство сладостей для людей, следящих за здоровым питанием, или тех, кому необходимы специализированные продукты.

Это, в свою очередь, повлияет на эффективность финансово-хозяйственных результатов ООО «Губахлеб» в целом.

Список литературы

1. Воронов Д.К. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий г. Екатеринбург. – Воронов и Партнеры, 2013. – 211 с.
2. Андреев С.Н. Пути развития маркетинговой деятельности // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – №02 (сентябрь) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grebennikon.ru/hhu.htm>
3. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015. – 125 с.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Инфра-М, 2015. – 250 с.

Дмитриева Ньургуйаана Александровна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ОБУЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в данной работе представлено краткое рассмотрение значимой роли обучения персонала в организации и ее функций.

Ключевые слова: обучение, персонал, сотрудники, организация, развитие, совершенствование.

В настоящее время появляется необходимость постоянного развития и обучения персонала. В современном менеджменте развитие персонала является главным фактором улучшения эффективности деятельности организации в целом. Поэтому вложения в развитие и обучение персонала играют очень важную роль.

В современных условиях быстрого устаревания профессиональных знаний очень важно, чтобы персонал становится более конкурентоспособным на рынке труда, получив новые навыки и знания.

Многие организации сталкиваются с проблемой внедрения изменений (организационные, технологические, изменение руководства и многие другие причины). Чтобы эффективно внедрить все эти изменения необходим грамотный стратегический план развития, оптимальная организационная структура управления и квалифицированный персонал, который способен рационально действовать в меняющихся условиях.

Цель развития персонала – это обеспечение организации хорошо подготовленными работниками для эффективной работы и реализации стратегического развития предприятия [1, с. 151].

Задачи развития персонала организации:

- формирование организационной культуры;
- снижение текучести кадров;
- увеличение уровня лояльности персонала;
- улучшение системы коммуникаций;
- передача знаний и опыта;
- обучение молодых работников;
- быстрая адаптация к различным нововведениям;
- определение важности развития работников и т. д.

Существуют традиционные методы обучения и методы активного обучения (тренинги, курсы, игры, проектные работы и т. д.). Методы активного обучения, направлены на развитие самостоятельного творческого мышления и способности решать разнообразные профессиональные задачи. Такие методы развивают у сотрудников умение творчески мыслить.

Под развитием персонала понимается совокупность мероприятий, нацеленных на повышение качества человеческих ресурсов организации: обучение, повышение квалификации, переподготовку работников. Каждому предприятию для осуществления его миссии требуются квалифицированный персонал, который необходимо не только подбирать, но и постоянно заботиться о его развитии [3, с. 126].

Поэтому, инвестиции в развитие персонала создают благоприятный климат в организации, улучшают мотивацию кадров, повышают лояльность к организации, формируют рациональную преемственность в организации и т. д.

Проблема качества подготовки квалифицированных работников остается актуальной для многих стран. Характерной чертой систем профессионального обучения стран с развитой рыночной экономикой является то, что они отражают особенности общества, частью которого являются [2, с. 99].

Всегда надо учитывать, что не существует таких методов обучения, которые были бы эффективны для каждой организации. Поэтому результаты от обучения могут быть тоже разными.

Список литературы

1. Дейнека А.В. Современные тенденции в управлении персоналом: Учебное пособие / А.В. Дейнека, Б.М. Жуков. – М.: Академия Естествознания, 2009. – 401 с.
2. Иванова-Швец Л.Н. Международные аспекты управления персоналом: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 188 с.
3. Шлендер П.Э. Управление персоналом: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом» / П.Э. Шлендер [и др.]; под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 320 с.

Егорова Наталья Анатольевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ РС (Я))

Аннотация: в статье представлен проведенный социологический опрос по выявлению эффективности работы отдела кадров. В работе также разработаны рекомендации по совершенствованию кадрового планирования.

Ключевые слова: кадровое планирование, отдел кадров, РС (Я).

Кадровое планирование – целенаправленная, научно обоснованная деятельность организации, имеющая целью предоставление рабочих мест в нужный момент времени и в необходимом количестве в соответствии со способностями, склонностями работников и предъявляемыми требованиями.

Сущность кадрового планирования заключается в предоставлении людям рабочих мест в нужный момент времени и необходимом количестве в соответствии с их способностями, склонностями и требованиями организации [2, с. 232].

Кадровое планирование обычно проходит в три этапа (рис. 1) [1, с. 366].

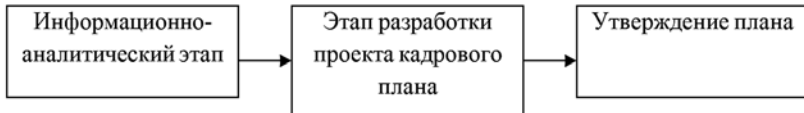


Рис. 1. Этапы кадрового планирования

Для выявления эффективности работы отдела кадров мы провели социологический опрос работников организации. В опросе участвовали 10 человек. Из 10 человек 6 мужского пола, 4 женского.

Проведенное исследование в коллективе организации показывает, насколько эффективно работает отдел кадров данной организации, справляются ли со своими обязанностями и как оценивают работу отдела сотрудники.

Проанализировав результаты анкетирования можно сказать, что, в целом, отдел кадров данной организации работает положительно. По результатам исследования проблем не выявилось.

На четвертый вопрос, 5 человек охарактеризовали положительно осуществление работы отдела кадров, и ровно 5 человек охарактеризовали как «скорее положительно». Это означает, что в целом отдел работает хорошо, и нет претензий на отдел у работников, которых мы опросили.

На вопрос «Как проводят прием работников?» все 10 человек ответили, что осуществляется путем собеседования. Они нанимают работников с помощью личного собеседования, т.е. они при разговоре с ним выясняют их опыты, способности. Это лучший способ, т.к. при беседе опытный работник может узнать человека, его характер и т. д.

На шестой вопрос 2 работника ответили, что сотрудники отдела кадров справляются со своими обязанностями очень эффективно, т.е. на высшем уровне. 5 человек ответили, что скорее эффективно и 3 человека – нормально эффективно. Это показывает, что сотрудники отдела кадров имеют профессиональные навыки по специальности и знают все аспекты своей работы.

На последний вопрос 9 человек ответили, что их квалификация соответствует с той работой, которую они выполняют, и один человек затруднился ответить. Это показывает, что они работают по специальности и то, что правильно устроились именно на эту должность.

По результатам исследования выяснили, что отдел кадров компании работает успешно. Но так как мы опросили только 10 человек из всей организации, то точно не уверены в результатах, могут быть и проблемы в работе кадровиков. Поэтому представим некоторые рекомендации по совершенствованию кадрового планирования.

1. Работники отдела кадров должны спросить у кандидатов их интересы, хобби, навыки, способности и т. д.

2. Могут провести определенные тесты по выявлению их интересов.

3. Могут провести тесты, которые выявляют характер работников, темперамент. Это очень важно, т.к. некоторые виды темперамента могут не подходить к работам.

Требуемые характеристики к работникам:

- работники должны быть организованно закреплены;
- обладать способностью адаптироваться в изменяющихся условиях;
- быть проблемно-ориентированными и работать в тесном сотрудничестве с другими организациями.

Таким образом, можно представить, как организуют кадровое планирование другие организации в сфере промышленности. Например, ОАО «НК Роснефть» с помощью количественной оценки составляет качественную оценку необходимого персонала. Можно извлечь из этого что-то, что может быть интересным в своей организации.

Список литературы

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2011. – С. 364–460.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – С. 232–239.

Саркисян Лилит Арменовна

студентка

ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИГНАЛЬНЫХ ТЕОРИЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Аннотация: как отмечает автор данной статьи, изучение дивидендной политики отечественных компаний является наиболее актуальным вопросом в корпоративных финансах в Российской Федерации, а деятельность, направленная на инвестирование в отечественный бизнес с целью получения дивидендов, в настоящий момент только набирает обороты. Однако рассматривая рынок ценных бумаг, в частности дивидендную политику компаний в российской практике, некоторые ее аспекты до сих пор остаются предметом дискуссий и изучения ученых и исследователей. Например, основным вопросом является, естественно, размер будущих выплат по акциям, но также и вероятность ее невыплаты.

Ключевые слова: дивидендная политика, сигнальная теория, структура капитала, фондовый рынок, асимметрия информации, модель Стивена Росса, модель Майера-Майлуфа.

Основным фактором влияния на проблематику дивидендной политики является асимметрия информации. Для обеспечения высокой котировки акций, менеджеры предприятия должны предоставлять на фондовый рынок ранее не известную информацию о потенциальном росте предприятия. Это действие является сигналом, а процесс их передачи – сигнализацией. Наиболее простой способ передачи сигналов на фондовый рынок – проведение пресс конференций, с заявлением благоприятного будущего для предприятия.

Однако существуют различные сигнальные теории, рассмотрение которых является наиболее актуальным на сегодняшний день для отечественной экономики, когда фондовый рынок начинает подниматься, а инвесторам необходимо принимать рациональные решения для прибыльного вложения своих денежных средств.

Сигнальные модели структуры капитала входят в раздел динамических моделей структуры капитала. При этом понятие «динамической структуры» базируется на допущении отклонений фактической структуры капитала от целевой. Динамические модели принято разделять на сигнальные и компромиссные. Отметим, что сигнальные модели структуры капитала появились раньше, они концентрируются на предположении асимметрии информации, когда менеджеры компании владеют большей и достоверной информацией, нежели внешне инвесторы.

Существуют две основные сигнальные теории. Основным предположением сигнальной модели Майера-Майлуфа является то, что менеджеры предприятия будут действовать в интересах наиболее ранее пришедших акционеров, «старых акционеров». Модель показывает, что при наличии у инвесторов ложной информации об оценке стоимости компании, о ее

потенциальном развитии, то привлечение финансирования деятельности за счет эмиссии акций будет не выгодным для старых инвесторов.

Основополагающая идея модели Стивена Росса заключается в том, что менеджеры, располагая достоверной информацией о функционировании и перспективах развития компании, могут подавать инвесторам определенные сигналы для восприятия и принятия инвестиционных решений. Выделяются следующие предпосылки функционирования модели:

- менеджеры являются единственными обладателями достоверной информации о деятельности и перспективах развития предприятия;
- вознаграждение деятельности менеджеров зависит от стоимости компании, так как оно является долей ее стоимости, что является дополнительной мотивацией ее повышения;
- менеджеры, являясь участниками коммерческой деятельности, стремятся максимизировать свои доходы и благосостояние в целом;
- восприятие инвесторами располагаемых сигналов остается неизменным.

Применение моделей структуры капитала возможно только при господстве рыночной экономики в стране. Множество проведенных исследований в области отечественной дивидендной политики подтверждает то, что страна являясь государством с рыночной экономикой, имеет свою специфику функционирования дивидендной политики, объем выплат которых сильно варьируется в зависимости от отрасли экономики, в которой она функционирует. Сигнальная теория нашла своё подтверждение при рассмотрении российских компаний: с увеличением заёмных средств, при условии эффективного их использования, росли доходы фирм, что приводило к росту дивидендных выплат. Рассмотрим на примере:

Таблица 1

Дивидендные выплаты на одну акцию в руб., за 2012–2015 гг.

	2015	2014	2013	2012
<i>Газпром</i>	7,89	7,2	7,2	5,99
<i>Роснефть</i>	11,75	8,21	12,85	8,05
<i>Сургутнефтегаз</i>	8,21	2,36	1,48	2,15
<i>Московская Биржа</i>	7,11	3,87	2,38	1,22
<i>ПАО Новатэк</i>	13,5	10,3	7,9	6,9

Источник: составлена автором по данным официальных сайтов вышеуказанных компаний.

Для проведения анализа существенности дивидендных выплат и при-держиваемости компаний той или иной стратегии рассмотрим также показатели чистой прибыли за аналогичный период.

Таблица 2

Динамика чистой прибыли, руб., за 2012–2015 гг.

	2015	2014	2013	2012
<i>Новатэк</i>	74119	36915	109945	69458
<i>Газпром</i>	403522,8	188980,0	628144,2	556387,1
<i>Роснефть</i>	356000	350000	555000	545000

<i>Сургутнефтегаз</i>	751 355,3	891679,4	256516,5	160940,3
<i>Московская биржа</i>	27852,1	15993,2	11581,7	8200,3

Источник: составлена автором на основе официальной отчетности рассматриваемых компаний.

Рассмотрим динамику дивидендов, выплачиваемых на одну акцию в компании Сургутнефтегаз, отметим, что аналитики признают переоцененность данной компании, так как мультипликатор Р/Е слишком высок (его значение на 2013 год составляло 10,07, при нормативном среднеотраслевом значении 6,74). Как видно из таблицы дивиденд на одну акцию имеет постоянную тенденцию роста, однако с не постоянными темпами. Так в последние два года (за рассматриваемый период) наблюдается значительный рост дивиденда в расчете на одну акцию (в 2015 году, в сравнении с 2013 выплаты на одну акцию увеличились практически в два раза). Также наблюдается высокая корреляция между темпом прироста дивиденда на одну акцию и темпом прироста чистой прибыли, по оценкам аналитиков коэффициент корреляции достигает значения 1, что является абсолютным значением. В связи с этим можно сделать вывод об активной дивидендной политике Сургутнефтегаза и следует сигнальной теории структуры капитала, существенности выплат.

Рассматривая дивидендную политику Московской биржи отметим, что наблюдается абсолютная зависимость выплачиваемых дивидендов от чистой прибыли компании, коэффициент корреляции равен 1, также отметим, что наблюдается постоянная тенденция роста выплат. Таким образом, можно сделать вывод, что Московская биржа также придерживается политики сигнальной теории.

Таким образом, можно отметить, что на рынке крупных компаний, в большинстве случаев они являются компаниями нефтегазового сектора, развита активная дивидендная политика, при этом дивиденды содержат в себе информационную составляющую, что подтверждает то, что компании придерживаются сигнальных моделей, рассматриваемых ранее.

Список литературы

1. Петров И.В. Теоретико-методологические основы обеспечения эффективности развития промышленных предприятий: Монография / И.В. Петров. – М.: Проспект, 2015. – С. 73.
2. Капустин А.В. Критический анализ динамических теорий структуры капитала / А.В. Капустин, И.А. Астраханцева // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2014. – 7 с.
3. Басовский Л.Б. Финансовый менеджмент / Л.Б. Басовский [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/742-finansovyy-menedzhment/4-glava-1-finansovyy-menedzhment-i-teorii-finansov.html> (дата обращения: 01.11.2016).
4. Рогова Е.М. Ценовая реакция российского фондового рынка на объявление компаний о дивидендных выплатах / Е.М. Рогова, Г.О. Бердникова // Российский журнал менеджмента 3. – 2014. – Т. 12. – №4. – С. 3–28.
5. Дивиденды и даты закрытия реестра. Аналитика // Инвестиционной компании «Доходь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dohod.ru/ik/analytics/dividend>

Сейтмететов Ибрам Сейтмететович
студент

Ильясова Майя Казимовна
канд. экон. наук, доцент

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

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Аннотация: в данной статье рассматривается применение контроллинга как управленческой технологии в рамках управления по результатам. Использование контроллинга как управленческой технологии в рамках управления по результатам позволяет повысить эффективность управления как важного условия устойчивого развития малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: управление, контроллинг, управленческий учет, малые предприятия, средние предприятия, результаты предпринимательской деятельности.

Малые предприятия выполняют важные экономические и социальные функции, стимулируя развитие состоятельности и предприимчивости у населения, повышение эффективности производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов в условиях ограниченности ресурсов, позволяя сглаживать сложности и особенности развития экономики.

Характерной особенностью функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике является высокая степень риска достижения результата предпринимательской деятельности. Высокая степень риска достижения результата предпринимательской деятельности обусловлена динамикой многих факторов как внешней, так и внутренней среды, которая порождает значительную неопределенность принятия управленческих решений.

В этой связи с особой остротой встает проблема совершенствования управления результатами деятельности в малом и среднем предпринимательстве. Решение указанных задач предполагает использование наиболее прогрессивных концепций и методов управления.

В управлении результатами деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства можно обозначить следующие проблемы: отсутствие четкого механизма управления, который бы обеспечивал взаимосвязь целей и задач управления с ресурсами и конкретными результатами деятельности; несовершенство применяемого методического инструментария управления затратами; существование в настоящее время необходимости у предприятий в интегрированной методической и инструментальной базе для поддержки основных функций управления – планирования, контроля, учета и анализа, координации различных аспектов управления бизнес-процессами и проблемой увязки управленческой информа-

ции в единое целое; Перечисленные проблемы негативно влияют на эффективность функционирования малого и среднего предпринимательства и сдерживают его дальнейшее развитие.

В свою очередь, анализ исследования существующих и применяемых на практике методов управления, управленческих процедур и управленческих технологий в свете новой управленческой парадигмы позволил выделить управление результатами предпринимательской деятельности в качестве наиболее применимого и соотносимого с текущим состоянием деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающего получение заданного результата (предпринимательского дохода) посредством воздействия на уровень затрат; возможность перестроить систему управления по целевому принципу и сконцентрировать находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта ресурсы на достижение результата.

Основная причина выбора управления результатами предпринимательской деятельности заключается в возможности использования контроллингового подхода к формированию и переходу к управлению результатами и, конечно, из-за возможности снижения риска достижения результата путем управления затратами.

Главное преимущество контроллинга состоит в системной коммуникации управленческих функций, во взаимосвязи между ними, формировании единой информационной базы, координации мер по достижению целей, которые организация ставит перед собой, что и проявляется в контроллинге, как функция контроля (надзора) за осуществлением функций управления.

В основе контроллинга лежит ориентация всей деятельности организации на требования рынка, на запросы потребителей, а поэтому значительное внимание в системе контроллинга уделяется изучению потребительского спроса, уровня конкуренции, цен и других маркетинговых показателей. Деятельность организации ориентируется на определенную рыночную нишу, на запросы потребителей и клиентов, на систему сбыта, рекламы, стимулированию спроса и в то же время – на получение намеченной прибыли. Поэтому планирование объемов оборота продукции, товаров и услуг, доходов, расходов и финансовых результатов основывается не только на маркетинговом анализе, но и на исследовании безубыточного бизнеса, поиске на стадии планирования внутрипроизводственных резервов снижения постоянных и переменных затрат, возможностей оптимизации уровня цен, более полной загрузки мощностей.

Ограничиваясь приведенным обоснованием применения контроллинга можно констатировать, что использование контроллинга как управленческой технологии в рамках управления по результатам позволяет повысить эффективность управления, как важного условия устойчивого развития малого и среднего предпринимательства, поскольку обеспечивается регламентация и формализация управленческих процедур по достижению результатов, обеспечивающих, в свою очередь, управляемость и наблюдаемость деятельности.

Список литературы

1. Ананьина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананьина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина [и др.]; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит; Юнити, 2006. – 279 с.
2. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро [и др.]; под ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2007. – 587 с.

Торопылина Надежда Викторовна

студентка

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
социально-педагогический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

РОЛЬ КОУЧ-ТЕХНОЛОГИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *статья посвящена проблемам определения условий необходимости и целесообразности внедрения коуч-технологий как средства обеспечения конкурентоспособности организации. Проанализированы и сформулированы преимущества коуч-технологий перед традиционными способами обеспечения конкурентоспособности.*

Ключевые слова: *организация, конкуренция, конкурентоспособность, коучинг, коуч-технологии, система управления организацией.*

В быстро развивающейся рыночной экономике для современной организации основным критерием выживания является обеспечение ее конкурентоспособности на рынке.

В разных литературных источниках по-разному трактуется понятия конкуренции. Современный американский экономист П. Хайгне считает: «Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критерием доступа к редким благам».

В современной экономике, для того, чтобы создать конкурентоспособную организацию, надо не просто модернизировать производство и управление, но и четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главным при этом должно быть одно: умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества. Все усилия необходимо направить на развитие тех сторон, которые выгодно отличают от потенциальных или реальных конкурентов.

Под конкурентоспособностью организации понимается реальная и потенциальная способность организаций проектировать, изготавливать, реализовывать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательна для потребителей, чем продукция их конкурентов.

Для большинства современных организаций основным компонентом являются сотрудники, а именно их потенциал и развитие, которое влияет на экономические и организационно-психологические средства достижения и удержания конкурентоспособности организации.

В последнее время в сфере организационного консалтинга повышен интерес к коуч-технологиям как к форме раскрытия уже существующего потенциала кадров к самостоятельной творческой работе с информацией. Коучинг является исключительно актуальной технологией так как в настоящий момент в современной экономической науке нет определенного подхода к понятию коуч-технологий в обеспечении конкурентоспособности организации. Основателями внедрения коуч-технологий в систему управления персоналом являются такие как Д. Флэкс, А.С. Огнев,

В.Е. Максимов, А.Д. Савкин и т. д. Данными авторами были рассмотрены такие аспекты, а также технологии воздействия на креативный и мотивационный потенциалы сотрудников. Однако при исследовании недостаточно были освещены аспекты условий необходимости и целесообразности внедрения коуч-технологий, оценки влияния применения коуч-технологий на уровень конкурентоспособности организации, также не определены условия эффективности внедрения коуч-технологий;

Данные источники по коучингу рассматривают процесс внедрения и развития коуч-технологий отдельно по сегментам, когда для практического применения коуч-технологий для обеспечения конкурентоспособности организации необходима методическая база, интегрирующая знания в области экономики и организационной психологии и включающая в себя полный коуч-цикл – социально-психологический аспект, менеджмент и экономический аспект.

Повышение конкурентоспособности организации и увеличения основных компетенций компании волнуют всех руководителей. Предпринимая меры по повышению конкурентного потенциала организации, руководители чаще всего обращаются к прогрессивным технологиям совершенствования системы управления и стратегии организации, таким как:

1. Совершенствование стратегии организации (анализ конкурентоспособности отрасли, SWOT-анализ, и т. д.).

2. Внедрение корпоративных информационных технологий.

3. Внедрение инноваций.

4. Совершенствование организационной структуры и системы управления организации в целом.

Преимуществами применения коуч-технологии по сравнению с традиционными способами исходят из самого содержания коуч-технологий являются:

1. Формирование глубинной внутренней мотивации к решению поставленных задач, и к развитию сотрудника путем осознания и достижения личных целей.

2. Достижение целей организации наиболее оптимальными (для организации и для сотрудника) путями и в оптимальные сроки посредством полного принятия и осознания поставленных задач.

3. Минимальные риски не решения поставленных перед сотрудником задач, так как коуч-технологии повышают эффективность, креативность и ответственность на всех этапах принятия управленческого решения, охватывают все области деятельности и коммуникаций организации, развивают перспективное видение руководства и сотрудников.

4. Поддерживают и подпитывают корпоративную культуру организации, тем самым создавая благоприятную среду для взаимодействий и развития.

5. Повышают амбициозность целей, но в то же время и их актуальность и целесообразность в настоящих условиях посредством развития личностного потенциала, командного духа, повышения осмысленности своей деятельности и деятельности организации.

Таким образом, при сопоставлении некоторых традиционных способов управления конкурентоспособностью организации и коуч-технологий можно сделать вывод, что коуч-технологии являются способом внедрения изменений в систему управления организацией значительно превосходят

традиционные способы по ожидаемым результатам: организационно-психологическому и экономическому эффекту, минимальным ограничениям и диапазону временных и функциональных границ их использования.

Сталкиваясь с ограничениями традиционных способов управления конкурентоспособностью компаний, менеджмент организаций нуждается в способах управления конкурентоспособностью, снимающий ограничения и гарантирующий позитивный долговременный эффект. При этом руководители организаций чаще всего не осознают потребность в какой-либо конкретной технологии управления конкурентоспособностью.

В связи с этим одной из актуальных проблем практики внедрения коуч-технологий в современных организациях становится развитие потенциальной потребности в их внедрении до уровня реализованных эффективных проектов внедрения в систему управления через информированность и компетентность руководителей и работников по данному вопросу.

Кроме того, внедрение коуч-технологий по сравнению с другими технологиями повышения конкурентоспособности организации не имеют ограничений на применение во всех сферах деятельности организации, на любой стадии развития. Особое значение коучинг имеет для развития «конкурентного потенциала», так как мобилизует внутренний потенциал, развивает необходимые способности и навыки, способствует освоению передовых стратегий получения результата через высокую мотивацию к работе, распаковку креативных ресурсов и повышение ответственности за результат.

Список литературы

1. Данилова М.А. Что такое коучинг? Коучинг: истоки, подходы, перспективы / М.А. Данилова, Е.В. Фролова. – СПб., 2013. – 110 с.
2. Капустина Н.Е. Теория организации / Н.Е. Капустина // Наука. – 2011. – №3 – С. 37.
3. Максимов В.Е. Коучинг от А до Я. Возможно все / В.Е. Максимов. – СПб.: Речь, 2014. – 259 с.
4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер, Э. Майкл. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2013. – 496 с.
5. Севрук М.А. Основы менеджмента / М.А. Севрук. – М.: Учебное пособие, 2013. – 200 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Кокурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2015. – 892 с.
8. Феоктистова Т.В. Управление конкурентоспособностью предприятий и ее прогнозирование / Т.В. Феоктистова, В.А. Ильина // Кожевенно-обувная промышленность. – 2014. – №5. – С. 15.
9. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики / А.М. Яновский // Стандарты и качество. – 2015. – №2. – С. 43–44.

Шняк Галина Борисовна

канд. экон. наук, доцент

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

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ВУЗОМ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные направления совершенствования системы управления вузом в условиях высокой скорости изменений. Предложено использовать возможности стратегического управления, проектного менеджмента и маркетинга для обеспечения конкурентоспособности организаций высшего образования.

Ключевые слова: система управления вузом, стратегия развития, проектный подход, управление, маркетинг, образование, конкурентоспособность образовательной организации.

В период реформирования экономики и образования в России перед высшим учебным заведением стоят серьезные задачи, направленные, с одной стороны, на подготовку кадров, способных работать в условиях новой экономики, с другой, – вуз сам должен изменяться, перестраиваясь под требования времени. Неумение работать в условиях изменений приводит к росту числа неконкурентоспособных вузов с заостренной структурой и методами управления. Именно сейчас выживание вуза зависит от умелого применения стратегического рыночного управления в ответ на изменения во внешней среде. Это позволит обеспечить повышение его конкурентоспособности за счёт неценовых факторов.

Приоритетными задачами в сфере образования являются: повышение гибкости вуза через предложение новых образовательных программ в соответствии с требованиями рынка труда и повышение качества подготовки выпускников. Решение этих задач невозможно без внедрения инноваций в образовательную сферу, в том числе систему управления вузом.

Прежде всего, обязательным инструментом управления в высшей школе должна стать стратегия развития вуза, ориентирующая весь коллектив и все ресурсы вуза на понятные конкретные долгосрочные цели. Стратегическим ориентиром не может быть достижение показателей эффективности вуза, применяемых в процессе мониторинга. Подобная ориентация отражает, скорее, необходимость выживания, но не может определить перспективы развития.

Подобная стратегия должна быть разработана профессионально на основе применения всех инструментов стратегического анализа. Поэтому в разработке стратегии должны принимать участие не только первые лица университета, но и специалисты в области стратегического менеджмента. В этом случае стратегия не будет выглядеть как некий набор действий, а будет логичной, обоснованной с точки зрения уровня конкуренции, конкурентных преимуществ, изменяющихся условий внешней среды. Стратегия должна быть комплексной, охватывать все функциональные сферы деятельности вуза и, соответственно, включать функциональные стратегии (кадровую, финансовую, маркетинговую, инновационную и пр.).

Для повышения уровня конкурентоспособности университета огромное значение имеет подготовка востребованных выпускников. С этой целью необходимо тщательное изучение рынка труда, потребностей в специалистах и предложение на этой основе новых образовательных программ, формирование новых конкурентных преимуществ университета, разработка системы продвижения выпускников. Следовательно, нужен отклик с точки зрения структуры управления вузом, создание маркетинговых подразделений, на которые будет возложено решение перечисленных задач. Вуз должен оперативно реагировать на появление новых возможностей и отвечать на вызовы открытием новых направлений и профилей подготовки.

Таким образом, вузы получают возможность использования всё более разнообразного индивидуального опыта. В ответ на диверсификацию и на возрастающие ожидания высшее образование должно осуществить коренной сдвиг в преподавании; в обучении назрела необходимость в подходе, ориентированном на студента, в поиске более гибких образовательных траекторий и признании компетенций, приобретенных за рамками формальных учебных программ. Сами вузы все более отличаются друг от друга по своим миссиям, способам реализации образования, сотрудничества, включая возрастающую интернационализацию, электронное обучение и новые методы преподавания.

Следующий момент, на который следует обратить внимание, – необходимость более широкого применения проектного подхода в управлении образовательными учреждениями высшей школы. Особенность управления в вузе сегодня заключается в том, что в отношениях между руководителями высшего и среднего звена вуза и сотрудниками преобладает традиционное вертикальное вузовское управление: администрация (ректорат, учёный совет) – факультет (декан, совет факультета) – кафедра (заведующий кафедрой). Такое управление эффективно при решении повторяющихся, неизменных в течение длительного времени задач. Он обеспечивает максимальную стабильность организации, создаёт основу для формальной регламентации полномочий и ответственности.

Данная структура вместе с тем имеет ряд недостатков: проблемы межфункциональной координации; узкая специализация работников, которая сужает горизонт их профессионального видения, принижает общеорганизационные цели и задачи; недостаточность полномочий у функциональных и линейных руководителей; невозможность быстрого отклика на вызовы внешней среды; невостребованность потенциала инициативных преподавателей и сотрудников; несогласованность действий отдельных подразделений вуза; избыточность информационных потоков; дублирование управленческих функций внутри вуза; невыполнение отдельных функций и т. д.

В поиске решений перечисленных проблем мы не видим альтернативы проектному подходу. Спектр возможностей проектного менеджмента достаточно широк (программы дополнительного образования, научная и воспитательная работа в вузе, образовательные технологии).

Таким образом, проектный подход как современный рыночный инструмент управления способен обеспечить решение новых для вуза задач. Проект в этих условиях становится важной новой единицей управления.

Эффективная система управления образовательными учреждениями высшего образования является необходимым звеном обеспечения экономического роста, особенно в периоды значительных технологических изменений или глубокой реструктуризации экономики.

Список литературы

1. Астафьева Н.В. Высшее образование в условиях инновационного развития современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27353htm
2. Беляева Г.Д. Подготовка кадров для инновационной экономики в условиях модернизации системы высшего профессионального образования / Г.Д. Беляева, А.Б. Макарец, Г.А. Федоренко // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=7572>
3. Яковлев Е.А. Система образования в условиях формирования инновационной экономики / Е.А. Яковлев, А.М. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://actual.w.pw/wordpress/?p=94>

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Готовцева Алена Андреевна

магистрант

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Сукнева Светлана Александровна

д-р экон. наук, главный научный сотрудник,
заведующая лабораторией экономики
населения и демографии

Научно-исследовательский Институт
региональной экономики Севера
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

АНАЛИЗ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Аннотация: в статье исследуются гендерные особенности продолжительности жизни основных этносов Республики Саха (Якутия). В качестве информационной базы использованы данные государственной статистики.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, молодежь, устойчивость вероятности дожития.

Анализ продолжительности жизни по Республике Саха (Якутия)

Республика Саха (Якутия) является одним из стратегически важных субъектов федерации, представляя самый крупный регион не только в Дальневосточном федеральном округе, но и в стране в целом.

Наличие кризисных или негативных явлений в сфере воспроизводства населения актуализирует внимание к вопросам демографической безопасности регионов.

Рассмотрим продолжительность жизни в Республике Саха (Якутия) (таблица 1).

Таблица 1
Продолжительность жизни в РФ, ДВФО и Республике С (Я)
в 2000–2015 гг., (лет)

Регион	2000	2015
Российская Федерация	65,4	71,4
Дальневосточный федеральный округ	63,2	68,7
Республика Саха (Якутия)	63,6	70,29

В 2015 году по сравнению с 2000 годом продолжительность жизни населения увеличилась с 63,6 лет до 70,29. Это значительно выше среднего значения по Дальневосточному федеральному округу – 68,7 года, но ниже среднероссийского значения – 71,4 года.

Низкие показатели ожидаемой продолжительности жизни – доказательство не только плохого состояния здоровья, но и социального неблагополучия в регионе в целом.

Рассмотрим ее по Республике Саха (Якутия) в таблице 2.

Таблица 2
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Республике Саха (Якутия) за 2000–2015 гг. (число лет)

Годы	Все население			Городское население			Сельское население		
	всего	муж- чины	жен- щины	всего	муж- чины	жен- щины	всего	муж- чины	жен- щины
2000	63,66	57,90	70,27	63,70	57,81	70,43	63,74	58,33	69,91
2001	63,20	57,26	70,12	63,51	57,49	70,43	62,81	57,04	69,66
2002	63,46	57,51	70,32	63,82	57,99	70,37	62,81	56,60	70,27
2003	63,96	58,11	70,63	64,04	58,04	70,77	63,66	58,04	70,25
2004	64,19	58,49	70,63	64,35	58,35	71,11	63,88	58,72	69,73
2005	64,68	58,66	71,54	64,94	58,89	71,70	64,29	58,28	71,37
2006	65,51	59,79	71,85	65,51	59,44	72,18	65,56	60,46	71,30
2007	66,14	60,67	72,13	66,79	61,30	72,64	65,03	59,68	71,11
2008	65,76	60,29	71,78	66,08	60,52	72,02	65,23	59,80	71,40
2009	66,42	60,94	72,41	66,58	60,96	72,61	66,15	60,84	72,12
2010	66,75	60,97	73,13	67,02	61,23	73,26	66,28	60,55	72,85
2011	67,67	61,88	73,96	68,46	62,50	74,75	66,30	60,73	72,66
2012	67,93	62,37	73,89	68,54	63,88	74,37	66,76	61,30	72,93
2013	69,13	63,54	75,00	69,78	64,08	75,58	67,71	62,45	73,67
2014	69,81	64,34	75,50	70,59	65,03	76,11	68,23	62,84	74,35
2015	70,29	64,94	75,84	70,86	65,40	76,28	69,16	64,02	75,01

Ожидаемая продолжительность жизни для Республики Саха (Якутия) увеличилась с 2000 года по 2015 год более чем на 6 лет. Для мужского населения отмечен более значительный рост данного показателя.

Таблица 3

Динамика средней ожидаемой продолжительности жизни населения,
2000–2014 гг. (число лет)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	65,3	65,4	68,9	69,8	70,2	70,4	70,9
Дальневосточный федеральный округ	63,2	62,2	65,8	66,4	67,0	67,8	68,2
Республика Саха (Якутия)	63,7	64,7	66,8	67,7	67,9	69,1	69,8
Камчатский край	63,3	63,2	65,8	66,6	67,3	68,0	68,1
Приморский край	63,7	62,8	66,6	67,2	67,8	68,2	68,7
Хабаровский край	63,0	61,8	65,7	66,0	67,1	67,9	68,0
Амурская область	62,2	60,2	64,4	64,8	65,1	66,4	67,0
Магаданская область	62,0	62,5	65,1	66,0	66,2	67,1	67,2
Сахалинская область	63,3	60,6	64,9	65,7	66,6	67,7	67,9
Еврейская автономная область	61,8	59,2	63,7	63,4	64,1	64,9	65,2
Чукотский автономный округ	60,2	58,5	57,5	61,6	60,8	62,1	62,3

Основой для общего сокращения смертности и роста продолжительности жизни является снижение смертности от болезней системы кровообращения. В Якутии между тем смертность от этого класса причин не только растет, но и «молодеет».

В таблице 4 приведены значения двух основных показателей таблиц смертности молодежи в возрасте от 15–35 лет: число доживающих до каждого указанного возраста из числа родившихся в указанном году и ожидаемая продолжительность жизни для доживших до этого возраста.

Таблица 4

Основные показатели таблиц смертности по Республике Саха Якутия

Возраст, лет	Число доживающих до данного возраста									
	2005		2012		2013		2014		2015	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
15	97555	98467	98157	98552	98089	98819	98409	98862	98475	98873
20	96286	98041	97321	98253	97191	98525	97624	98461	97726	98592
25	93824	97539	95569	97718	95551	98138	96139	98196	96302	98086
30	91044	96704	93069	97121	93280	97739	94200	97598	94430	97700
35	87136	95740	90274	96126	90551	96881	91295	96871	92122	96967
Возраст, лет	Ожидаемая продолжительность жизни									
	2005		2012		2013		2014		2015	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
15	45,0	57,6	48,5	59,9	49,7	60,9	50,3	61,3	50,9	61,7
20	40,6	52,8	43,9	55,1	45,1	56,1	45,7	56,6	46,3	56,8
25	36,6	48,1	39,6	50,4	40,9	51,3	41,4	51,7	41,9	52,1
30	32,6	43,5	35,6	45,7	36,8	46,5	37,2	47,0	37,7	47,3
35	29,0	38,9	31,6	41,1	32,8	41,8	33,3	42,4	33,6	42,7

Если анализировать данную таблицу, то число мужчин, доживающих до возраста 15 лет в 2005 году, составляет 97555, в 2015 году 98475, что увеличилось на 920 молодых людей – мужчин. В 2005 году до 35 лет доживали 87136 мужчин, а в 2015 году – 92122, что доказывает, что в 2015 году количество доживающих до 35-летнего возраста увеличилось на 4986 мужчин, или в процентном соотношении увеличилось на 5,4%.

Что касается женщин, то показатели коэффициента существенно не меняются, остаются такими же.

Если сравнить ожидаемую продолжительность жизни, то опять же существенная разница между годами 2005-ым и 2015-ым наблюдается у мужчин. Например, в 2005 году для 15-летнего юноши ожидаемая продолжительность жизни составляет 45 лет, то в 2015 году она составляет 50 лет, как видим, на целых 5 лет больше. Для 35-летнего мужчины в 2005 году ожидаемая продолжительность жизни составляет 29 лет, в 2015 году составляет 33 года, на 4 года дольше. Что касается женщин, то наблюдается следующая динамика, в 2005 году для 15-летней девушки ожидаемая продолжительность жизни составляет 57 лет, то в 2015 году она составляет 61 год, как видим, на 4 года дольше.

Что касается для 35-летней женщины в 2005 году ожидаемая продолжительность жизни составляет 38,9 лет, а в 2015 году эта цифра увеличилась на 3,8 года, составляет 42,7 лет.

Таким образом основная причина низкой вероятности дожития молодежи в нашей республике – это несчастные случаи, отравления и травмы, на долю которых приходится почти 80% всех смертей. Из них, как показывают данные Госкомстата РС (Я), число умерших от убийств, самоубийств и причин, связанных с употреблением алкоголя в возрасте 15–29 лет имеет тенденцию к стремительному росту.

Это требует принятия решительных мер по предотвращению дальнейшего нарастания негативные проявления в молодежной среде.

Список литературы

1. Смертность населения Республики Саха (Якутия) в 2015 году: Статистический сборник. – №9/360. – Я., 2016. – 215 с.
2. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Саха (Якутия): Статистический сборник. – Я., 2016. – 347 с.
3. Возрастно-половой состав населения Республики Саха (Якутия) на 1 января 2016 г.: Статистический сборник. – №21/551. – Я., 2016. – 34 с.
4. Сайт Федеральной службы статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Сайт Федеральной службы статистики РС (Я) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sakha.gks.ru>

Готовцева Алена Андреевна

магистрант

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Сукнева Светлана Александровна

д-р экон. наук, главный научный сотрудник,
заведующая лабораторией экономики
населения и демографии

Научно-исследовательский Институт
региональной экономики Севера
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ САМОСОХРАНИТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖИ, РАСЧЕТЫ И ФАКТОРЫ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Аннотация: в статье анализируются проблемы смертности и продолжительности жизни населения регионов России на примере Республики Саха (Якутия). Изучение смертности населения молодежи имеет большое практическое значение, так как поможет определить эффективный путь демографической политики, направленной на ее снижение.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, самосохранительное поведение, молодежь, здоровье.

Введение

Ожидаемая продолжительность жизни населения является демографическим индикатором уровня социально-экономического развития страны, условий жизни населения, среды его обитания. Именно этот показатель в совокупности со смертностью населения по причинам отражают достижения общественного развития, его человеческой составляющей.

Основной причиной низкой ожидаемой продолжительности жизни в России является преждевременная смертность, которая и проявляется в высокой смертности молодежи.

Социально-демографическое исследование «Самосохранительное поведение молодежи Республики Саха Якутия было проведено в июле-августе 2016 года. Респондентами являются молодые люди в возрасте от 14 до 35 лет, проживающие в городской и сельской местности.

В анкетировании приняли участие представители городской и сельской молодежи. Поэтому опрос был проведен в столице республики г. Якутске, г. Покровске и в п. Мохсоголлох, в сельской местности с. Булгунняхтах и с. Улах-ан.

Информация получена с помощью анкетирования, так как именно посредством этого метода видно описание и характеристику самосохранительного поведения молодежи.

Опрос проводился методом самозаполнения в присутствии интервьюера, в функции которого входило: следить, чтобы молодежь при заполнении анкеты не советовались друг с другом; отвечать на возникающие у респондентов вопросы; проконтролировать полноту заполнения анкеты.

Цель анкеты изучить особенности самосохранительного поведения молодежи в Республике Саха (Якутия).

Объект исследования – молодежь в возрасте от 15–35 лет.

Анализ полученных данных социологического исследования

В исследовании изучались представления респондентов об ожидаемой и желаемой при самых благоприятных условиях продолжительности жизни.

Таблица 1

Средняя идеальная, желаемая и ожидаемая продолжительность жизни

Продолжительность жизни	Женщины	Мужчины
Идеальная для женщин	78,7%	78,3%
Идеальная для мужчин	80,3%	81,5%
Желаемая	82,5%	83,1%
Ожидаемая	74,9%	74,5%

Из таблицы 1 видно, что женщины в среднем при самых благоприятных условиях хотят жить дольше на 3,8 года по сравнению с названной ими идеальной продолжительностью жизни, мужчины – на 4,8 лет. Акцент в вопросе о желаемой продолжительности жизни делался на самые благоприятные условия и, тем не менее, большой прибавки лет не получилось. Это объясняется тем, что значительная часть респондентов в своих желаниях ориентируется на представления об идеальной продолжительности жизни.

Ожидаемая продолжительность жизни, т.е. число лет, которое опрошенные надеются прожить, оказалась меньше той, которую они хотели бы прожить при самых благоприятных условиях, в среднем на 7,6 лет у женщин и на 8,6 лет у мужчин.

Предполагалось, что оценка здоровья влияет на желаемую и ожидаемую продолжительность жизни. Респонденты с низкой оценкой своего здоровья, вероятно, ожидают менее продолжительную жизнь, чем с высокой.

Большинство респондентов считают свое здоровье удовлетворительным. Мужчины оценивают здоровье несколько выше, чем женщины.

Среди мужчин большая доля указавших, что они имеют хорошее здоровье 32,8%, у женщин 19,0%. Плохим свое здоровье считает 14,8% женщин, 8,6% мужчин.

Чтобы выяснить представления респондентов о препятствиях к реализации самосохранительного поведения им задавались вопросы о том, как они оценивают свой образ жизни.

Свыше половины респондентов назвали свой образ жизни не совсем здоровым 60,5%, около четверти считают образ жизни далеким от здорового 21,5%, в меньшинстве оказались считающие свой образ жизни – здоровым 18%.

В исследовании наблюдается значительная разница в оценке экологических условий. Так 30% городской молодежи считает экологические условия хорошими, среди сельской молодежи этот показатель ниже и составляет 20% (рис. 1).

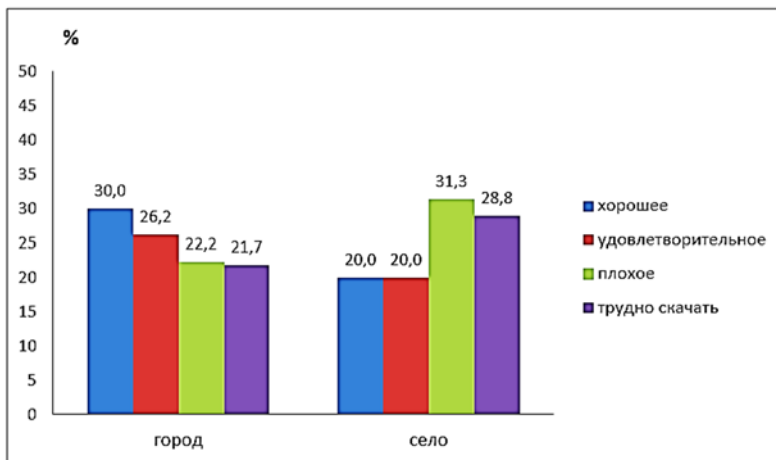


Рис. 1. Сравнение экологических условий в городской и сельской местности

Большой интерес вызывает то, что молодежь в сельской местности выше оценивает экологические условия как плохие, выбравшие вариант плохие экологические условия среди горожан 22,2%, сельской молодежи 31,3%.

Отношение к вредным привычкам

Смертность от несчастных случаев, отравлений и травм особенно у мужчин, занимает одно из ведущих мест. Во многом она связана с алкоголизмом. Это актуализирует проблему сокращения распространенности употребления алкоголя

Курение, значительно повышает риск заболевания раком легких. Курение и злоупотребление алкоголем приводят к ухудшению состояния здоровья, отрицательно действуя на сердечно-сосудистую и другие системы организма.

Никогда не пробовали курить более половины опрошенных женщин 55,2% и 46,4% мужчин. 10% респондентов отнесли себя к курящим, 25% пробовали один или несколько раз. Но все же по итогам опроса большинство респондентов 65% в данный момент не курят, в том числе: 13,5% курили раньше, но сейчас бросили; 51,5% никогда не курили.

Таким образом, не курящих граждан, по результатам данного опроса, на данный момент большинство (90%), и большая часть (51,5%) среди них тех, кто вообще никогда не курил.

Удельный вес не курящих в сельской местности составил 61,3%, тогда как в городской зоне он намного выше 67,5% (рис. 2).

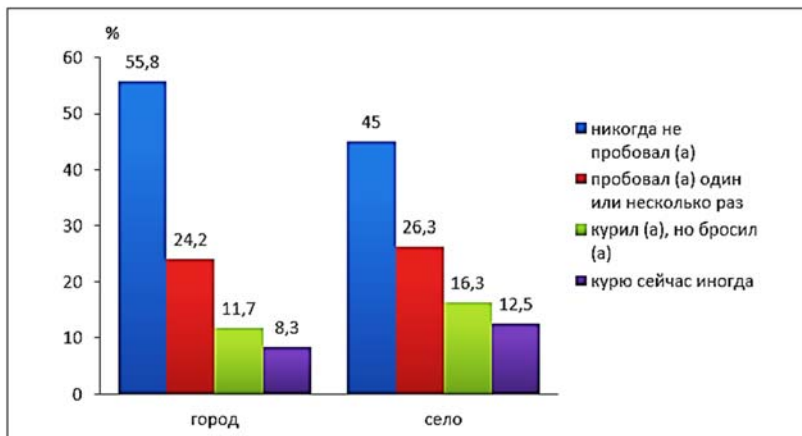


Рис. 2. Удельный вес курящих/некурящих в городской и сельской местности

Употребление алкогольных напитков. Пиво – наиболее распространенный алкогольный напиток. Его и крепкие напитки чаще пьют мужчины.

Таблица 5
Оценка употребления алкогольных напитков (в %)

Как часто вы выпивали в прошлом месяце?	Почти каждый день	Примерно раз в неделю	Один-два раза в неделю	Не пил(а) совсем
Пиво или другие слабоалкогольные напитки	1,5%	17,5%	6%	75%
Вино	0%	17,5%	3%	79,5%
Водку или другие крепкие спиртные напитки	0%	6%	0%	94%

За предшествовавший опросу месяц не пили пиво или другие слабоалкогольные напитки 75% респондентов, крепкие алкогольные напитки 94% респондентов, винные напитки 79,5%.

Среди тех, кто употребляет пиво примерно раз в неделю, составляет 17,5% и 6% – употреблявшие один-два раза в неделю.

Список литературы

1. Иванова Л.Ю. Самосохранительное поведение и его гендерные особенности [Текст] / Л.Ю. Иванова // Россия реформирующаяся / Отв. ред. Л.М. Дробизев. – М.: Институт социологии РАН, 2006. – С. 110–133.
2. Архангельский В.Н. Демографическое поведение и его детерминация (по результатам социолого-демографического исследования в Новгородской области) / В.Н. Архангельский, В.В. Елизаров, Н.В. Зверева, Л.Ю. Иванова. – М.: ТЕИС, 2005. – 352 с.

3. Антонов А.И. Опыт исследования установок на здоровье и продолжительность жизни [Текст] // Социальные проблемы здоровья и продолжительности жизни. – М., 1989.

4. Попова Л.А. Демографическое развитие республики Коми и республики Саха (Якутия): общее и особенное / Л.А. Попова, С.А. Сукнёва // Изв. Коми НЦ УРО РАН. – 2012. – №4. – С. 108–120.

5. Сукнёва С.А. Демографический потенциал развития населения северного региона. – Новосибирск: Наука, 2010.

6. Сукнева С.А. Тенденции старения населения Республики Саха (Якутия): социально-демографический аспект / С.А. Сукнева, А.С. Барашкова // Успехи геронтологии. – 2016. – Т. 29. – №5. – С. 696.

Гриднев Никита Сергеевич

магистрант

ФГБОУ ВО «Казанский национальный

исследовательский технический

университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

г. Казань, Республика Татарстан

ПРОВЕДЕНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА КАДРОВ

Аннотация: *в представленной работе исследователем рассматривается вопрос кадровой политики. В статье приводятся принципы кадровой политики в промышленном, способные привести к улучшению ситуации дефицита кадров.*

Ключевые слова: *кадровая политика, специалисты.*

Кадры решают все – как нельзя более кстати подходит к современным рыночным условиям в которых без грамотной кадровой политики любое начинание обречено либо на полный провал, либо на стагнацию и регресс.

Но во времена становления капитализма в России об этом мало кто задумывался. В то время как основной капитал уходил за границу или же в лучшем случае концентрировался в рамках сырьевой отрасли, большая часть промышленного производства была уничтожена. В большей степени это коснулось высокотехнологичных отраслей экономики. Вместе с ними были также разрушены инженерно-конструкторские школы, это привело к тому, что множество преподавателей, а также подающих надежду студентов ушли в так называемую комерцию. Все это не могло не отразиться на рынке труда, в стране стало катастрофически не хватать специалистов инженерно-технического производства.

Вплоть до середины двухтысячных годов ситуация не была критичной ибо новых производств открывалось не много, а сохранившееся жили за счет инерции советских кадров. Но с того времени прошло более десяти лет, стали открываться новые предприятия, особенно в последние годы в связи с санкциями и последующей за ними программой импортозамещения. Так же годы берут свое и многие люди, получившие образование в СССР, уже уходят на пенсию. вузы же в течении десятилетий выпускавшие толпы специалистов в экономике и юриспруденции не могут в короткие сроки самостоятельно увеличить выпуск специалистов в технической

области. В том числе это происходит из-за потери престижности технических профессий. Большим количеством специалистов отмечается, что одной из главных причин потери квалифицированных работников является неадекватная затратам оплата труда, уравнительность заработной платы, недооценка квалифицированного труда [1, с. 62]. Все это привело к сегодняшней ситуации на рынке труда, наблюдается явный избыток людей с гуманитарным образованием, а в промышленности царит настоящий кадровый голод.

Не смотря на трудности при грамотной кадровой политике можно ликвидировать дефицит персонала в отдельно взятом предприятии. Если предприятие достаточно крупное, то необходимо наладить работу с местными крупными профильными вузами для стимулирования молодежи идти в технические специалисты, так как предприятие может обеспечить гарантированной и высокооплачиваемой работой самых выдающихся студентов.

На рынке труда сложилась такая тенденция, что работодатель сам находит действительно высококласных специалистов. Но таких крайне мало и воспитать новых с нуля не всегда есть возможность, зато есть возможность поднимать категорию уже работающим людям путем стажировок, обучения, повышения квалификации, так же можно попытаться привлечь специалистов из других городов и даже регионов.

Согласно данным Росстата официальный уровень безработицы в РФ составляет 5,5%, большинство из безработных низкоквалифицированные либо очень узкопрофильные специалисты, но соблюдая следующие принципы кадровой политики в промышленном секторе можно добиться успеха и при таких условиях:

1. Необходимо соблюдать баланс между аспектами экономической и социальной политики кадров.

2. Необходимо проводить кадровую политику в соответствии со стратегическими задачами предприятия.

3. Необходимо по возможности обеспечить работников, особенно высококласных, социальными благами.

4. Необходимо соответствовать региональному уровню, и выстраивать кадровую политику так, что бы заработная плата и социальные гарантии на предприятии были не ниже, а желательно выше чем в среднем по региону.

5. Необходима согласованность решений администрации по вопросам кадровой политики с ожиданиями трудового коллектива при условии соблюдения действующего законодательства [2, с. 211].

Если соответствовать этим принципам формирования кадровой политики, можно устранить дефицит специалистов в организации. Но соблюдение данных принципов требует системного анализа экономических и социальных возможностей предприятия в сочетании с изучением регионального рынка труда; постоянного совершенствования кадровой политики посредством использования видоизменяющегося методического инструментария; оптимизации структуры управления, перераспределения функций и формирования мотивации трудовой деятельности, которая интегрирует интересы собственников и работников предприятия [3, с. 96].

В конце необходимо добавить, что для формирования эффективной кадровой политики необходимо повышать тот уровень знаний о нормах и

методах проведения кадровых мероприятий. Так же можно сделать вывод, что грамотная кадровая политика основывается как на внутренних трудовых ресурсах, путем повышения их квалификации, так и на внешних, путем привлекательности самого предприятия, а так же работой с местными профильными вузами.

Список литературы

1. Щекин Г.В. Теория кадровой политики: Монография / Г.В. Щекин. – М.: МАУП, 2005. – 176 с.
2. Смирнов Э.А. Управленческие решения: Учебник / Э.А. Смирнов. – М.: РИОР, 2010. – 368 с.
3. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации: Учеб. пособие / А.Н. Аверин. – М.: Флинта, 2005. – 224 с.

Сейтмететов Ибрам Сейтмететович

студент

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

СТАТИСТИКА КАЧЕСТВА И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются показатели уровня и качества жизни в Российской Федерации. В работе также представлена динамика денежных доходов населения России.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни населения.

На сегодняшний день среди множества основных показателей, которые характеризуют уровень развития наций и стран, одно из основных мест занимают такие, как уровень и качество жизни семей. Семья является фундаментом, на котором основано общество, этим объясняется значимость этого понятия. Приоритетной задачей современного развитого государства, позиционирующем себя как социальное, должно являться улучшение качества и уровня жизни семей на основе экономического роста, так как семья является общечеловеческой ценностью. Разумеется, что в разных регионах РФ люди живут по-разному. Большинство региональных различий заданы географическими и климатическими условиями, и на ситуацию зачастую повлиять невозможно, но принятие мер в среднесрочной перспективе и устранение сильного разрыва в условиях жизни людей является основной целью руководства страны [2].

Такой термин как «уровень жизни» рассматривается как на микро-, так и на макроуровне. В первом случае, это интегральная характеристика народного благосостояния, относящаяся к большим совокупностям населения. Во втором случае, этот показатель полностью исчерпывается понятием семейного благосостояния, что подчеркивает ведущую роль в формировании уровня жизни населения в совокупности [1].

Основные показатели уровня жизни населения характеризуются следующими данными (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели уровня жизни населения РФ

Наименование	Годы					2015 г. / 2011 г., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Фактическое конечных потребление домашних хозяйств на душу населения, трлн. руб.	35100	39807	44053	48105	50241	143,1
На душу населения, руб.	245521	277981	306971	329284	343190	139,8
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	20780	23221	25928	27767	30225	145,5
Реальные располагаемые доходы населения, %	100	105	104	99	96	—
Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	23369	26629	29792	32495	33981	145,4
Средний размер назначенных пенсий, руб.	8203	9041	9918	10786	11986	146,1
Величина прожиточного минимума на душу населения, руб./мес.	6369	6510	7306	8050	9701	152,3
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел.	17,9	15,4	15,5	16,1	19,1	106,7
Минимальный размер оплаты труда, руб.	4471	4611	5205	5554	5965	133,4

Данные табл. 1 показали, что по всем представленным показателям наблюдался динамичный рост, в частности уровень среднедушевых доходов населения в 2015 г. по сравнению с 2011 г. вырос на 45,5%, уровень средней начисленной пенсии вырос на 46,1%, в свою очередь минимальный прожиточный минимум вырос на 52,3%, и минимальный размер оплаты труда вырос на 33,4%.

Динамика денежных доходов населения РФ представлена на рис. 1.

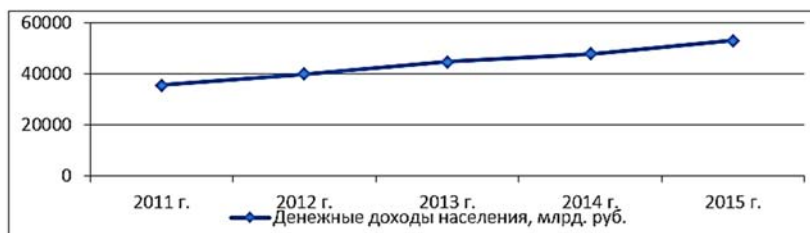


Рис. 1. Денежные доходы населения РФ с 2011 г. по 2015 г., млрд руб.

Как показывают данные рис. 1 за исследуемый период наблюдался динамичный рост денежных доходов населения (на 49%).

В структуре денежных доходов в 2015 г. наибольшая доля приходилась на оплату труда (65,9%), вторую позицию занимали социальные выплаты (18,2%), третью позицию занимали доходы от предпринимательской деятельности (7,3%).

В свою очередь, в структуре денежных расходов и сбережений населения первое место занимали расходы на покупку товаров и услуг (71,2%), следующую позицию занимал прирост финансовых активов (15%), а третье место приходилось на обязательные платежи и разнообразные сборы (11,3%).

Несмотря на то, что средняя номинальная начисленная заработная плата выросла на 4,2%, объем свободных денежных ресурсов семей из-за инфляции сократился в подавляющем большинстве регионов. При этом сохранились большие разрывы в материальном положении между богатыми и бедными регионами. И в целом можно отметить, что благосостояние российских семей тесно связано с уровнем экономического развития регионов, одним из индикаторов которого является показатель объема валового регионального продукта на душу населения.

Список литературы

1. Шувалова О.В. Уровень жизни как экономическая характеристика качества жизни / О.В. Шувалова, А.Ю. Тимонин // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2010. – №4. – С. 367–371.
2. РИА Рейтинг. Рейтинг регионов по уровню жизни семей. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/sn/>

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Васькина Наталья Витальевна
студентка

Пискунова Юлия Сергеевна
студентка

Иванова Ирина Геннадьевна
преподаватель

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный
технический рыбохозяйственный университет»
г. Владивосток, Приморский край

СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ С ПРОДУКЦИЕЙ МОРСКОГО ПРОМЫСЛА В РФ И КНР

Аннотация: в статье рассматриваются методы таможенного регулирования внешней торговли Российской Федерации и Китайской Народной Республики. Особое внимание уделяется нормативно-правовой базе и мерам таможенного регулирования, применяемым во внешнеэкономических операциях продукцией морского промысла.

Ключевые слова: мировая экономика, внешнеэкономические операции, таможенное регулирование.

Россия и Китай вот уже 15 лет находятся в отношениях всестороннего доверительного партнерства и стратегического сотрудничества, важной составляющей которых является торгово-экономическое взаимодействие. Китай является крупнейшим торговым партнером Российской Федерации.

В структуре российского импорта рыбной продукции Китай занимает третье место, что составляет 63,85 млн долл. США или 17% от общего объема поставок на начало 2016 года. В структуре российского экспорта рыбной продукции, Китай лидирует с общей долей в 42%, что в стоимостном выражении составляет 346,99 млн долл. США. В 2016 году импорт рыбной продукции в РФ снизился на 8,7% по сравнению с 2015 годом, а экспорт уменьшился на 12% [13].

Одной из главных задач двустороннего сотрудничества является увеличение к 2020 году объема двустороннего товарооборота до 200 млрд долл. Таможенно-тарифное регулирование – важный инструмент увеличения товарооборота российско-китайской торговли.

Таможенное регулирование Российской Федерации базируется на таможенном законодательстве Таможенного союза и законодательстве Российской Федерации, то есть федеральном законе «О таможенном регулировании» от 27.11.2010 №311-ФЗ и иных законодательных актах. Законодательство Российской Федерации определяет порядок и правила таможенных процедур, которые представляют собой совокупность средств и

методов обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, а также запретов и ограничений при ввозе товаров в РФ и вывозе товаров из РФ [12].

В КНР главным документом, регулирующим таможенные операции, является Таможенный кодекс, принятый парламентом Китая и утвержденный председателем КНР от 23.01.1987 г. Таможенный кодекс призван обеспечить суверенитет, экономические интересы государства, способствовать развитию экономики, торговли, научному развитию, культурному и технологическому обмену [7]. В нем определены функции таможенных органов, ответственность за осуществление надзора и контроля над всеми ввозимыми на территорию Китая товарами. Также используется закон «О внешней торговле», принятый 12.05.1994 г. на VII сессии ПК ВСНП 8-го созыва, который стимулирует развитие внешней торговли, поддерживает должный порядок проведения торговых операций, защиту законных прав и интересов предпринимателей.

К мерам таможенного регулирования в России относят: таможенно-тарифное, нетарифное регулирование, антидемпинговые, компенсационные, специальные защитные меры, валютное регулирование, экспортный контроль [5]. В Китае к мерам таможенного регулирования относят: таможенно-тарифное, нетарифное, валютное регулирование, протекционистские меры, меры по регулированию свободных экономических зон, техническое регулирование [6].

Экспорт и импорт рассматриваемых стран – это два весьма сложных процесса, вся сложность которых заключается в жестком техническом регулировании Китая и совместном ветеринарно-санитарном контроле двух стран.

Порядок экспорта российской рыбной продукции в Китай происходит следующим образом:

- подготовка документов к помещению товаров под таможенную процедуру;
- получение разрешения таможенного оформления;
- таможенное декларирование;
- процедура проверки сертификатов и документации Управлением КНР по сертификации и аккредитации (CNCA);
- уплата налогов и пошлин;
- санитарно-карантинный контроль;
- ветеринарный контроль;
- получение разрешения на ввоз;
- получение гигиенического сертификата;
- выпуск товаров с российской стороны.

Оформление рыбной продукции к вывозу начинается на российской стороне. Российской компании-экспортеру необходимо получить «Разрешение на вывоз пищевой продукции» в соответствии с требованиями Минсельхоза России, но перед этим ей также следует получить ветеринарный и карантинный сертификат, пройдя соответствующие контроль и экспертизу [1; 3]. После чего компания может перейти к оформлению сертификата «О качестве и безопасности пищевых продуктов». Прежде чем начать процедуру экспорта, компании-экспортеру необходимо зарегистри-

стрироваться в Главном управлении КНР по контролю качества, инспекции и карантину (AQSIQ) через управление КНР по сертификации и аккредитации – CNCA, для законного осуществления экспортно-импортных операций.

Для того, чтобы подать заявку на регистрацию, иностранные производители импортируемых в КНР продуктов должны пройти аттестацию компетентными органами страны-происхождения продукции и представить сертификационные документы, после рассмотрения которых AQSIQ принимает решение о регистрации компании. Далее российская компания-экспортер должна предоставить в Ассоциацию океанического рыболовства КНР оригинал сертификата «Законности вылова» (IUU-catch certificate) и «Сертификат страны происхождения товара», кроме этого рекомендуется заблаговременно получить «Китайский сертификат качества». После проверки подлинности сертификатов, Ассоциация океанического рыболовства КНР уведомляет соответствующий таможенный пункт пропуска о завершении процедуры проверки законности происхождения улова и разрешении начала процедуры таможенного оформления, где потребуются уже стандартный перечень документов (с учетом уплаченных таможенных пошлин и налогов) при импорте продукции.

Кроме того, на пункте таможенного пропуска китайская сторона проводит свои процедуры ветеринарного и карантинного контроля, после прохождения которых, рыбная продукция в случае соответствия с требованиями получает «Карантинное разрешение на ввоз в КНР животных и растений» и «Карантинный сертификат товара для ввоза в КНР». После проведения инспекции и процедуры оформления импорта на территорию КНР импортер должен оформить в карантинных органах гигиенический сертификат, подтверждающий разрешение для свободного обращения продукции на местном рынке.

Процедура импорта рыбной продукции с территории Китая имеет свой порядок, но кардинально по своей структуре не отличается от экспорта товаров из России. Процедура импорта рыбной продукции из Китая начинается с санитарной регистрации производителей Государственными органами КНР по контролю за выдачей разрешений и лицензированию [6]. Помимо этого, компания должна иметь разрешение на работу с продуктами питания и лицензию на осуществление внешнеэкономической деятельности. Перед вывозом рыбной продукции компания-импортер обращается с запросом о карантинном контроле и при условии соответствия требованиям получает карантинный и ветеринарный сертификат, далее дополнительно проводится маркировка или печатывание прошедшей карантинный контроль вывозимой из КНР продукции водного хозяйства [8]. Далее возможно прохождение таможенной процедуры экспорта рыбной продукции из КНР с учетом наличия стандартного перечня документов при экспорте.

На российском пункте таможенного пропуска российская сторона при наличии документов, уплаченных ввозных пошлин, налогов и соблюдении специальных, антидемпинговых, компенсационных мер, начинает таможенную процедуру выпуска товаров, проводит санитарно-карантинный и ветеринарный контроль, в соответствии со своей компетенцией проводит досмотр и экспертизу ввозимых на территорию РФ рыбных продуктов, и также сертификацию. Если рыбная продукция соответствует

требованиям, российская сторона осуществляет государственную регистрацию пищевых продуктов. Затем проводит таможенное оформление импорта с учетом стандартного перечня таможенных документов и выдает лицензию об использовании товара в указанных целях.

Описывая ввоз и вывоз рыбной продукции, главной задачей было показать формы таможенного регулирования РФ и КНР. В заключении можно сказать, что КНР в экспорте присущи технологическое регулирование, которое заключается в многостороннем освидетельствовании продукции, и протекционистские меры. Что же касается импорта, Китай прибегает к квотированию, лицензированию, системе карантина. Российское таможенное регулирование в большей степени прибегает к таможенно-тарифному и нетарифному регулированию.

Список литературы

1. Административный регламент, утвержденный приказом Минсельхоза России от 07.11.2011 №404 «Об утверждении Административного регламента Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по предоставлению государственной услуги по выдаче разрешений на ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации, а также на транзит по ее территории животных, продукции животного происхождения, лекарственных средств для ветеринарного применения, кормов и кормовых добавок для животных» // СПС Консультант плюс.
2. Закон КНР от 12.05.1994 (ред. от 6.04.2004) «О внешней торговле» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russchinatrade.ru/ru/loyer/zakony_polojeniya_China (дата обращения: 05.04.2017).
3. Положение о Едином порядке осуществления ветеринарного контроля на таможенной границе Таможенного союза и на таможенной территории Таможенного союза, утвержденное Решением Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 №317 // СПС Консультант плюс.
4. Положение о едином порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб товаров (продукции), подлежащих ветеринарному контролю (надзору), утвержденное Решением Комиссии Таможенного союза от 18.10.2011 №834 // СПС Консультант плюс.
5. Портал внешнеэкономической информации // Методы таможенного регулирования РФ и КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения: 05.04.2017).
6. Приказ Главного государственного управления КНР по контролю качества, инспекции и карантину от 2002 года №31 «Об утверждении Положения о проверке и карантине ввозимой в КНР и вывозимой из КНР продукции водного хозяйства», вступившего в силу с 10 декабря 2002 года // СПС Консультант плюс.
7. Таможенный кодекс Китайской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russchinatrade.ru/ru/loyer/zakony_polojeniya_China (дата обращения: 05.04.2017).
8. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/
9. Торгово-промышленная палата Московской области // Рекомендации по экспортным операциям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mosobl.tpprf.ru> (дата обращения: 03.04.2017).
10. Торговое представительство РФ в КНР // Российско-китайское экономическое сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russchinatrade.ru/> (дата обращения: 03.04.2017).
11. Федеральный закон от 02.01.2000 №29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» // СПС Консультант плюс.
12. Федеральный закон от 27.11.2010 №311-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // СПС Консультант плюс.
13. Федеральная таможенная служба // Таможенная структура внешнеторговых операций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения: 03.04.2017).

Выскребенцев Иван Сергеевич

студент

Фролова Лариса Александровна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в представленной работе авторами приводится количество организаций по формам собственности в Свердловской области, а также удельный вес анализируемых форм собственности организаций деятельности за 2013–2017 года.

Ключевые слова: хозяйствующие субъекты, Свердловская область.

В рыночной экономике существует не только большое количество предприятий (фирм), но и существуют различные формы организации прав собственности. Вызвано в первую очередь это тем, что возможна минимизация (экономия) транзакционных издержек. Предприятие не может не иметь организационно-правовую систему. С юридической точки зрения предприятие (фирма) это самостоятельный хозяйствующий субъект с юридическим правом собственности конкретного лица, которое вправе распоряжаться и администрировать хозяйство, но и так же нести ответственность.

В настоящее время существуют следующие формы организационно-правовые формы предприятия:

- государственная;
- муниципальная;
- частная;
- собственность общественных и религиозных организаций (объединений);
- собственность государственных корпораций;
- прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную.

Рассмотрим статистические данные о количестве организаций по форме собственности в Свердловской области.

Таблица 1

Количество организаций по формам собственности
в Свердловской области на 1 января [1]

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Всего</i>	181173	168008	170092	171254	164234
в том числе по формам собственности:					
государственная	2609	2757	2678	2548	2536

муниципальная	5641	5581	5478	5263	5141
частная	165612	152668	155039	156962	150256
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	4086	3940	3893	3874	3808
собственность государственных корпораций	25	18	18	24	23
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	3200	3044	2986	2583	2470
Процентное соотношение					
<i>Всего</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
в том числе по формам собственности:					
государственная	1,4	1,6	1,6	1,5	1,5
муниципальная	3,1	3,3	3,2	3,1	3,1
частная	91,4	90,9	91,2	91,7	91,5
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
собственность государственных корпораций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	1,8	1,8	1,7	1,4	1,5

Рассмотрим удельный вес форм собственности организации исключив частную собственность т.к. она составляет более 90% за все 5 исследуемых лет.

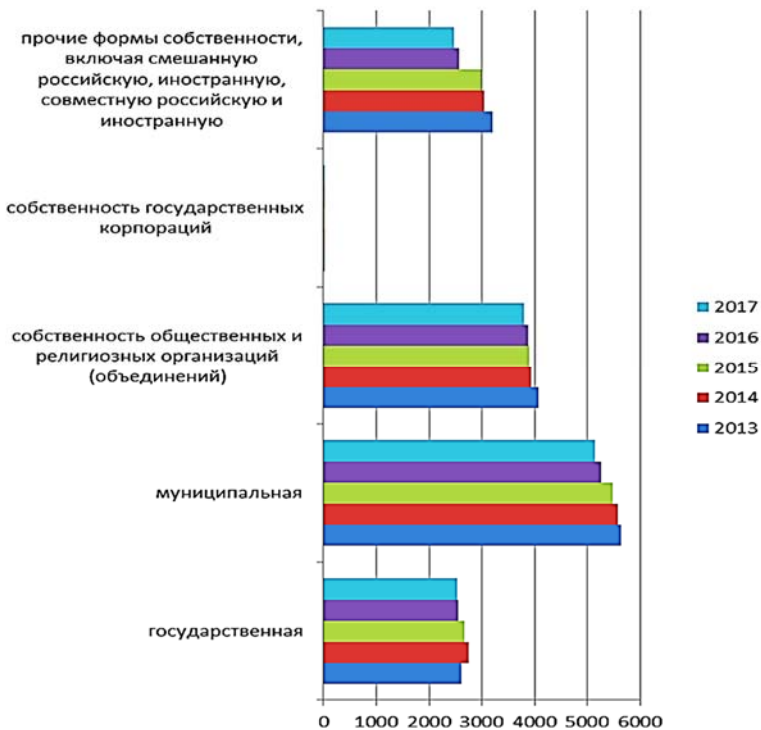


Рис. 1. Удельный вес анализируемых форм собственности организаций деятельности за 2013–2017 года

На рисунке 1 прослеживается явное преобладание муниципальной собственности, при этом за анализируемые 5 лет количество уменьшилось на 500 организаций с данной организационно-правовой формой. Собственность общественных и религиозных организаций (форм) так же имеет тенденцию снижения количества. За анализируемый период на 2 единицы уменьшилась собственность государственных корпораций.

Подводя общий итог можно сказать, что по всем формам организационно-правовых прав собственности прослеживается снижение. Общее снижение по всем формам собственности за 5 исследуемых лет составило 16 939 хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/sverdlStat/

Кравченко Александр Викторович

д-р экон. наук, профессор

Геладзе Марина Вахтанговна

студентка

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

***Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются импортеры при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС. Проанализированы способы совершенствования применения таможенных процедур ввоза и пути решения выявленных проблем. Подмечены меры регулирования применения каждой таможенной процедуры ввоза.*

***Ключевые слова:** таможенные процедуры, выпуск для внутреннего потребления, таможенная территория, временный ввоз, допуск, резкспорт, уничтожение, таможенные пошлины.*

Затрагивая проблемы, с которыми сталкиваются импортеры при ввозе товаров на таможенную территорию, можно отметить проблемы в сфере организации видов таможенных процедур. Проблем в данном направлении фактически много, и они нуждаются в незамедлительном решении. По сей день существуют определенные недоработки в законах, которые либо уже привели, либо еще могут привести в будущем к немалым проблемам в экономике. Перспективы совершенствования таможенных процедур ЕАЭС определяются теми проблемами, что возникли в процессе применения таможенных процедур ЕАЭС.

В данной статье будут рассмотрены проблемы применения при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС на примере конкретных таможенных процедур.

Таможенная процедура временного ввоза (допуска) является одной из наиболее востребованных в международной таможенной практике. Ее применение позволяет снять многие препятствия на пути развития экономических, культурных, гуманитарных связей с зарубежными странами.

При проведении анализа таможенного декларирования и таможенного контроля товаров, помещенных под таможенную процедуру временного ввоза (допуска), выявлен ряд проблем:

– требования таможенного законодательства касательно идентификации временно ввезенных товаров, которые установлены требованиями статьи 210 ТК ТС, зачастую выполняются не в полной мере. Зачастую участники ВЭД используют процедуру временного ввоза (допуска) не по назначению. Может произойти так, что временный ввоз (допуск) будет использован участниками ВЭД для уплаты таможенных платежей частями с уплатой процентов в год за предоставленную государством рассрочку;

– представляется актуальным вопрос идентификации товаров путем применения фактических форм таможенного контроля. Например, запасные части для авиационной техники являются дорогостоящей наукоемкой продукцией, часто не имеющей аналогов для проведения сравнения заявляемой таможенной стоимости с проверочными величинами, что может сказываться на величине периодических таможенных платежей, уплачиваемых при применении таможенной процедуры временного ввоза (допуска), и привести к недопоступлениям в федеральный бюджет. Проблема возможности проведения идентификации товаров характерна и для других таможенных органов. Необходимо исключить субъективный фактор при принятии решения о проведении таможенного досмотра и обеспечить его проведение в отношении временно ввезенных товаров в полном объеме с целью их однозначной идентификации. Представляется также необходимым рассмотреть целесообразность применения показателей системы управления рисками при оценке эффективности досмотра в отношении временно ввезенных товаров;

– отсутствие официально регламентированных специализированных ценовых каталогов по номенклатуре оформляемых товаров приводит к тому, что таможенные органы не располагают ценовой информацией об идентичных или однородных товарах с одинаковой по сравнению с оцениваемым товаром степенью износа, а также прейскурантной или каталожной ценой, которая учитывала бы степень износа.

Контроль над валютными операциями, связанными с договорами, характерными для сделок по временному ввозу (допуску), не относится к компетенции таможенных органов, вследствие этого проведение соответствующих проверок по перечислению валютных средств таможенными органами не производится.

Исходя из вышеизложенного, требуется внесение коррекции нормативного регулирования при подтверждении таможенной стоимости товара по завершении таможенной процедуры временного ввоза (допуска), отсутствие чего приводит к недопоступлениям в федеральный бюджет.

Одной из проблем в области применения таможенных платежей в таможенных процедурах переработки является определение обоснованного отклонения фактического выхода продукта переработки от его нормативного назначения.

Нормативный выход может определяться как по согласованию с таможенными органами, так и устанавливаться соответствующими актами Евразийской экономической комиссии в отношении товаров, характеристики которых остаются практически постоянными. В первом случае представляется возможным представление участниками внешнеэкономической деятельности необходимых подтверждающих документов, свидетельствующих о возможном отклонении фактического выхода продуктов переработки от ранее установленного нормативного значения. Такое отклонение может быть обусловлено изменением технологических условий переработки. Во втором случае таможенные органы не обладают возможностью принять фактические данные о выходе продуктов переработки, так как должны руководствоваться установленными нормативными предписаниями.

Возможными решениями этой проблемы являются:

- признание таможенными органами фактического выхода продукции в качестве основы расчета и уплаты таможенных платежей. В этом случае со стороны участников внешнеэкономической деятельности должно быть предоставлено соответствующее обоснование такого отклонения;

- непризнание таможенными органами отклонения фактического выхода продуктов переработки от нормативного значения, что должно повлечь уплату дополнительных таможенных платежей.

По-прежнему остро стоит проблема, связанная с тем, что в законодательном плане не урегулированы вопросы применения запретов и ограничений неэкономического характера при перемещении товаров. Таможенным кодексом предписана только обязательность применения этих ограничений, а конкретные случаи и формы их применения относятся к действию других законов. Но проблема в том, что в этих законах конкретных оговорок о порядке применения ограничений в различных случаях не имеется.

Очень злободневный вопрос – применение сертификатов соответствия и сертификатов безопасности.

По российскому законодательству таможня не может устанавливать для фирмы определенную систему учета. Хотя было бы неплохо иметь такое право для экономических таможенных процедур, в особенности, связанных с переработкой товаров. Многие организации сейчас наладили связи с нашими соседями и возят туда товары из Европы через территорию ЕАЭС. Они заключают два контракта купли-продажи: один с европейским поставщиком товара, а второй с покупателем этого товара в соседнем государстве. Для проведения таких операций более выгодно будет процедур реэкспорта. Но некоторые предприниматели просто не знают, как это сделать. Поэтому они ввозят товар на территорию ЕАЭС под процедурой выпуска для внутреннего потребления. При этом уплачивают ввозную таможенную пошлину, НДС, в ряде случаев акциз. Далее этот товар вывозят с территории ЕАЭС под процедурой экспорта. Таким образом, они возвращают себе НДС, но пошлина остается у государства. Для предпринимателя это накладно.

Есть еще причина, по которой фирмы не используют процедуру реэкспорта – плохо поставленная логистика. Для минимизации издержек поставки надо осуществлять таким образом, чтобы товар как можно меньше находился на территории ЕАЭС. В Таможенном кодексе прописано, что вернуть назад в реимпорте товары, ранее экспортированные или временно вывезенные, можно в течение трех лет с момента их вывоза из ЕАЭС. Но есть сферы сотрудничества, к примеру, военно-техническая, где связи с иностранными государствами осуществляются на долгосрочной основе, превышающей трехлетний срок. Когда приходит время их возвращать, выясняется, что без уплаты пошлин и налогов сделать это нельзя, так как они не входят в очень узкий перечень товаров (оборудование для строительства, промышленного производства и геологоразведки), для которых срок действия процедуры реимпорта можно продлевать. А изделия и материалы, поставляемые в рамках военно-технического сотрудничества, как правило, очень дорогостоящие. Следовательно, необходимо как можно скорее расширить перечень товаров, в отношении которых можно продлевать сроки реимпорта.

Что касается проблем, возникающих в процессе применения таможенной процедуры уничтожения, исходя из судебной практики, к ним следует отнести:

- сокращение времени таможенного контроля, это сказывается на эффективности проведения таможенного контроля, так как таможенные органы не успевают досконально выяснить все обстоятельства, влияющие на процесс перемещения товаров через таможенную границу;

- отсутствие единой базы данных, в которой бы в онлайн режиме отображались отметки контролирующих органов о результатах проверки документов, представленных в таможенный орган. Такая проблема замедляет процесс таможенного контроля [3];

- отсутствие временных рамок, превышение которых является малозначительным правонарушением, и как следствие не будет являться основанием для возбуждения административного дела;

- отсутствие механизма определения времени, необходимого для проведения таможенного контроля той или иной категории товаров, помещаемых под процедуру уничтожения.

Обозначенные проблемы таможенного контроля не только отягчают процесс таможенного контроля, но и существенно повышают количество совершаемых административных правонарушений.

Для уменьшения количества административных споров таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности Евразийская экономическая комиссия уже принимает некоторые конструктивные решения, к ним относятся:

- совершенствование таможенного декларирования при помещении товаров под таможенную процедуру уничтожения путем предоставления возможности подачи предварительной транзитной декларации;

- внедрение порядка оптимизации применения форм и мер таможенного контроля товаров в морских пунктах пропуска. Сущность данного мероприятия заключается в том, что поэтапное совершение таможенных операций предполагает предоставление различных документов и сведений, и по результатам этой проверки принимается решение о выборе формы таможенного контроля. Это должно существенно повысить объективность принятия решения о необходимости таможенного контроля, кроме того, повыситься скорость перемещения товаров под процедурой уничтожения.

Решение проблем таможенного контроля товаров, перемещаемых под процедурой уничтожения, может способствовать применению следующих мер:

- создание нормативного документа, в котором бы определялись нормы времени исходя из номенклатуры товара, перемещаемого под процедурой уничтожения, в течение которого должностные лица таможенных органов должны провести таможенный контроль. Данное решение позволило бы оптимизировать время работы таможенных органов, и пропускать через таможенную границу максимальное количество товара за определенное количество времени без снижения эффективности таможенного контроля;

- внедрение механизма определения времени, необходимого для проведения таможенного контроля той или иной категории товаров под про-

цедурой уничтожения. Данный механизм опирался бы на критерии, исходя из которых и определялось бы время, необходимое для проведения таможенного контроля товаров;

– создать нормативный документ, в котором содержался бы, как перечень правонарушений, которые являются малозначительными, так и временные рамки, нарушение которых не является основанием для возбуждения административного дела;

– создать единую базу данных, в которой в онлайн режиме отображались бы результаты проверки документов, представленных в контролирующие органы.

В результате, представленные меры совершенствования порядка проведения таможенного контроля товаров, перемещаемых под процедурой уничтожения, не могут существенно облегчить процесс таможенного контроля, однако могут уменьшить количество споров, возникающих между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17 (ред. от 08.05.2015) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 №311-ФЗ (ред. от 12.03.2014) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Егиязарова В.П. Проблемы правового регулирования таможенных процедур / В.П. Егиязарова // Налоговый вестник. – 2011. – №1. – С. 28–30.

Пузанкова Анастасия Анатольевна

магистрант

Бурьянова Наталья Владимировна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: обеспечение экономической безопасности как государства, так и любого другого экономического субъекта играет важную роль. Экономическая безопасность – важная составляющая национальной безопасности, ведь экономика пронизывает все сферы деятельности государства. Авторы статьи отмечают, что усиление и появление новых угроз экономической безопасности происходит в условиях проявления глобализационных и интеграционных процессов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, индикаторы экономической безопасности.

Экономическая безопасность – приоритетное направление деятельности государства. Необходимость обеспечения их безопасности общество

постоянно необходимо. Но распределение экономической безопасности в определенной категории произошло сравнительно недавно. Впервые использование термина «экономическая безопасность» был применен во время Великой депрессии. В 1934 году Франклин Рузвельт создал Федеральный комитет по экономической безопасности, что далеко не означало появление некоторых областей в рамках национальной безопасности [3].

Существуют различные определения понятия «экономическая безопасность», многими исследователями в этой области.

Обобщая различные толкования этого термина, мы можем дать следующее определение экономической безопасности, которое должно выражать то, что это государство представляет собой отсутствие опасности, безопасности, экономики, позволяющих хозяйствующим субъектам, будь то государство, регион, предприятие или другой экономический субъект, имея суверенитет, для дальнейшего развития своих функций.

Угрозы экономической безопасности могут привести к дисбалансу в деятельности хозяйствующего субъекта на любом уровне. Экономическая безопасность стала стратегической целью на национальном уровне, поскольку от экономической сферы зависит социальная, политическая, военная, технологическая, продовольственная и другие виды национальной безопасности. С точки зрения обеспечения национальной безопасности страны стабильный экономический рост, повышение благосостояния граждан есть процветание государства [5].

Угрозы экономической безопасности государства могут иметь различную степень воздействия, характер возникновения. Правильная категоризация угроз будет играть важную роль в процессе управления. Укрепление многих угроз экономической безопасности происходит под воздействием глобализации, которая развивается довольно долго.

Глобализация – эволюционная тенденция в развитии общества. Однако это явление носит противоречивый характер и имеет как положительные, так и отрицательные черты. Позитивность глобализации проявляется в развитии международных отношений, импорто-экспортных процессах, укреплении и углублении культурных связей между государствами и т. д. Отрицательным является то, что процесс глобализации может негативно сказаться на экономической безопасности государства, так как экономика становится более открытой, государственные рынки становятся зависимыми от рынков других государств. Растущие проблемы экономики, общества, безопасности ресурсов становятся глобальными.

Глобализация – это новый уровень экономической деятельности, работающий в едином экономическом пространстве. Глобализация характеризуется преобладанием глобальных экономических отношений над национальным. Глобализация как фактор укрепления традиционного и возникновения новых угроз экономической безопасности государства находится во всех показателях и показателях экономической безопасности [1].

Интеграция ресурсов, характерная для глобализации, влечет за собой серьезную конкуренцию, в первую очередь, со странами со слабой экономикой, сами транснациональные корпорации руководят данным процессом самостоятельно.

С технологической точки зрения глобализация – это переход от конвейерных технологий к модульному производству с широким использованием международного аутсорсинга с целью оптимизации управления ресурсами и материальными затратами. Одним из реальных последствий нынешней технологической революции является возникновение значительного избытка трудовых ресурсов и переходящих слабо развитых стран на положение балласта в мировой экономике.

Таким образом, одна из ключевых проблем в условиях глобализации и интеграционных процессов является состояние независимости в сфере экономической политики. Следует выделить два аспекта экономической политики [2]:

- независимость субъектов политического принятия решений соответствующего государства от решений с другими государствами или международными организациями;

- независимость субъектов политического принятия решения рассматриваемой страны от национальных политических рынков, где она может выступать в качестве субъектов – резидентов (ТНК, Департамент международных неправительственных организаций и т. д.).

Таким образом, не все страны могут оставаться полностью независимыми, самодостаточными в процессе глобализации. В качестве примера можно привести Соединенные Штаты Америки, диктующие свои намерения и активно вмешивающиеся в политику других государств, активно использующие интеграционный процесс и часто получающие одностороннее преимущество. Однако независимость и самодостаточность государства в условиях глобализации также весьма относительны.

Российская Федерация наряду с частью стран бывшего Советского Союза объединилась в евразийское экономическое сообщество. Тем не менее, в рамках Союзного государства не так четко связаны, не имеют таких строгих обязательств перед ЕС [4].

В открытой экономике нам необходимо усилить регулируемую роль государства во внешнеэкономической деятельности. Приоритетом в этой области должны быть национальные интересы.

Несмотря на существующие риски, вызовы, угрозы экономической безопасности в контексте глобализации, это также может быть фактором укрепления национальной экономики, повышения ее конкурентоспособности.

Многие ученые считают, что глобализация – это естественный объективный процесс. Хотя глобализация, с одной стороны, предоставляет государствам новые возможности, с другой – создает угрозу экономической безопасности. При правильном подходе государства к перспективам глобализации, солидарности и стремлении к сотрудничеству между странами в целях максимального использования возможностей и сведения к минимуму воздействия угроз, которые окажут положительное влияние на общественное благосостояние. Глобализация может быть фактором, заставляющим отечественных производителей в целях поддержки своей деятельности выйти на новый уровень, а экономика государства стать более конкурентоспособной, поскольку вызовы и угрозы требуют совершенствования и развития всех экономических потенциалов государства.

Список литературы

1. Астахов К.В. Об угрозах экономической безопасности России в условиях ее интеграции в мировое глобальное хозяйство // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2016. – №1.
2. Мясникович М.В. Управление системой обеспечения экономической безопасности / М.В. Мясникович, С.С. Полоник, В.В. Пузиков. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2012.
3. Радюкова Я.Ю. Экономическая безопасность страны как многоуровневая система элементов и отношений / Я.Ю. Радюкова, И.Н. Шамаев // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2016. – №1–2. – С. 194–198.
4. Радюкова Я.Ю. Естественные монополии в условиях усиления глобализационных процессов / Я.Ю. Радюкова, А.Ю. Жучков // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика, Социология, Менеджмент. – 2015. – №2. – С. 18–23.
5. Юрьев В.М. Экономическая политика государства как основа обеспечения экономической безопасности и противодействия коррупции / В.М. Юрьев, О.А. Степичева // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2016. – №6 (052). – С. 169–173.
6. Интернет-портал правовой информации РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
7. Интернет-портал Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/main>

Тарбахова Айыына Геннадиевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОЙМЯКОНСКОГО УЛУСА

Аннотация: *современный этап рыночных отношений связан с необходимостью ускорения социально-экономического прогресса, которая ставит проблемы, требующие углубленного и детального изучения.*

Ключевые слова: *инфраструктура, социально-экономическое развитие.*

Современный этап рыночных отношений связан с необходимостью ускорения социально-экономического прогресса, которая ставит проблемы, требующие углубленного и детального изучения. Условия проживания коренных малочисленных народов севера усиливают потребность в постоянном соединении конкретной социально-экономической теории с опытом адаптации и жизнедеятельности данного народа в экстремально климатических условиях.

Сохранение, развитие и возрождение коренных малочисленных народов Севера – одна из главных задач мировой цивилизации. Формирование социальной инфраструктуры в местах компактного проживания требует целенаправленного изучения национальных традиций, особенностей многовекового уклада жизни. Анализ состояния социокультурной инфраструктуры Оймяконского улуса позволит изучить уровень жизни населения и позволит разработать основные направления формирования социокультурной инфраструктуры поселений.

Учитывая транспортную изоляцию сельских населенных пунктов, решающее значение должна приобретать институциональная инфраструктура, обеспечивающая средства связи и информации для населения. Современные технологии XXI века, развитие Интернета, мобильной связи могут позволить любому человеку, даже в труднодоступных сельских населенных пунктах быть в курсе культурных и политических событий, принимать активное участие в жизни общества, получать образование, пользоваться фондами библиотек. Именно информационные и коммуникационные технологии позволяют сгладить столь резкую дифференциацию между городом и селом в сфере культурного, информационного обслуживания.

Только комплексный подход, объединяющий экономическое, финансовое, кадровое, информационное обеспечение процессов управления позволит решить задачи развития сельской инфраструктуры.

Приоритетными среди них являются:

- преодоление глубокой социальной, культурной, экономической дифференциации в уровне и качестве жизни городского и сельского населения;

- обеспечение условий деятельности сельских товаропроизводителей, что включает в себя не только экономическую поддержку фермерского предпринимательства, но и развитие инфраструктуры, обеспечивающей рентабельность сельского хозяйства: газоснабжение, электроснабжение, транспорт, связь и другое;

- развитие инфраструктуры, соответствующей современным требованиям, создание таких условий жизнедеятельности сельского населения, которые бы обеспечивали полноценный доступ к медицинским, культурным, образовательным, торговым, транспортным, информационным и другим услугам.

Шевченко Дмитрий Григорьевич

магистрант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»

г. Москва

МОТИВЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные факторы, порождающие интеграционные процессы на постсоветском пространстве. В работе также представлены мотивы стран к интеграции в данном регионе.*

***Ключевые слова:** интеграция, международные отношения, постсоветское пространство.*

Распад СССР кардинальным образом изменил систему международных отношений и баланс сил. Образование новых национальных государств, стало первым этапом на пути полного изменения политических, экономических и межнациональных связей региона. Экономики соседей стремительно утрачивали совместимость, набирали ход силы на основе

местного национализма. Однако, осознав тяжесть сложившейся ситуации и хрупкость своего положения, страны стали искать пути восстановления бывших связей.

Так, основными объективными факторами, порождающими интеграционные тенденции на постсоветском пространстве, являются итоги взаимодействия новообразованных государств в прошлом:

- разделение труда, которое нельзя было изменить полностью за короткий промежуток времени;

- желание широких масс населения в странах бывшего Союза поддерживать тесные связи (по причине смешанного населения, браков, отсутствия языковых барьеров и т. п.);

- инфраструктурная и технологическая взаимозависимость, единые технические нормы, стандарты и др.

Кроме этого стоит отметить побудительные мотивы стран к интеграции в этом регионе:

1. Экономика. Не требует доказательств факт, что только крупные экономические системы в состоянии в полной мере реализовывать собственные интересы.

2. Научно-техническое развитие и образование. В связи с санкциями западных стран и нежеланием допускать Россию на рынок высоких технологий, возникает объективная потребность в построении собственного высокотехнологичного комплекса. Похожие задачи стоят и перед другими постсоветскими странами, но их возможности поодиночке сильно ограничены.

3. Военно-техническое сотрудничество. Существование ОДКБ демонстрирует необходимость в координации усилий в военном сотрудничестве. «Зажатое между военными гигантами современного мира – НАТО и Китаем, евразийское пространство вынуждено искать пути достижения оборонной достаточности в отношениях с окружающим миром. Даже России остающейся в военном измерении (во многом за счет ракетно-ядерного потенциала) мировой военной державой в ближайшем будущем в связи с истощением мобилизационных запасов СССР, устареванием и деградацией военной техники из советского наследия решать эту задачу будет все сложнее. Наиболее приемлемый вариант – построение интегрированной системы обороны на евразийском пространстве с единым оборонно-промышленным комплексом, едиными стандартами вооружений и боевой подготовки» [1].

4. Внешняя политика. Членство в крупном союзе на постсоветском пространстве, может дать государствам-членам возможность оказывать влияние на строительство мировой системы. В ином случае они будут выступать как объекты геополитических интересов крупных субъектов.

5. Демография. Страны СНГ фактически растворяются на фоне демографических гигантов (Китая, Индии, ЕС, США). Стремление решить проблему демографического отставания является мощным побудительным мотивом в интеграции на постсоветском пространстве.

Помимо основных предпосылок и мотивов стоит заострить внимание на истории административно-территориального деления России. Это необходимо для понимания истоков проблемы регионального сепаратизма и процессов интеграции, в которые вовлечена Россия и её соседи. Охват исторического промежутка (от 1917 г. до 1991 г.) позволяет сделать выводы необходимые для оценки существующей ситуации. Именно в этот исторический промежуток произошли наиболее грандиозные преобразования в государстве и обществе.

Важно уделить пристальное внимание перекраиванию границ России, дать адекватную и взвешенную оценку проделанным изменениям. Однако, даже без проведения оценки правомерности тех или иных преобразований, можно сказать, что они занимают важное место в мотивационной пирамиде России в отношении интеграции с постсоветским пространством.

Президент Российской Федерации В.В. Путин считает, что необходимо «внимательно и объективно анализировать (происходящее), чтобы не допускать ошибок, которые были допущены, а формировать наше государственное строительство, экономику, социальную сферу так, чтобы государство только укреплялось, и у нас такая возможность есть» [2].

Совокупность всех объективных мотивов и исторической общности территории объясняет попытки и стремление Российской Федерации к более тесной интеграции на постсоветском пространстве. Исходя из вышесказанного, можно с уверенностью утверждать, что помимо официально декларируемых причин создания тех или иных интеграционных объединений (ЕАЭС – экономические вопросы, ОДКБ – вопросы военного сотрудничества и т. д.) всегда присутствуют иные аспекты, которые берут свое начало из прошлого и отражают насущную необходимость России в реализации собственных национальных интересов в регионе.

Список литературы

1. Агеев А.И. Глобальная безопасность: инновационные методы анализа конфликтов. Глава 4.4 / А.И. Агеев, В.С. Кретов, Н.М. Котов [и др.]; под общ. ред. А.И. Смирнова. – М.: Общество «Знание» России, 2011. – 272 с.

2. Речь Президента РФ В.В. Путина на пленарном заседании Общероссийского народного фронта в Ставрополе. – 25 января 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/russia/491443>

Эверстова Туяра Анатольевна
студентка

Хандакова Оюна Павловна
старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: статья посвящена рассмотрению основных направлений инновационного развития экономики. Отдельное внимание уделено анализу особенностей инновационной политики, проводимой в Республике Саха (Якутия). Проведен анализ основных показателей инновационной деятельности региона как основополагающих составляющих инновационной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационное развитие, развитие экономики.

Современный вектор развития России определен как переход от экспортно-сырьевой составляющей экономического роста к инновационно-

ориентированной фазе развития. Общим условием усовершенствования является развитие науки и образования, учет и выравнивание региональных особенностей российской экономики.

Основной целью усовершенствования и инновационного развития региональной экономики является повышение ее конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках. Усовершенствование экономики региона понимается как процесс. Процесс направлен на обновление и рост производительных сил, и на обновление и совершенствование экономических и социальных отношений. Сущность процесса усовершенствования экономики – осуществление социально-экономических преобразований с учетом новых тенденций и закономерностей, новых целей, задач, критериев их достижения.

Важнейшим условием поступательного социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) в предстоящий период является реализация комплекса мер по модернизации всех секторов экономики и социальной сферы.

Ключевым фактором экономического роста в ближайшие годы становится расширение инвестиций и формирование инновационной политики на всех уровнях государственного и корпоративного управления.

За счет реализации инвестиционных проектов и модернизации отраслей экономики в 2016 году рост производительности труда составила 114,7% к уровню 2011 года.

Приоритетным направлением экономического и социального развития региона, повышения национальной конкурентоспособности, значительного улучшения качественного уровня жизни населения, обозначенным во всех стратегических документах Российской Федерации и Республики Саха (Якутия), является переход к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития.

В последние годы в Республике Саха (Якутия) наблюдалась тенденция к сокращению числа организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, в 2015 г. их численность составила 27 организаций (табл. 1).

Таблица 1

Инновационная активность организаций

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью всего, единиц</i>	28	29	27	37	37	27
в процентах от общего числа обследованных организаций	7,4	8,1	6,7	7,9	8,5	7,0
в том числе:						
число организаций, занимавшихся технологическими инновациями, единиц	20	22	21	32	31	23
в процентах от общего числа обследованных организаций	5,3	6,2	5,2	6,8	7,1	6,0
число организаций, занимавшихся маркетинговыми инновациями, единиц	8	5	6	6	5	2

в процентах от общего числа обследованных организаций	2,1	1,4	1,5	1,3	1,1	0,5
число организаций, занимавшихся организационными инновациями, единиц	15	7	9	10	10	11
в процентах от общего числа обследованных организаций	4,0	2,0	2,2	2,1	2,3	2,9

По объему инновационной продукции общую картину инновационных процессов в регионе продолжают определять добывающая, пищевая промышленность, электроэнергетика и связь, где формируется до 99% инновационной продукции и 96,5% затрат на инновационную деятельность.

Роль Республики Саха (Якутия) в инновационном развитии страны обусловлена наличием высокого уровня квалификации человеческих ресурсов и активностью межсекторного взаимодействия промышленности, малого бизнеса и науки. Основным приоритетом в развитии инноваций является научно-техническая сфера в виду того, что Республика Саха (Якутия) является промышленным регионом с высоким уровнем природных ресурсов. В качестве примера можно привести следующие данные:

- добыча алмаза в Республике Саха (Якутия) занимает более 98% алмазодобывающей промышленности в Российской Федерации;
- по добыче угля Республика Саха (Якутия) занимает первое место в Российской Федерации;
- добыча золота в Республике Саха (Якутия) занимает 24% золотодобывающей промышленности Российской Федерации;
- в Эльконском районе на юге Республики Саха (Якутия) находятся богатые урановые руды общим объемом в 600 тысяч тонн. обуславливает использование новых добывающих технологий с минимальным экологическим риском.

На сегодняшний день есть десять грантов Президента Республики Саха (Якутия) по поддержке инновационных проектов, на которые уже претендуют 75 заявителей. По линии предпринимательства и развития туризма действующим малым инновационным предприятиям выделено 20 млн рублей, начинающим – 10 млн рублей.

Большую роль в инновационном развитии региона играют многопрофильные научно-образовательные комплексы, которые занимаются разработкой инновационных технологий и в состоянии внедрить в предприятия Республики Саха (Якутия). Основными представителями этих комплексов являются «Технопарк «Якутия», венчурная компания «Якутия», Арктический инновационный центр Северо-Восточного федерального университета, агентство координации инновационного бизнеса.

В настоящее время реализованы и внедрены следующие проекты:

- АИЦ: ООО «Дары Якутии»: специализируется на разработке и внедрении технологий получения пищевой рыбокостной муки и рыбьего жира из отходов рыбного производства сеговых пород рыб для выпуска биологически-активных добавок (БАД) и производства сублимированных продуктов питания [1];
- ООО «Генодиагностика»: специализируется на внедрении передовых медицинских услуг в области медицинской генетики с использова-

нием инновационных технологий диагностики наследственных и наследственно-предрасположенных заболеваний на основе биологических микрочипов [2];

– Технопарк: Резидент Технопарка «Якутия» – компания «Файвтро-никс» создала приложение с интерактивными элементами для развития детей от 2 до 8 лет с тематикой якутского фольклора под названием «Интерактивные якутские сказки». Основная цель приложения – помочь ребенку в развитии и обучению чтению, а также повышение интереса к якутской мифологии и культуре [3].

– ООО «Сахадид»: Основная деятельность предприятия – это сборка и реализация светодиодных светильников sakha-diod-logo. Продукция: сертифицированные светодиодные энергосберегающие светильники, предназначенные для офисного, внутриподъездного, промышленного и уличного освещения, светодиодные экраны, рекламно-информационные табло, бегущие строки и светофоры. Стоит отметить, что ООО «Сахадид» не только производит светодиодные осветительные приборы, но и занимается их установкой, гарантийным и послегарантийным обслуживанием [4].

На данный момент в РС(Я) реализовано 28 НИР, в том числе окончательных – 16, продолжающихся с завершение в 2016 году – 12, на общую сумму в 2015 году – 32 млн 943 тыс. руб., в 2016 году – 11 млн 830 тыс. рублей.

В результате государственная поддержка исследований и разработок в 2015 году составит 6,0 млрд рублей, а к 2018 году увеличится до 25,0 млрд рублей или роста против объема текущего года в 1,85 раза. (в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки») 4 Внутренние затраты на исследования и разработки согласно бюджетной политики составят 1,77 процент ВВП, при этом доля высших образовательных учреждений составит 11,4%. Общие объемы инвестиций, направленных на инновационное развитие экономики РФ составят 21,6 млрд рублей, в том числе развитие nanoиндустрии 5 млрд рублей; национальная технологическая база 9 млрд 553 млн рублей; научные и научно-педагогические кадры инновационной России 23,7 млрд рублей. Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что Россия в ближайшие десять лет достигнет уровня большинства технологически развитых стран. Однако следует понимать, что основной задачей является создание экономики, которая генерировала бы инновации, а не наоборот.

Список литературы

1. Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Научно-техническое и инновационное развитие Республики Саха (Якутия) на 2012–2016 годы»: указ Президента Республики Саха (Якутия) от 12.10.2011 №953.
2. Концепция научно-технической и инновационной политики Республики Саха (Якутия) до 2015 года и основных направлений до 2030 года: постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 28.04.2011 №180.
3. Наука в Республике Саха (Якутия): стат. сб. – Якутск: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия), 2010.
4. Статистический ежегодник РС (Я) 2000–2015 гг. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РС (Я) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/enterprises/science/
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gks.ru/>

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Карамин Валерий Максимович

студент

Институт отраслевого менеджмента СП
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА СКЛАДИРОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрена международная логистика складирования, а именно ее задачи, функции и преимущества. Исследователем объясняется, как осуществляется процесс складирования и как поступают компании, не обладающие возможностью иметь собственные склады.

Ключевые слова: логистика, международная логистика складирования, склад.

Логистика складирования – одно из направлений общей теории логистики, которое занимается решением вопросов складирования хозяйства, формирования системы приема товара, распределения и учета запасов.

Цель международной логистики складирования заключается в минимизации затрат на издержки, связанные с хранением, приемом и распределением товара.

Задачи логистики складирования:

1. Определение территориально-географического расположения складской сети.

2. Складирование и процедуры по подготовке грузов к поставкам.

3. Управление действующими запасами.

4. Грамотная организация складских поставок и сбыта.

Функции логистики складирования:

1. Обеспечение наличия ассортиментных групп товаров.

2. Хранение.

3. Объединение партий отгрузки.

4. Транспортировка грузов.

5. Предоставление услуг (фасовка, маркировка, упаковка, доставка и т. д.).

Логистика – очень перспективное, развивающееся направление, которое затрагивает многие аспекты бизнеса. Сама логистика занимается распределением, доставкой товара. Для этого нужны огромные людские, финансовые, транспортные ресурсы. Но логистика, это не только доставка товара из определённого места в назначенную точку. Этот самый товар нужно где-то хранить до отправки. Склады, которые занимаются этим, имеют очень большое значение. Многие логистические компании имеют в собственности или арендуют огромные помещения для хранения товара, грузов и т. п. Но не все логистические комплексы обладают таким бюд-

жетом, чтобы иметь свои склады, поэтому они обращаются в аутсорсинговые компании, которые предлагают свои услуги. Таким образом, логистика расширяется и сплетается с другими направлениями в бизнесе.

Роль поставщика экспортера заключается в поставке товаров и (или) услуг экспортеру. Количество поставщиков экспортера может быть любым в зависимости от ассортимента товаров и (или) услуг и политики, проводимой экспортером по отношению к своим поставщикам. Экспортер товаров и (или) услуг получает товары от своего поставщика (или поставщиков) и поставляет их импортеру. На этом этапе экспортер может привлечь посредников так же, как и на этапе поставки товаров и (или) услуг импортеру. В роли посредников могут быть перевозчики товаров и другие компании, предоставляющие различные услуги. Роль перевозчика товаров заключается в доставке груза из одного пункта в другой в соответствии с условиями договора перевозки.

Страхование перевозимой продукции проводит специализированная страховая компания. Импортер в соответствии с условиями международного договора получает поставляемый товар и (или) услуги и осуществляет платеж экспортеру, обязанности по организации страхования и перевозке поставляемого товара могут лежать как на импортере, так и на экспортере в зависимости от договоренности. Конечный потребитель товаров и (или) услуг может быть импортером или любым юридическим или физическим лицом, не имеющим выхода на мировой рынок данного вида товаров и (или) услуг. В последнем случае между импортером и конечным потребителем может работать любое количество посреднических организаций. Выбор окончательного варианта внешнеторговой логистической цепочки остается за логистическим менеджером.

Выбор наиболее совершенных технологий для производства продукции и услуг особенно необходим в современных условиях ускорения научно-технического прогресса (НТП), повышения концентрации капиталов и научных достижений. Организация работы зарубежных филиалов бывает более выгодной в случае высоких таможенных пошлин или других препятствий при пересечении национальных границ. Кроме того, организация производства на зарубежных рынках даст возможность быть ближе к потребителю и увеличить долю компании на конкретном рынке товаров или услуг. Анализ международной конкурентной среды и получение конкурентных преимуществ является неотъемлемой частью деятельности компании на мировом рынке.

Компании, применяющие принципы международной логистики, проходят несколько стадий.

1. Для стадии 1 характерно отсутствие связи компании с мировым рынком. Национальная компания контактирует с посредником, проводящим все необходимые внешнеторговые операции. При этом сокращается прибыль отечественной компании и отсутствует возможность осуществления логистической деятельности на международном уровне.

2. На стадии 2 компания осуществляет международные операции, но пользуется услугами посредников на экспортных рынках. Компания увеличивает прибыль за счет осуществления логистики в международном бизнесе, но недостаточно восприимчива к особенностям того рынка, куда осуществляется экспорт продукции.

3. Стадия 3 характеризуется самостоятельной работой компании-экспортера на рынке страны, куда поставляется продукция. Однако здесь используются формы и методы работы, характерные для материнской компании без учета национальных особенностей.

4. На стадии 4 компания на зарубежном рынке привлекает местных менеджеров и даже использует местные методы организации работы, но оценка деятельности производится в соответствии с критериями материнской компании.

5. Для последней стадии – стадии 5 – характерно создание региональных штаб-квартир в определенной географической зоне для организации деятельности на основе международной логистики с использованием взаимного обмена знаниями и проведением самостоятельной хозяйственной политики.

Вывод

Итак, международная логистика складирования – одно из направлений логистики. Очень важная и неотъемлемая часть логистики. Без складирования не существует ни одна логистическая компания. Так как склады очень затратная вещь, нанимается третье лицо, в качестве посредника, и выполняет роль хранилища.

Список литературы

1. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
2. 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.). – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
3. Аникин Б.А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина, В.А. Волочиенко [и др.]. – М., 2014.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glx.su/logistika-skladirovaniya-eyo-zadachi-i-preimushhestva/>
5. 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.
6. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
7. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
8. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. – 160 с.
9. Воронов В.И. Международная логистика // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2004. – Т. 700. – С. 700.

Клюсова Юлия Юрьевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный
университет путей сообщения»
г. Иркутск, Иркутская область

СИСТЕМА СБЫТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация: в данной статье приведены составляющие системы сбыта на предприятии. В работе перечислены задачи сбытовой логистики, а также описывается значение системы сбыта на примере регионального оптового предприятия.

Ключевые слова: сбыт, логистика, сбытовая логистика, оптовое предприятие, канал сбыта.

В современных условиях, когда рынок перенасыщен товарами и услугами, для любого оптового предприятия в разы увеличивается значение сбытовой логистики. Изготовить интересный потребителю товар или закупить его – это далеко не все, что необходимо организации, чтобы процветать и успешно осуществлять свою деятельность. Поэтому специалисты по маркетингу тратят значительные усилия на то, чтобы найти подходящие каналы сбыта и обеспечить такое положение вещей, при котором продукты доходят до потребителей наиболее эффективным образом.

Как любая система, система сбыта на оптовом предприятии состоит из нескольких, связанных между собой элементов: каналы товародвижения, планирование сбыта, маркетинговое обеспечение сбыта, информационное обеспечение сбыта, контроль сбыта, логистика [1].

Логистика, как элемент системы сбыта, играет в ней ключевую роль и ориентирована на потоки сбыта. Это и называется сбытовой логистикой. А саму систему сбыта на любом предприятии в обобщенном виде можно представить, как тесное взаимодействие сбытовой логистики и маркетинга.

Перед сбытовой логистикой стоят следующие задачи: планирование, организация и управление процессом перемещения товара в послепроизводственный период; управление товарными запасами; получение заказов на поставку и их обработка; подготовка товарных потоков к генерации; организация отгрузки; контроль на этапах транспортного перемещения заказов; организация логистического сервиса.

В ряде работ по логистике отмечается, что на основании опроса 1450 бизнесменов США, Японии и западноевропейских стран были получены следующие выводы об использовании методов логистического управления, в частности, внедрения сбытовой логистики в оптовой торговле: объемы запасов снижаются на 30–70%, себестоимость продукции – на 30%, издержки в сфере товародвижения – на 20%.

Применение сбытовой логистики существенно повышает производительность труда как в сфере обращения, так и в сфере производства. По оценкам специалистов, с начала 1980-х гг. в США в ежегодном общем увеличении производительности труда (5–6%) половина (2,5–3%) достигается за счет распространения логистики. Установлено, что сокращение

логистических издержек на 1% эквивалентно почти 10% увеличения объема продаж [2].

Сбытовая логистика подчиняет процесс управления материальными и нематериальными потоками целям и задачам маркетинга, а также связывает между собой процесс распределения и процесс производства и объединяет все функции внутри самого предприятия.

Одним из успешных оптовых продавцов Иркутской области является общество с ограниченной ответственностью «СибТорг». Предприятие создавалось в 2012 году и изначально занималось производственной деятельностью, а именно, изготовлением хлебобулочных изделий [3].

На сегодняшний день ООО «СибТорг» осуществляет свою деятельность в 12 направлениях. Среди которых осталось производство и реализация хлеба, прачечные услуги для предприятий военного комплекса области, выполнение крупных поставок продовольственных товаров розничным продавцам, государственным и муниципальным учреждениям.

Предприятие принимает активное участие в тендерах и торгах на крупные поставки по региону, это уже около 600 конкурсов. Основными направлениями каналов сбыта организации являются государственные и муниципальные объекты: Министерство по Регулированию Контрактной Системы в Сфере Закупок Иркутской Области, а также такие учреждения, как «Усольский гвардейский кадетский корпус», ФКУ «ВСОУМТС МВД России», ОГБУЗ «Ангарская ОПБ», ГУФСИН России по Иркутской области и т. д. Всего было выполнено около 150 государственных контрактов [4].

Из этого можно сделать вывод о значимости предприятия для региона и его функционирования. Проблема качественной организации сбыта на этом предприятии, как и на схожих по виду деятельности, в любое время крайне актуальна.

Для вышеназванного предприятия могло бы быть интересным расширение каналов сбыта в сторону коммерческих предприятий. Это позволило бы повысить доходы организации и увеличить список клиентов и партнеров, открыть новые горизонты развития и роста.

В заключение хочется подчеркнуть важность сбытовой логистики в логистической системе оптового предприятия. Без надлежащего функционирования этого звена все остальные звенья цепи, даже если работают исправно, способны утратить свой эффект. Это станет причиной снижения доходов предприятия и его рентабельности. В свою очередь издержки, связанные с качественной организацией цепей сбыта и развития маркетингового обеспечения сбыта на предприятии способны заставить предприятие значительно улучшить свои позиции на рынке региона.

Список литературы

1. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компаний [Текст] / П. Винкельманн. – М.: Бизнес Букс, 2013. – 668 с.
2. Сариуш-Вольский З. Логистика на предприятии [Текст]: Учеб.-метод. пособие / З. Сариуш-Вольский. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 323 с.
3. СБИС: сеть деловых коммуникаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sbis.ru
4. Тендер гид [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tendergid.ru

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Лопачук Ольга Николаевна
канд. экон. наук, доцент, доцент
Лихтарович Егор Дмитриевич
студент

УО «Белорусский государственный
экономический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ НАССР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСИ

***Аннотация:** в статье рассматривается проблематика управления качеством и безопасностью пищевых продуктов. На примере ОАО «Пружанский молочный комбинат» обоснована логика выбора критических контрольных точек. В работе отражен ряд преимуществ, способствующих повышению эффективности хозяйственной деятельности белорусских предприятий, внедривших систему НАССР.*

***Ключевые слова:** концепция НАССР, критическая контрольная точка, молочный продукт, пищевая промышленность, сертификат соответствия, стандарт СТБ.*

Пищевая промышленность Республики Беларусь представляет собой крупнейшее объединение, перерабатывающее преимущественно сельскохозяйственное сырье и производящее пищевые и вкусовые продукты. Производство пищевых продуктов (включая напитки и табак) занимает наибольший удельный вес в структуре обрабатывающей промышленности страны (20,2% – в 2012 г., 27,3% – в 2015 г.) [1].

В настоящее время в Республике Беларусь действует около 1400 стандартов на пищевые продукты, более 900 из которых – межгосударственные стандарты, применяемые в странах СНГ (ГОСТ), причем среди действующих стандартов более 50% регламентируют требования к методам контроля безопасности и качества как сырья, так и готовой продукции [2].

С 2004 г. в Республике Беларусь введен государственный стандарт СТБ 1470–2004 (НАССР) «Системы качества. Управление качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе анализа рисков и критических контрольных точек. Общие требования» (англ.: Н – hazard (риск); А – analysis (анализ); С – critical (критический); С – control (контрольный); Р – points (точки)). Введение концепции НАССР в Республике Беларусь продиктовано необходимостью обеспечения безопасности выпускаемой пищевой продукции с целью защиты потребителя и содействия отечествен-

ным предприятиям в международной торговле. НАССР является системой, которая, дает уверенность, что безопасность пищевых продуктов обеспечивается эффективно [3].

По данным реестра Системы сертификатов соответствия на системы менеджмента (сертификация в Национальной системе подтверждения соответствия Республики Беларусь (НСПС)) на 01.01.2016 г. в Республике Беларусь сертифицировано 353 системы управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР), причем по сравнению с предыдущими годами наблюдается незначительная положительная динамика (336 – в 2013 г., 350 – в 2014 г.). Например, в ОАО «Пружанский молочный комбинат» система НАССР (по производству масла и творога) была внедрена в 2007 г.; в 2010 г. область распространения системы была расширена на производство и хранение сыров сычужных; с 2011 г. область распространения системы была расширена на производство и хранение сухих молочных продуктов (сыворотка молочная подсырная сухая, молоко сухое обезжиренное).

Главная идея концепции НАССР состоит в том, чтобы разделить производственный процесс на блоки и установить контроль на промежуточных этапах изготовления продукции, в так называемых, критических контрольных точках. На них и приходится основная часть внимания в области обеспечения и контроля качества. Причем нет необходимости концентрироваться на абсолютно всех проблемах и превращать каждый рабочий переход в контрольную точку. Критических контрольных точек должно быть не более десяти, но правильно их выбрать – это искусство. Так, в ОАО «Пружанский молочный комбинат» установлено 6 критических контрольных точек:

- 1) прием молока-сырья;
- 2) пастеризация смеси для сыра;
- 3) пастеризация смеси (пахты);
- 4) пастеризация сливок;
- 5) пастеризация сывороотки;
- 6) пастеризация молока обезжиренного.

Следует отметить, что рассмотрение первого этапа технологического процесса – приема молока-сырца – в качестве критической контрольной точки является традиционным для всех предприятий пищевой промышленности Республики Беларусь, сертифицированных в этой области. Поступающее на комбинат молоко проверяется на содержание массовой доли жира, кислотность, плотность, механическую загрязненность, бактериальную обсемененность, содержание соматических клеток, содержание радионуклидов. Для производства допускается только то сырье, которое соответствует строгим нормам.

Следующие 5 критических контрольных точек связаны с такой операцией технологического процесса, как пастеризация жидких молочных продуктов, что позволяет минимизировать биологические факторы риска.

Для каждой критической контрольной точки установлены критические пределы, разработана система мониторинга, составлены и документированы корректирующие действия, принимаемые в случае нарушения критических пределов. Таким образом, после каждой последующей стадии риск получить некачественный продукт «на выходе» уменьшается. В

результате процент несоответствующей продукции резко снижается, общий уровень качества изделий растет, производительность прогрессирует.

Для обеспечения специализированного контроля с целью предотвращения появления потенциальной опасности ОАО «Пружанский молочный комбинат» имеет аккредитованную центральную производственную лабораторию, в состав которой входят:

- приемно-сырьевая лаборатория;
- пост радиационного контроля;
- бактериологическая лаборатория;
- лаборатория по контролю готовой продукции.

Политика и задачи производственной лаборатории направлены на проведение испытаний на высоком техническом уровне, обеспечение объективности и достоверности проводимых испытаний, обеспечение своевременности проведения этих испытаний, при постоянном повышении технического уровня проводимых испытаний за счет расширения номенклатуры видов испытаний, новых методов и оборудования.

Ответственность за разработку, внедрение и поддержание в рабочем состоянии системы НАССР несёт группа НАССР, в которую входят:

- координатор группы (главный инженер);
- секретарь группы (инженер по качеству);
- члены группы (главный технолог, начальник производственной лаборатории, ведущий инженер-микробиолог, начальник сыродельного цеха, главный механик, инженер по метрологии, ведущий специалист отдела сбыта и снабжения, ведущий специалист по юридической работе).

Таким образом, обеспечение показателей качества и безопасности производимой продукции является одним из важнейших приоритетов деятельности ОАО «Пружанский молочный комбинат». На предприятии создана единая система технологического, микробиологического контроля для обеспечения выпуска продукции в строгом соответствии с нормативно-техническими правовыми актами, рецептурами и технологическими инструкциями.

Анализ формирования и внедрения системы НАССР в белорусских организациях, участвующих в цепи создания пищевой продукции, позволяет выделить следующие *практические результаты* внедрения СТБ 1470–2004 (НАССР):

- заметное и быстрое снижение процента несоответствующей продукции; ориентация всей системы на опережение и недопущение появления брака;
- совершенствование технологий, освоение новых видов продукции с лучшими потребительскими свойствами и более длительными сроками хранения;
- оснащение современными контрольно-измерительными средствами производственных и испытательных лабораторий, их аккредитации и аттестации, применение современных методов контроля продуктов и сырья;
- внедрение новых процессов упаковки и маркировки продукции;
- непрерывный статистический анализ, направленный на выявление слабых мест с последующим их устранением и документальное фиксирование всех процессов;

– повышение доверия потребителей, расширение списка потенциальных деловых партнеров, повышение инвестиционной привлекательности и выход на новые рынки, в том числе, международные.

Список литературы

1. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Нац. статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 72 с.
2. Лопачук О.Н. Экологическая маркировка пищевой продукции как инструмент «зеленого» маркетинга / О.Н. Лопачук // Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: Збірник розрахунків. – Кривий Ріг: Донецький університет економіки і торгівлі імені Туган-Барановського, 2016. – С. 413–416.
3. Лопачук О.Н. Экологический менеджмент: Учебное пособие / О.Н. Лопачук. – Минск: БГЭУ, 2016. – 409 с.

Сукманов Эдуард Валентинович

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
г. Курск, Курская область

Лиманская Мария Витальевна

ведущий бухгалтер
МКУ «ЦБ МДОУ города Курска»
магистрант
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
г. Курск, Курская область

ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

***Аннотация:** данная статья посвящена исследованию применения статистических методов регулирования в политике управления качеством на промышленном предприятии.*

***Ключевые слова:** промышленное предприятие, качество продукции, оценка качества, статистические методы, статистическое регулирование, рациональное управление.*

На сегодняшний день в условиях жесткой рыночной конкуренции промышленные предприятия вынуждены уделять особое внимание качеству производимой продукции. Поскольку соперничество в ценовой политике с изделиями, произведенными в Китае, едва ли представляется возможным, российским предприятиям остается только высоким качеством завоевывать свое место на рынке. Способы достижения этой цели могут быть различными.

Сегодня на промышленных предприятиях Курской области планируется проведение более точного анализа качественных показателей продукции с помощью наиболее приемлемого инструмента – метода статистического регулирования технического процесса (далее SPC-регулирование ТП).

Статистическое управление процессами предусматривает периодическое проведение измерений параметров изготавливаемой продукции (а иногда и режимов ТП) с целью определения технологической точности процесса, уровня разброса значений. Одним из наиболее очевидных направлений применения метода на предприятии является статистическое регулирование ТП.

На начальном этапе выделяются ключевые показатели и процессы. Ключевой показатель качества продукции – это такой показатель, невыполнение требований к которому ведет к значительным потерям (в области безопасности или функционирования изделия). В качестве ключевых процессов выступают те процессы, которые формируют ключевые показатели качества продукции. На этой основе выясняется, каково влияние данных показателей и процессов на качество произведенной продукции и процесс производства в целом – критичное или значительное. Далее с помощью статистических методов тщательно анализируется степень критичности показателей, устанавливаются верхние и нижние границы разброса значений.

Таким образом производится мониторинг всего технологического процесса, выявление критичных показателей и процессов на основе статистических методов с целью определения дестабилизирующих факторов. Статистика также помогает определить и степень влияния таких факторов на качество продукции, следовательно, необходимость быстрого реагирования на них. Главная задача SPC-регулирования – выявить дефекты технологии с целью ее дальнейшего совершенствования. Дефект технологической операции представляет собой ненормальное проведение операции, проявляющееся в виде несоответствий в изготавливаемом продукте или сбоев, ведущих к потерям в производстве. Учет влияния всех имеющихся факторов ТП можно свести в таблицу мониторинга дестабилизирующих факторов управления (далее МДФУ), на основе которой руководством составляется контрольный план управления производством продукции (таблица 1).

Таблица 1

Пример МДФУ на промышленном предприятии

Возможные несоответствия					Противодействие несоответствиям			
Технологическая операция	σ_i	Дестабилизирующий фактор	Характер действия фактора	Возможный дефект, последствие	Мониторинг	Выборка, n	Действия по управлению	Проверка результата
1	2	3	4	5	6	7	8	9
...								

Как мы уже упоминали выше, по результатам составления таблицы МДФУ составляется контрольный план управления для серийного производства по следующей схеме (таблица 2).

Таблица 2

Пример плана управления на основе таблицы МДФУ

Технологическая операция	Подконтрольные характеристики		Значимость	Допуск	Метод слежения		Метод контроля, управления	План реагирования
	Продукции	Процесса			Способ измерения	Выборка		
...								

Составление данного плана управления на основе SPC-регулирования с целью выявления дестабилизирующих факторов ТП позволит значительно повысить качество продукции промышленных предприятий Курской области.

Список литературы

1. Салихов В.А. Управление качеством: Учебное пособие / В.А. Салихов. – М.: Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 195 с.
2. Михеева Е.Н. Управление качеством: Учебник / Е.Н. Михеева. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 532 с.
3. Алексейчева Е.Ю. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 292 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Газина Юлия Ринатовна
студентка

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

Аннотация: в данной статье автором представлена основная информация о международных финансовых потоках. В работе рассмотрены также основные формы, классификации и каналы финансовых потоков.

Ключевые слова: финансовые потоки, денежные потоки, денежные средства, международный менеджмент.

В мировом хозяйстве каждый день случается переливание валютного денежного средств из одного государства в другое, именно это и создает финансовые потоки.

Международные финансовые потоки предполагают собой совокупность денежных операций, объект которых – валютный капитал.

Финансовые потоки появляются при закупке предприятием материалов, продуктов, услуг, при прохождении или на стадии обработки, т. е. доведения до формы, готовой для реализации, в процессе реализации с получением выручки и прибыли. Они появляются еще в итоге отношений фирмы с организациями, не связанными именно с основной работой (расчеты с бюджетом, перепродажа и переоценка имущества, уплата и получение штрафных наказаний за невыполнение договорных обязательств, расчеты по договорам аренды и т. п.). Денежные потоки складываются в результате инвестиционной работы фирмы (приобретение и перепродажа ведущих средств, осуществление денежных инвестиций и др.).

Потоки обслуживают международную торговлю продуктами, услугами и перераспределяют капиталы между государствами.

В процессе перемещения имущества и источников финансирования складываются и используются денежные средства, т. е. появляются денежные потоки. По существу, движение денежных и финансовых потоков тесно связано.

К примеру, в результате продажи предприятием продукции появляется дебиторская задолженность при условии, что плата продукции клиентами выполняется спустя некоторое время после покупки. В течение этого времени держится дебиторская задолженность и ее рост (элемент финансового потока). В последствие оплаты дебиторами приобретенной продукции дебиторская задолженность минимизируется, в следствие чего вырастают денежные средства. Впрочем поступившие денежные средства не остаются на счетах: предприятию необходимо оплачивать собственные долги, в следствие этого финансы направляются на погашения кредиторской задолженности (другой элемент финансового и денежного потока).

Все эти процессы происходят на предприятии непрерывно. Как правило, перемещение денежных и финансовых потоков не прямолинейно.

Предприятию в определенных условиях всякий раз приходится делать выбор между теми или же другими актами хозяйственной деятельности, просчитывая их финансовые результаты. Лишь только после этого возможно брать на себя решение о последующих действиях. Это принятие финансовых решений с учетом всех сопутствующих им событий можно именовать финансовым менеджментом.

Типы денежных потоков возможно систематизировать по таким признакам, как: вид экономической деятельности, финансовые отношения между нерезидентами, сроки выполнения денежных операций, конфигурация принадлежности сравнительно источников денежных потоков.

Основные каналы финансовых потоков:

- валютно-кредитное и расчетное обслуживание купли-продажи продуктов и услуг;
- зарубежные вложения в ведущий и оборотный капитал (ПП);
- операции с ценными бумагами и другими экономическими инструментами;
- денежные операции;
- поддержка развивающимся государствам, и взносы страны в международные организации.

Размер и направленность денежных потоков находятся в зависимости от различных факторов. Например:

1) положение мировой экономики. Так, финансовые регрессы в промышленно-развитых государствах, как правило, приводят к регрессам в темпах роста объема мировой торговли, и наоборот;

2) уменьшение торговых барьеров;

3) всевозможные темпы финансового становления государств (синхронность или же асинхронность в экономиках ведущих стран);

4) структурная перестройка экономики той или же другой страны;

5) дифференцированный разрыв темпов инфляции и значения процентных ставок;

6) опережающий подъем интернационального перемещения денежных средств в сравнении с международной торговлей. Это отображается на объемах международных денежных рынков;

7) переход промышленно развитых государств от трудоемких к наукоемкого производства;

8) подъем диверсификации работы ТНК, в что количестве интернационального инвестирования в предприятия. Они понижают надобность отправки продукции из одного государства в другое. Это сокращает размеры международной торговли, но увеличивает международные вложения;

9) рост дефицита платежных балансов вследствие несбалансированности расчетов.

Так же, необходимо отметить, что финансовые потоки можно разделить на классификации, одной из наиболее глубоких является распределение Ковалевым В.В.

1) по масштабам обслуживания хозяйственного. процесса;

2) по видам хозяйственной деятельности;

3) по направленности движения;

- 4) по методу исчисления объема;
- 5) по уровню достаточности объема;
- 6) по методу оценки во времени;
- 7) по непрерывности формирования;
- 8) по стабильности временных интервалов.

Под каждым из этих пунктов можно выделить еще более мелкие распределения, но главное, что эта классификация позволяет целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование финансовых потоков на предприятии.

Список литературы

1. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2008. – 240 с.
3. 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.
4. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
5. Бухгалтер и Закон. Отчет о движении денежных средств: от возникновения до особенностей составления // Бухгалтерские будни: аналитический еженедельник. – 2010. – №5 (36).
6. Осипов В.А. Проблемы развития логистики в России / В.А. Осипов // Молодой ученый. – 2016. – №13–1 (117). – С. 75–77.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]. – М., 2014.
11. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
12. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. – 160 с.

Гусакова Анжела Петровна

студентка

Козловская Алина Геннадьевна

студентка

Зорникова Наталья Вячеславовна

студентка

Школа экономики и менеджмента

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

г. Владивосток, Приморский край

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: как отмечают авторы, основной деятельностью коммерческих банков как хозяйствующих субъектов является получение максимальной прибыли, что обеспечивает устойчивое функционирование и дальнейшее развитие его деятельности. Коммерческие банки работают в области управляемого риска. Следовательно, важно прогнозировать, управлять и оценивать банковские риски. Не делая это, коммерческий банк может понести убытки. В условиях нестабильной экономики страны происходит увеличение банковских рисков, поэтому изучение и оценка – одно из необходимых условий управления и минимизации рисков. Из-за противоречивых свойств риска до сих пор не разработаны эффективные и универсальные средства управления риском. Поэтому тема исследования актуальна. Методологией данной статьи является наукометрический и статистический методы. В результате исследования были определены методики оценки качества управления рисками в банке, а также предложены направления совершенствования системы управления банковскими рисками.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский риск, экономические нормативы, скоринг, общий уровень рентабельности, рентабельность активов.

Банковский риск – это присущая банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь или неполучения доходов по сравнению с планируемыми или вероятность возникновения непредусмотренных расходов в процессе банковских операций, вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами и (или) внешними факторами [5, с. 10].

Банк России устанавливает нормативы, которые обязана выполнять каждая кредитная организация в нашей стране. В случае несоблюдения нормативов Центральный Банк России может взыскать с кредитной организации штраф, а в некоторых случаях даже отозвать лицензию у банка [3].

В Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года №139-И «Об обязательных нормативах банков» предписано соблюдать 9 нормативов, а также приведен порядок их расчета. Основными нормативами принято считать норматив достаточности капитала Н1 и нормативы ликвидности Н2, Н3, Н4. Также банки должны выполнять такие нормативы, как Н6, Н7, Н9.1, Н10.1, Н12 [1].

Наиболее распространенные методы оценки риска ликвидности кредитных организаций основываются на использовании различных расчетных коэффициентов, показывающих соотношение между объемами активов и пассивов. Коэффициентный анализ проводится на основе балансовых данных банка. Данный метод анализа и контроля предполагает лишь качественную оценку риска ликвидности и не позволяет адекватно измерить количественную величину потенциальных убытков. Отсутствие такой оценки может привести либо к неоптимальному использованию кредитной организацией имеющихся ресурсов, либо к принятию на себя неадекватно больших рисков.

Соотношение доходов и расходов банка характеризует процентная маржа – важный показатель деятельности банка. Она определяется как разница между процентными доходами и расходами коммерческого банка, т.е. между процентами, полученными и уплаченными [2, с. 375].

Прибыль к активам является основным коэффициентом, позволяющим дать количественную оценку эффективности системы управления кредитными рисками, так как от нее зависит балансовая прибыль банка.

Оценку эффективности системы управления рисками рассмотрим на конкретном банке, ПАО «Росбанк».

ПАО «Росбанк» один из крупнейших банков России [3]. По состоянию на 1 января 2015 года собственный капитал Росбанка составил 110,4 млрд рублей, а суммарные активы – 1001 млрд рублей [9].

Комитет банка, который занимается координацией кредитной деятельности ПАО «Росбанк», определяет направления и механизм управления рисками, распределяет ответственных за реализацией данной системы и вносит своевременно корректировки, с целью минимизации рисков и получения максимальной прибыли.

Оценить эффективность действующей системы управления рисками в ПАО «Росбанк» можно, используя отчетные данные, рассчитав основные показатели, характеризующие эффективность финансовой деятельности банка. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика финансовых показателей
ПАО «Росбанк», 2011–2014 гг. Млн р.

Показатель	01.01.2012	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
		Абсолют. показател	Темп прироста (%)	Абсолют. показатель	Темп прироста (%)	Абсолют. показатель	Темп прироста (%)
Активы банка	650,365	864,141	32,87	688,780	–20,29	948,714	37,73
Капитал банка	66,511	85,688	28,83	89,103	3,98	123,944	39,10
Процентные доходы	56,230	62,631	11,38	89,922	43,57	93,459	3,93

Процентные расходы	23,768	27,474	15,59	41,522	51,13	56,130	35,18
Прибыль до налогообложения	10,923	7,098	–35,01	5,057	–28,75	9,200	81,92
Процентная маржа	32,461	35,157	8,30	36,177	2,90	41,129	13,68
Общий уровень рентабельности банка, %	17,42	11,33	–34,95	6,01	–46,95	9,84	63,72
Рентабельность активов, %	14,93	8,28	–44,54	5,62	–32,12	7,42	32,02

Источник: составлено авторами по данным отчетности ПАО «Росбанк».

Из таблицы 1 видно, что за 2012–2014 гг. такие показатели, как прибыль, общий уровень рентабельности и рентабельность активов заметно уменьшились. Это свидетельствует об убыточности, неэффективности деятельности банка, ПАО «Росбанк». В 2015 году все показатели значительно увеличились, что говорит о введении эффективной деятельности банка, об изменении системы управления рисками в ПАО «Росбанк».

В таблице 2 рассчитаны обязательные нормативы для банков, которые предписаны в Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года №139-И «Об обязательных нормативах банков».

Таблица 2

Динамика выполнения обязательных нормативов
ПАО «Росбанк» за 2012–2015 гг.

Краткое наименование норматива и его значение	Фактическое значение, %			
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
H1.0 (> 10%)	13,31	13,26	13,45	15,33
H2 (> 15%)	53,59	67,32	87,02	120,80
H3 (> 50%)	72,40	79,21	84	176,37
H4 (< 120%)	85,96	80,47	66,29	44,56
H7 (< 800%)	104,53	85,52	137,98	131,17
H9.1 (< 50%)	0	0	0	0
H10.1 (< 3%)	0,81	0,78	0,65	0,64
H12 (< 25%)	0,09	0,09	2,26	3,65

Источник: [8].

Из таблицы 2 видно, что за 4 года все значения обязательных нормативов ПАО «Росбанк» соблюдаются, что говорит о поддержании банком баланса активов и пассивов по срокам погашения. Он способен своевременно обеспечить выплаты по своим обязательствам. Можно отметить достаточно высокие показатели нормативов Н2 и Н3 по состоянию на 01.01.2016 г. Это свидетельствует о том, что ПАО «Росбанк» очень рискует в погоне за прибылью.

Расчеты показали, что руководство ПАО «Росбанк» внимательно подошло к вопросам роста не только количественных, но качественных показателей деятельности банка. Это свидетельствует об эффективности системы управления рисками в этом банке.

Эффективное управление риском потребительского кредитования в большой степени зависит от квалификации кредитных инспекторов и аналитиков и их умения оценить платежеспособность клиента. Одним из важных инструментов процесса управления риском потребительского кредитования, является создание резервов на возможные потери по кредитам.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок [6, с. 120].

Построенные скоринговые системы позволяют банкам значительно сократить затраты на компенсацию рисков, а также принимать объективные и точные решения при рассмотрении кредитных заявок. Такие системы учитывают особенности рынка, это позволяет банку оперативно реагировать на изменения в рыночной ситуации и предлагать те кредитные продукты, которые актуальны и востребованы. Также возможно заключение сотрудничества с другими кредитными учреждениями об обмене информацией о клиентах.

Таким образом, в современном мире очень много разнообразных методик оценки качества управления рисками в коммерческом банке. Оценить эффективность системы управления рисками в коммерческом банке можно благодаря анализу ее финансовых результатов и расчета показательных коэффициентов. Введение скоринговой системы позволит сократить объемы «плохих» кредитов и снизить рост просроченной задолженности, повысить рентабельность розничного бизнеса. Эффективное управление риском потребительского кредитования является одним из главных условий стабильной и успешной работы банка на этом рынке.

Список литературы

1. Об обязательных нормативах банков: Инструкция Банка России от 3.12.2012 г. №139-И [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Жукова Е.Ф. Банковское дело / Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 575 с.
3. Информационный портал banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
4. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков: Учебное пособие / Н.С. Костюченко, Г.Н. Белоглазова. – СПб.: Изд-во Скифия, 2011. – 349 с.
5. Лаврушин О.И. Банковские риски: Учебное пособие / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. – М.: Москва, 2013. – 230 с.
6. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / О.И. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2014. – 560 с.

7. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: Учебник / О.И. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2013. – 590 с.
8. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
9. Сайт банка «Росбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://m.rosbank.ru/>
10. Севрук В.Т. Банковские риски: Учебник / В.Т. Севрук. – М.: Дело, 2012. – 69 с.

Игнатьева Кристина Викторовна

студентка

Чернышова Марина Витальевна

канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ, ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И ЕЕ БУДУЩЕЕ

***Аннотация:** в статье исследователями проанализирована сущность криптовалюты, выявлены предпосылки ее создания и рассмотрены перспективы развития криптовалюты Bitcoin в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** криптовалюта, bitcoin, развитие.*

Одной из последних новшеств современного мира стало появление особого вида валют, который получил название «криптовалюта». Многие разделяются во мнении о сущности данного денежного суррогата и о перспективах ее развития.

Современная мировая валютная система сформировалась по итогам 3-х ключевых событий XX века: отмены золотого стандарта в США (1933 г.), заключения Бреттон-Вудского соглашения, которое предоставило доллару США статус мировой резервной валюты (1944 г.), отказа США обменивать доллары на золото (1971 г.), положивший конец Бреттон-Вудской системе. В настоящее время цена валют определяется на свободном рынке Forex, хотя в финансовых операциях доминирует доллар США.

Для обеспечения объективной устойчивости валютной системы необходимо, чтобы валюта обладала мерой стоимости. Это – необходимое условие. Без этого доверие к ней рано и поздно будет утрачено.

Золото обладает мерой стоимости, доллар США – нет. В настоящее время доверие к американской валюте фактически поддерживается мощью американских вооруженных сил, способных противостоять всему остальному миру. Можно конечно сказать, что реальная стоимость доллара США как раз и сосредоточена в затратах на модернизацию и содержание вооруженных сил, но непосредственной связи не просматривается – ничто не мешает осуществлять бесконтрольную эмиссию доллара.

В последнее время предлагаются иные подходы к созданию новых валют наиболее близкое к золотому стандарту – введение виртуальной электронной валюты.

Предложено несколько вариантов таких валют, но самым известным является электронная валюта Bitcoin. Ее прародителями считаются 3 цифровые валюты: «B-Money» Вэя Дая (Wei Dai, 1998), «Bit gold» Ника Сабо (Nick Szabo) и «ecash» Дэвида Чаума (David Chaum). У каждой из них были свои недостатки. «B-Money», к примеру, была подвержена риску гиперинфляции, а создатель «Bit gold» мало позаботился об анонимности. Больше всего на роль первой криптовалюты подходит «ecash». Дэвид Чаум – гениальный ученый, но бизнесменом он оказался неважным. По крайней мере, монетизация его криптографических изобретений провалилась: основанная Чаумом компания DigiCash в 1998 г. подала на банкротство [1].

Первые идеи создания криптовалюты возникли во время качественного технологического скачка – в конце 90-х годов прошлого века. Именно тогда впервые относительно массовое распространение получил Интернет, а компьютерная техника стала персональной.

В это время и появились первые, еще размытые и недоработанные, концепции виртуальных валют, функционирование которых основывалось на криптографии – науке о методах шифрования информации.

Идеологи криптовалюты, прежде всего, стремились к тому, чтобы обеспечить полную независимость новой денежной единицы от государства, что гарантировало бы участникам транзакций с криптовалютой желаемую анонимность и неуязвимость.

Несмотря на то что с тех пор данная идея развивалась крайне медленно, не прошло и десяти лет, как мир увидел первую полноценную систему функционирования криптовалюты, получившую название биткойн (англ. bit – бит, coin – монета). Это случилось в 2008 году, когда японец Сатоси Накамото придумал собственный концепт криптовалютной системы во главе с биткойном (BTC).

За четыре года из малоизвестной и непонятной массовому пользователю цифровой валюты стоимостью 3 цента за одну «монету» биткойн превратился в виртуальное золото, по которому разгорелась настоящая криптовалютная лихорадка.

Причин для такого стремительного роста популярности криптовалютных систем несколько. Во-первых, многих пользователей подкупает сама идея функционирования цифровых денег. В этой системе не существует какого-либо центрального администратора, который управляет всеми аспектами обихода валюты, следит за честностью ее участников и накладывает какие-либо ограничения. Все основано на доверии между участниками транзакции, которые для всех остаются анонимными. Безусловно, это предоставляет очень широкие возможности для мошенничества, но в таком случае система перестанет быть эффективной и популярной. Это в свою очередь приведет к потере инвестиционной привлекательности, курс криптовалюты снизится, что никому не выгодно.

Первая сделка с биткойном была совершена в 2010 году, когда некий американец заявил на одном из интернет-форумов о своем желании купить две пиццы в обмен на 10 тысяч биткойнов. На тот момент такая сумма криптовалюты была равноценна примерно \$50 – не так уж и много – поэтому желающие осуществить первую в истории материальную сделку с обменом товара на криптовалюту нашлись без труда.

В дальнейшем новая анонимная валюта стала интересовать криминальный мир. При помощи биткоина во всем мире возрос наркотрафик, оружейный и черный рынок, взятки и откаты – криминал развил свои сети очень широко. Для купли-продажи самых разных нелегальных товаров был создан специальный ресурс – легендарный Silk Road, который по праву считается аналогом таких масштабных легальных площадок, как eBay или Amazon. Совокупный оборот Silk Road на пике его активности в 2012–2013 гг. достигал умопомрачительных отметок в \$12–14 млн. Все сделки на этом ресурсе осуществлялись исключительно в биткоинах.

Проанализировав текущую рыночную цену криптовалюты, мы заметили, что в январе 2017 года произошел огромный скачок в цене (впервые за 3 года). Причиной такого роста, а затем и резкого падения могло стать сдувание спекулятивного пузыря. Опытные трейдеры после взрывного роста ожидают серьезной коррекции, и на этот раз повод не заставил себя ждать. Максимальная же цена Bitcoin составляет \$1290 [2].



Рис. 1. Рыночная цена криптовалюты на период с апреля 2016 года по апрель 2017 года [2]

Объем эмиссии алгоритмически ограничен так, чтобы общее количество эмитированных bitcoin не превысило 21 млн. В настоящее время общее количество цифровых монет достигает 15 млн. По оценкам издания Barron's, при текущем уровне цен капитализация bitcoin превысило \$14 млрд [3].

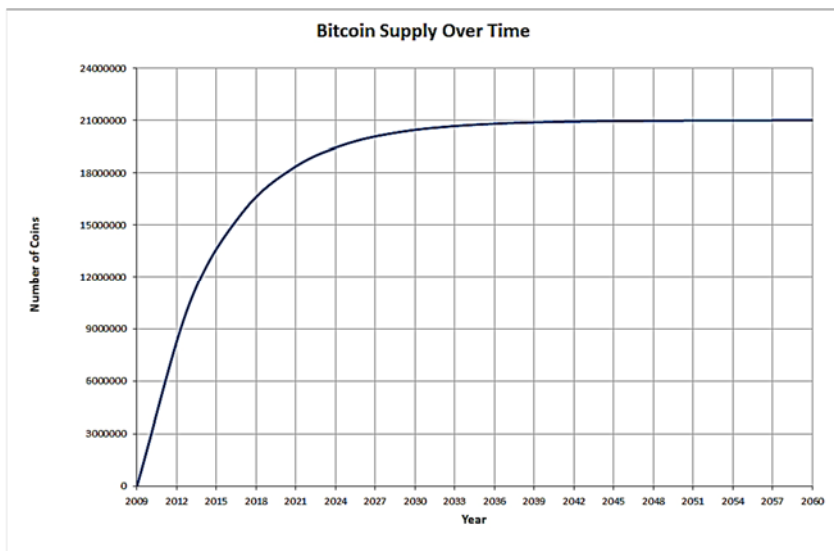


Рис. 2. Планируемый выпуск криптовалюты [3]

Существует проблема определения финансово-правовой сущности криптовалюты. Можно определить два противоположных мнения о ее сущности, либо это новый вид электронных денег, образовавшийся благодаря развитию технологий высококачественной передачи информации, либо денежный суррогат, являющийся временным экономическим феноменом, не имеющий дальнейшей перспективы существования. Определение направленности в данном вопросе приведет к одному из исходов:

1) законодательное закрепление права выпуска данного денежного суррогата;

2) запрет оборота на территории Российской Федерации во избежание негативных последствий использования криптовалют [4].

Исходя из осмысления механизма функционирования и обращения криптовалют, представляется целесообразным под «криптовалютой» понимать особую разновидность электронных денег, функционирование которых основано на децентрализованном механизме эмиссии и обращении и представляющих собой сложную систему информационно-технологических процедур, построенных на криптографических методах защиты, регламентирующих идентификацию владельцев и фиксацию факта их смены.

На современном этапе наблюдается неблагоприятное отношение Российской Федерации к криптовалюте. Согласно статье 27 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» выпуск на территории Российской Федерации денежных суррогатов запрещается [5].

Однако, 26 января 2017 года в Москве, в центре Digital October состоялась конференция «Регулирование криптовалют в России: промежуточные итоги», в ходе которой представители различных секторов экономики

выразили положительную оценку перспективы криптовалюты. Так, Правовой консультант Deloitte в странах СНГ Ксения Осипова рассказала об изменении отношении госструктур к криптовалютам за прошедшие 3 года, о чем свидетельствует открытое письмо Федеральной Налоговой Службы, посвященное криптовалютам, в котором, по словам правового консультанта, понятным юридическим языком излагается следующее послание: «что не запрещено, то разрешено» отметила, что в ближайшее время следует ожидать введения регулирования криптовалют, в рамках борьбы с отмыванием денежных средств, что совпадает с общемировым трендом.

Элина Сидоренко, профессор МГИМО, специалист по уголовному праву и руководитель рабочей группы по вопросам криптовалюты при Госдуме пояснила, что на настоящий момент законодательные власти взяли вынужденный перерыв, присматриваясь к мировому опыту, чтобы своими поспешными действиями не спровоцировать пагубных последствий. В целом, Элина Сидоренко отметила общее потепление и либерализацию взглядов в Госдуме в отношении криптовалют. Однако существуют правовые нюансы, которые необходимо прояснить для дальнейшего юридически обеспеченного функционирования криптовалют [6].

В 2016 году Facebook и MasterCard провели масштабное исследование взглядов и убеждений среди молодого поколения от 21 до 34 лет США. Так, большая часть молодых людей в США не доверяет традиционной банковской системе, все чаще прибегая к новым финтех-сервисам. Около 92% молодого поколения имеют негативное отношение к существующей банковской системе. У населения сложилось определенное представление о финансовой системе, которой присущи такие негативные черты, как монополизация, как монополизация, чрезмерный контроль над денежными средствами и т. д. Помимо этого, группа исследователей Facebook IQ отмечает, что более 45% молодого поколения демонстрирует готовность к переходу от традиционной банковской системы к альтернативным финтех-решениям. Так, уже сейчас значительная часть молодых людей со всего мира активно переходит на более эффективные, прозрачные и безопасные небанковские сервисы, которые данная исследовательская группа именует «будущим финансовых услуг».

Энне Кернс, Президент MasterCard International утверждает, что развитие биткойна движется в сторону интеграции в мировую финансовую систему. Руководство MasterCard фактически признает право криптовалют на то, чтобы стать частью единой финансовой экосистемы. Вскоре компания MasterCard осуществила первые инвестиции в криптовалютную индустрию, профинансировав биткойн-инкубатор Digital Currency Group (DCG) [7].

Необходимо отметить мнения различных экспертов о будущем криптовалюты [8].

Роджер Вер, биткойн-активист, основатель Bitcoin.com заметил: «2017-й, скорее всего, будет лучшим годом для Биткойна. Есть причины для очень оптимистичных настроений, и их больше, чем когда бы то ни было. Но в будущем году биткойну еще предстоит преодолеть ряд трудностей. В частности, закрыть вопрос масштабирования и защиты конфиденциальности. *Bitcoin.com* будет по-прежнему на передовой событий,

способствуя трансформации Биткойна в более мощную и конфиденциальную сеть».

Вслед за ним, оптимистический настрой на будущее биткойна выразил Сергей Потапенко, CEO HashCoins: «На фоне всё большего числа разработок на блокчейне и появления новых криптовалют, биткойн должен продолжать расти, потому что торги новыми и старыми криптовалютами ведут к увеличению спроса на биткойн, в том числе, в качестве «резервной криптовалюты», которой доверяет большинство людей».

Артем Толкачев, директор Группы по оказанию юридических услуг для технологических проектов компании «Делойт», СНГ поделился мнением в правовой части вопроса, отметив, что в Государственной Думе и Банке России ведется активная работа по определению юридического статуса криптовалют. Существует рабочая концепция, которая заключается в установлении для криптовалют режима, аналогичного иностранным валютам.

Константин Гольдштейн эксперт по стратегическим технологиям Microsoft заметил: «Мы стоим на пороге третьей волны инноваций и в ближайшем будущем мы сможем наблюдать не только массовый рост блокчейн-решений и сервисов, но и интеграцию этой технологии в бизнес-процессы банков. Этому будет способствовать широкий спектр доступных уже сейчас универсальных блокчейн-платформ и облачных инструментов, таких как Azure Blockchain as a Service от Microsoft. Темпы развития инновационных решений на базе технологии блокчейн будут способствовать трансформации не только отрасли финансовых сервисов, появлению новых продуктов и услуг, и изменению в подходах их предоставления».

Таким образом, можно говорить о различных точках зрения по развитию криптовалюты в современной России. Биткойн стремительно развивается, поэтому есть основания утверждать, что данный денежный суррогат частично заменит имеющиеся валюты на поле экономических расчетов, но для этого необходимо установить правовое регулирование и возможность эмиссии. По-настоящему ценной криптовалютой делает технология блокчейн, за которой стоит будущее информационно-технологического процесса. биткойн дает возможность приобрести финансовую свободу, а также избежать чрезмерного контроля со стороны властей и центральных банков. Будущее биткойна – не такое уж неопределенное, как это многие себе представляют.

Список литературы

1. Молчанов М.В. Криптовалюта: понятие и проблемы // Science Time. – 2014. – №7. – Вып. №10 (10).
2. Обозреватель блоков биткойн 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blockchain.info/ru/charts/market-price>
3. Информационный сайт о Bitcoin // «Bitcoin – Frequently Asked Questions» 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitcoin.org/en/faq>
4. Образцова В.В. Правовой статус криптовалют в России // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – №1.
5. Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн // Пресс-служба Банка России. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm

6. Конференция «Регулирование криптовалют в России: промежуточные итоги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitnovosti.com/2017/02/01/regulirovanie-kriptovalut-v-rossii/>

7. Исследования Facebook и MasterCard: молодое поколение не доверяет банкам, предпочитая новые финтех-сервисы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/issledovaniya-facebook-i-mastercard-molodoe-pokolenie-ne-doveryaet-bankam-predpochitaaya-novye-finteh-servisy/>

8. Биткойн в 2017: прогноз 9 экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bitnovosti.com/2016/12/30/prognoses-2017/>

Кривошеева Татьяна Викторовна
магистрант
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РФ

Аннотация: в представленной статье исследователем рассмотрены основные направления налогового администрирования, а также предложены рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: совершенствование налогового администрирования, налоговое администрирование, управление налоговыми правоотношениями, механизм налогового администрирования, совершенствование электронного документооборота, организации, упрощение заполнения форм, налоговая отчетность, налогоплательщик, улучшение налогового администрирования, расширение международного сотрудничества, налоговые органы, страны.

Совершенствование налогового администрирования является составной частью проводимой в настоящее время налоговой реформы.

Налоговое администрирование – это управление налоговыми правоотношениями с помощью проведения определенной государственной финансово-экономической политики, с учетом ответственности за порученное дело, при непосредственном участии специальных государственных органов.

Механизм налогового администрирования состоит из свода законодательных, подзаконных и инструктивных правил поведения в обозначенной сфере государственного управления, возлагаемого на каждого участника этих правоотношений [1, с. 352].

Я бы хотела выделить, основные направления развития налогового администрирования:

- совершенствование электронного документооборота между организациями;
- сокращение времени на подготовку и подачу налоговой отчетности налогоплательщиком;

– сближение налогового и бухгалтерского учетов (устранение норм, препятствующих использованию в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль правил, аналогичных правилам бухгалтерского учета).

Каждое направление содержит конкретный комплекс мероприятий:

– упрощение заполнения форм налоговой отчетности налогоплательщиками;

– формирование оптимальной для Российской Федерации модели института предварительного налогового разъяснения на основе проведенного анализа. Повышение прозрачности правоприменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Существенное улучшение восприятия инвесторами делового климата. Сокращение временных затрат на налоговое администрирование;

– упрощение порядка учета по налогу на добавленную стоимость, сокращение количества выставляемых счетов-фактур, ведущее к сокращению времени на ведение учета и подготовку налоговой отчетности, сокращение избыточного документооборота.

По улучшению налогового администрирования важное место занимает создание оптимальной организационной структуры налоговых органов.

С этой целью должна быть продолжена работа по созданию специализированных инспекций, в том числе по централизованной обработке полученных данных, проведению государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по крупнейшим налогоплательщикам [5].

Особая задача налогового администрирования – обеспечить стабильность и предсказуемость российской налоговой системы.

Повышение эффективности налогового администрирования предполагает типизацию, стандартизацию процедур с использованием современных информационных технологий, в том числе концентрацию всех рутинных операций и процессов в специализированных налоговых органах.

Решения по централизации информационных ресурсов, использованию современных телекоммуникаций, стандартизация процессов обработки информации, совершенствованию рабочих процессов деятельности налоговых органов весьма актуальны для реформ налоговой системы.

Важнейшими условиями повышения качества налогового администрирования на современном этапе выступают:

– совершенствование организационной структуры налоговых органов, укрепление их материально-технической базы;

– использование новых технологий контрольной работы, в том числе и по отбору налогоплательщиков для проведения выездных проверок, изменение концепции взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков, поднятие на принципиально новый уровень информационно-технологическое обеспечение аналитической работы (создание центров обработки данных – ЦОД);

– повышение квалификации кадров, разработка качественных профессиональных стандартов деятельности работников налоговых органов;

– реорганизация бизнес-процессов и создание полной организационно-технологической модели деятельности налоговых органов;

– применение современных подходов к проектированию крупномасштабных автоматизированных информационных систем.

Для современного этапа развития системы налогового администрирования характерно расширение международного сотрудничества налого-

вых органов разных стран в различных формах – от разовых или периодических консультаций и взаимного обмена информацией об изменениях налогового законодательства до заключения долгосрочных соглашений, в том числе направленных на борьбу с уклонениями от уплаты налогов [2, с. 266].

Реалии сегодняшнего дня требуют совершенствования технологий, процедур и условий налогового администрирования.

В то же время, для сокращения издержек на налоговое администрирование, повышения его качества и исключения основы для коррупционной составляющей работы налоговиков нужно, развивать автоматизированные процессы администрирования и бесконтактные способы взаимодействия с налогоплательщиками. Перевод в электронный вид максимального количества процедур взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, а также модернизация системы информационного обслуживания, которая включает развитие системы интернет-сайтов ФНС России и создание единого контакт-центра, который в круглосуточном режиме будет оказывать услуги по информационному обслуживанию налогоплательщиков.

Список литературы

1. Артеменко Д.А. Механизм налогового администрирования. Теория. Методология. Направления трансформации. Содействие – XXI век. – 2016. – 352 с.
2. Белых О.И. Совершенствование налогового администрирования: очередной этап // Молодой ученый. – 2016. – №20. – С. 266–269.
3. Налоговое администрирование: Учебное пособие / Под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2016. – 448 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gosfinagsy.ru
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sfo.nalog.ru

Лященко Мария Алексеевна

магистрант

Финансово-экономический институт

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»

г. Тюмень, Тюменская область

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются критерии и показатели для оценки работы налоговых органов в регионе, а также эффективность контроля в данной области. В работе также представлены мероприятия, необходимые для эффективной системы налогового контроля.

Ключевые слова: налоги, налоговый контроль, государство, государственный финансовый контроль, налоговая система, налогоплательщик, налоговая проверка, налоговый инспектор.

На современном этапе развития государства его эффективное функционирование становится невозможным без четко структурированной системы государственного финансового контроля, в котором значимая роль

отводится налоговому контролю. Вся система государственного финансового контроля формируется в целях реализации права государства законными путями обеспечить свои финансовые интересы, а также финансовые интересы своих граждан. Основной задачей государства состоит в повышении доходов бюджета страны. Чтобы достичь результата в этом вопросе, необходимо повышение эффективности налоговой системы государства и в частности налогового контроля.

Становление налогового контроля на протяжении нескольких лет проходит в трудных условиях, вызванных в первую очередь нестабильностью налогового законодательства, проблемами в организации работы налоговых инспекций, негативным отношением налогоплательщиков к налоговой системе и др. Это накладывает определенный отпечаток на организацию и действенность налогового контроля. Как и в любой сфере деятельности, существует ряд проблем в налоговом контроле.

Одной из проблем налогового контроля является налоговая дисциплина налогоплательщиков. К сожалению, не все налогоплательщики ознакомлены с нормативными актами, в связи с чем, не информированы об обязанностях перед государством в плане уплаты налогов и сборов. Чтобы решить данную проблему, следует включить учебные курсы в школьную программу, а также в учебную программу средних и высших учебных заведений. Чтобы привить налоговую дисциплину и ответственность с ранних лет. Кроме того, стоит уделить внимание СМИ, запускать рекламные ролики, листовки и брошюры, чтобы привлечь внимание граждан. Именно эти способы могут увеличить поступления налогов и сборов в бюджеты разных уровней, и уменьшат задолженности у налогоплательщиков.

Ориентируясь на практику стран с развитой рыночной экономикой доказали необходимость использования альтернативных методов борьбы с уклонением от уплаты налогов и сборов. В таких странах существуют специальные оперативные службы органов налогового розыска, налоговой политики, которая занимается поиском налогоплательщиков скрывающих свои доходы от налогообложения. Поэтому, стоит применить зарубежную практику и создать службу по розыску теневых доходов.

Причиной недостаточности эффективности налоговых проверок можно считать не четкую регламентацию их проведения. Это обусловлено тем, что камеральная налоговая проверка охватывает всех налогоплательщиков, которые представили налоговые декларации в налоговой орган. Однако, в налоговом законодательстве определены лишь общие правила проведения мероприятий налогового контроля. На практике же, не все ситуации налогоплательщиков освещены в налоговом законодательстве. Именно поэтому необходимо на постоянной основе вносить поправки в законодательные акты.

Важным фактором повышения эффективности мероприятий налогового контроля является совершенствование процедур проведения камеральных налоговых проверок. Эффективная система налогового контроля включает в себя:

- систему отбора налогоплательщиков по камеральной налоговой проверки для передачи их на выездную налоговую проверку. Для этого стоит

разработать более эффективный способ предпроверочного анализа. Благодаря этим мероприятиям вероятность обнаружения налоговых нарушений представляется наибольшей;

- использование системы оценки работы каждого налогового инспектора, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы;

- увеличение наказания за налоговые правонарушения.

Первоочередной задачей налоговой инспекции является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Для этого стоит увеличить количество проверок, проводимых с органами налоговой полиции. Результативность их очень высока, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений денежных средств от таких проверок.

Стоит отметить, что главную роль в проведении налоговых проверок отводится налоговым инспекторам. Эффективность налоговых проверок зависит от профессионализма налоговых инспекторов. На рынке труда выражена нехватка специалистов в налоговой сфере. Для решения данной задачи, необходимо увеличить количество часов по предметам, связанных с налогами, для студентов, чье направление связано с экономикой. Для самих инспекторов на постоянной основе проводить курсы повышения квалификации и проводить тестирования с целью выявления ошибок и их устранения.

Таким образом, проблемы налогового контроля можно разделить на две группы: внутренние и внешние. Для внутренних проблем выступает проблема налоговых отношений, как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков. Во внешние проблемы стоит отнести недостаточность нормативной и законодательной базы, а также субъективных проблем. Последние включают в себя проблему необходимости использования личностных оценочных критериев при проведении контрольных мероприятий, что приводит к большой доле усмотрения государственных служащих контролирующих органов.

Решение данных проблем является важным и необходимым этапом для достижения цели прозрачной и эффективной налоговой системы, обеспечивающей поступления налоговых доходов в бюджеты с максимальным соблюдением прав и интересов налогоплательщиков. Формирование мероприятий по преодолению изложенных выше проблем должно носить комплексный характер, учитывающий специфику российских условий и длительные промежутки времени до их реализации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ по состоянию на 1 апреля 2017 г. – М.: Проспект, 2016. – 848 с.
2. Гализдра С.В. Налоговое администрирование. – М.: Кнорус, 2015. – 448 с.
3. Грачева Е.Ю. Налоговое право / Е.Ю. Грачева, Э.Д. Соколова. – М.: Инфра-М, 2014. – 174 с.

Неустроева Екатерина Макаровна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ РФ

Аннотация: в данной статье рассмотрены причины инфляции в России, показатели за последние годы и мероприятия, которые реализуются государством для борьбы с этой макроэкономической проблемой, которая влияет на экономику страны в целом, становясь барьером для развития всех сторон жизни общества.

Ключевые слова: инфляция, обесценивание, кризис, уровень цен.

Сначала определим, что понимается под инфляцией. Инфляция – это чрезмерное увеличение количества обращающихся в стране бумажных денег, вызывающее их обесценивание, повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок. При инфляции на одну и ту же сумму денег, по прошествии времени, можно будет купить меньше товаров или услуг, чем прежде. Сущность инфляции состоит в обесценивании денег, то есть снижении их покупательной способности. Как правило, инфляция проявляется себя через повышение цен. Но не всякий рост цен является следствием инфляции. Инфляцией *не будет*:

- 1) сезонный рост цен;
- 2) рост цен на новые модные товары;
- 3) рост цен из-за повышения качества товара или использования новых технологий;
- 4) увеличение уровня цен в результате изменения товарной структуры;
- 5) скачок цен на товары и услуги перед праздниками;
- 6) рост цен в фазе циклического подъема (в этом случае цены повышаются не по причине избыточности денежной массы, а по причине временного превышения спроса над предложением).

Таким образом, основными признаками инфляции являются непрерывность, массовость, длительность.

Существует несколько причин возникновения инфляции:

1. Центральный банк является главным финансовым органом государства и осуществляет надзор за валютной системой и общим финансовым руководством экономикой: контроль над валютной стабильностью, низким уровнем инфляции, реализовывать соответствующую норму работы всей системы. Устойчивый рост предложения денег со стороны Центрального банка может привести к быстрому росту совокупного спроса. Потребители захотят покупать больше, чем готова производить экономика, и цены вырастут, чтобы идти в ногу со спросом.

2. Увеличение себестоимости производства продукции также приведет к инфляции. Из-за того, что выросли цены на материалы или рабочие требуют повышения зарплаты, цена товаров увеличивается, чтобы оправ-

дать затраты. В этом случае работники не столько выиграют от более высокой зарплаты, сколько потеряют, покупая позже товары и услуги в качестве клиентов.

3. Также инфляция может возникнуть, если правительство будет завышать налоги, так как производители попытаются переложить их на своих потребителей, повышая цены.

4. Если у страны имеется много долгов, то общественные услуги подорожают. Таким образом, страна будет пополнять государственный бюджет.

5. Неблагоприятный курс валюты также может привести к тому, что инфляция проявит себя через рост цен на импортные товары.

Последствия инфляции являются достаточно значительными и имеют негативный характер. Имперически установлено, что чем выше уровень инфляции, тем хуже для общества и экономики. Последствия инфляции влияют на развитие хозяйственного процесса, социальные условия, различные стороны общественной жизни. Ухудшается экономическое положение, так как:

- производители начинают снижать объем производства, так как из-за колебания и роста цен становятся неопределенными перспективы развития производства;

- происходит перелив капитала из производственной сферы в торговую и посреднические операции, в которых быстрее оборот капитала и больше прибыль, а также легче уклоняться от налогообложения;

- идет расширение спекуляции из-за резкого изменения цен;

- сокращаются кредитные операции, так как стоимость кредитных ресурсов растет;

- обесцениваются финансовые ресурсы государства;

- повышается социальная напряженность.

Из-за высоких темпов инфляции ограничивается рост потребления и сокращаются сбережения, свертываются инвестиционные процессы и начинается «бегство» капиталов за границу, во внутреннем обращении национальная валюта вытесняется иностранной. Увеличивается импорт, уменьшается экспорт, растет дефицит платежного баланса. Усиливается дезорганизация экономики, разрушается общественное богатство, у населения падают стимулы к труду. Долгосрочные инвестиции становятся невыгодными, поэтому перераспределяются в краткосрочные объекты и приобретают спекулятивную направленность.

Инфляция обесценивает доходы населения, особенно занятого в бюджетной сфере. Выступает средством перераспределения национального богатства – от наиболее бедных к наиболее богатым, тем самым усиливает социальную дифференциацию общества.

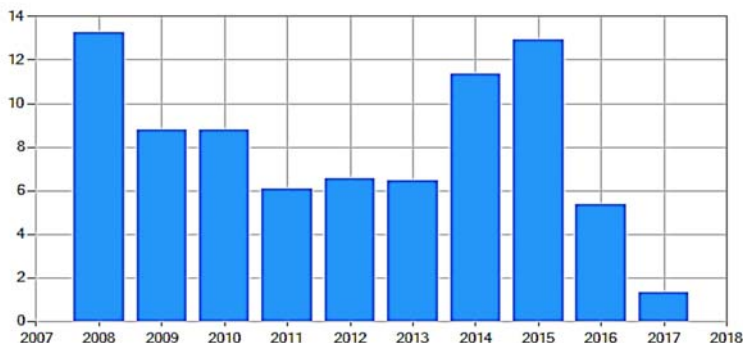


Рис. 1. Уровень инфляции по годам за последние 10 лет. Россия, %

Анализ динамики инфляции с 2008 года показывает, что максимальный уровень наблюдается в кризисном 2008 году. Рост цен в 2009 года, по сравнению с 2008 годом, существенно снизился. Причиной замедления стало усиление ограничений спроса вследствие продолжающегося экономического кризиса и спада производства. Аналогичный уровень цен сохранился и в 2010 г. С 2010 г. инфляция стала ускоряться из-за засухи и неурожая.

В 2011 г. ее уровень на потребительском рынке составил 6,1%, что является наименьшим значением с 1991 г. Причины снижения инфляции в 2011 г.: низкий потребительский спрос; стабилизация цен на глобальных продовольственных рынках; замедление роста цен на продукты на внутреннем рынке; рост объемов импорта дешевой плодоовощной продукции; сезонные факторы: снижение цен на плодоовощную продукцию в июле – августе.

Превышение инфляции 2012–2013 гг. по сравнению с 2011 годом было обусловлено ростом цен на продовольственные товары.

Годовая инфляция в 2014 году составила 11,4%, а в 2015 – 12,9%. Годовая инфляция в 2015 году достигла в марте своего рекордного уровня за последние 20 лет и составила 16,9%. Мы видим, что темп роста инфляции в 2014–2015 годах резко увеличился, но в 2016 г. мы видим снижение, что обусловлено укреплением рубля в условиях более высоких, чем ожидалось, цен на нефть, а также сохранения интереса внешних инвесторов к вложениям в российские финансовые активы.

Для того, чтобы определить социально-экономическое положение субъектов РФ, мы изучили статистику 2016 года. По данным Росстата, в четвертом квартале прошлого года в среднем по стране размер прожиточного минимума составил 9889 рублей. В четвертом квартале самый низкий прожиточный минимум в стране оказался в Республике Мордовия – 7776 рублей, а самый высокий в Камчатском крае – 19 451 рубль. Специалисты разделили регионы на группы: самый высокий уровень и самый низкий.

В группу с самым высоким уровнем прожиточного минимума вошли:

- Камчатский край – 19451;
- Ненецкий АО – 19120;
- Чукотский АО – 17775;

- Магаданская область – 17764;
- Республика Саха (Якутия) – 16080.

С самым низким:

- Белгородская область – 8187;
- Ставропольский край – 8148;
- Воронежская область – 8121;
- Республика Татарстан – 8108;
- Республика Мордовия – 7776.

Республика Саха (Якутия) вошла в список субъектов с высоким уровнем прожиточного минимума (16080 рублей), по всей России средний уровень составляет 9889 рублей. Такая большая разница обусловлена географическим положением нашей республики (транспортной доступностью) и условиями жизни.

Основные мероприятия, которые реализуются государством для борьбы с инфляцией:

- 1) контроль над ростом тарифов на услуги ЖКХ и топливно-энергетическими ресурсами;
- 2) ужесточение денежно-кредитной политики;
- 3) содействие развитию среднего и малого предпринимательства за счёт снижения административных и финансовых издержек;
- 4) привлечение оборотных и инвестиционных ресурсов с приемлемой стоимостью в значимых секторах экономики;
- 5) компенсация дополнительных инфляционных издержек уязвимым категориям граждан;
- 6) оптимизация бюджетных расходов за счёт сокращения неэффективных затрат, выполнения публичных обязательств и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития;
- 7) повышение устойчивости банковской системы и разработка механизма санаций проблемных системообразующих организаций.

Вывод

Таким образом, в данное время инфляция является одним из процессов, отрицательно влияющих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, но и подрыв возможности хозяйственного регулирования и др. Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной, и в целом экономической политики страны. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий.

Список литературы

1. Агаева А.В. Причины изменения инфляции в Российской Федерации за последние 8 лет и её последствия / А.В. Агаева, М.А. Кутимская // Вестник Рыбинской государственной авиационной технологической академии им. П.А. Соловьева. – 2015. – №2 (33). – С. 119–123.
2. Анисимов А.А. Макроэкономика: Учебное пособие / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 598 с.
3. Риа Новости (Россия сегодня) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru>
4. Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru>
5. СтатБюро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statbureau.org>

Чунихина Дарья Федоровна
студентка

Мазикова Екатерина Владимировна
канд. экон. наук, доцент

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»
г. Тюмень, Тюменская область

DOI 10.21661/r-461811

АНАЛИЗ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье проводится оценка кредитно-инвестиционного потенциала региональных коммерческих банков юга Тюменской области. Кредитно-инвестиционный потенциал коммерческого банка определяют возможность кредитной организации осуществлять долгосрочное кредитование на реализацию капиталовложений в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитно-инвестиционный потенциал.

Ключевым показателем, характеризующим возможность банков финансировать инвестиционные проекты, является кредитно-инвестиционный потенциал кредитных организаций, под которым принято понимать совокупность денежных средств, материальных и нематериальных активов, которые непосредственно влияют на объем и результаты кредитно-инвестиционной деятельности [4]. В данном случае под кредитно-инвестиционной деятельностью банка подразумевается деятельность по предоставлению денежных средств на долгосрочной основе и условиях платности, срочности и возвратности заемщику, с целью использования этих средств последним для реализации инвестиций [1, с. 209].

На инвестиционные цели банк может использовать ограниченный объем ресурсов. Это обусловлено ограничениями, накладываемыми на проводимые банками операциями (обязательные резервы, страховые взносы в фонд обязательного страхования вкладов и пр.) и ведением хозяйственной деятельности банка (иммобилизованные ресурсы). Ресурсы коммерческого банка представляют собой его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, аккумулированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций.

Проводя анализ кредитно-инвестиционной деятельности банков, следует отметить, что банковский кредит играет немаловажную роль в развитии экономики региона. С помощью кредита происходит перераспределение ресурсов от собственников временно свободных денежных средств к субъектам экономики, нуждающимся в кредитных ресурсах для обеспе-

чения непрерывности производства, осуществления расширенного воспроизводства, удовлетворения иных потребностей. Банки области являются посредниками в данном процессе на региональном уровне [2, с. 74].

Банковский сектор Тюменской области (не включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа) по состоянию на 1 января 2017 года представлены 4 региональными кредитными организациями: ООО Банк СБРР, ООО КБ «СТРОЙЛЕСБАНК», ООО КБ «Дружба», ПАО «Запсибкомбанк» [5].

Таблица 1

Состав и структура пассивов региональных коммерческих банков юга Тюменской области

Показатель	2013		2014		2015		2016	
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %
Собственные средства	12,157	11,99	13,030	11,82	13,590	12,39	14,353	12,57
Привлеченные средства	89,253	88,01	96,230	87,32	96,125	87,61	99,861	87,43
Итого	101,410	100	110,198	100	109,715	100	114,214	100

Анализ структуры пассивов кредитных организаций юга Тюменской области за 2013–2016 гг. (таблица 1) показал, что удельный вес собственных средств кредитных организаций находится в диапазоне от 11,8% до 12,6% от общей суммы пассивов региональных коммерческих банков, в то же время удельный вес привлеченных средств в среднем составляет 87%. Относительно невысокая доля собственных средств в пассивах КО свидетельствует о том, что банки, как это сложилось исторически, осуществляют активные операции преимущественно за счет привлеченных средств. От качественного осуществления активных операций зависят ликвидность, доходность и, следовательно, финансовая надежность и устойчивость банка в целом.

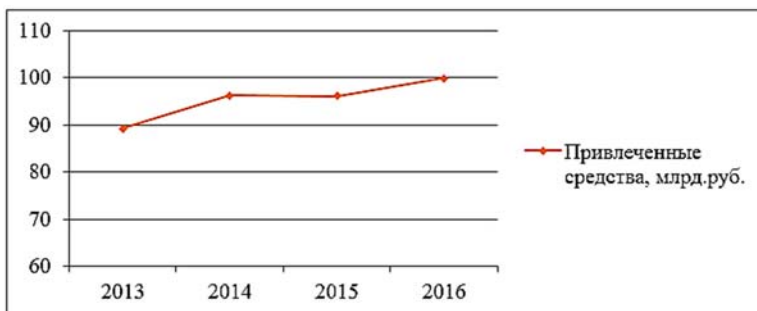


Рис. 1. Динамика привлеченных средств региональных коммерческих банков юга Тюменской области, млрд руб.

За 2016 год рост привлеченных ресурсов региональных кредитных организаций составил 3,3% (снижение на 0,1% за 2015г., рост на 7,25% за 2014г.) В целом темпы роста объема привлеченных средств замедлились. По сравнению с 2013 г. объем привлеченных денежных средств за 2016 г. увеличился на 11,78%.

За 2016 год собственные средства коммерческих банков юга Тюменской области увеличились на 5,61%. В целом за анализируемый период объем собственных средств региональных банков увеличился на 18,06%.

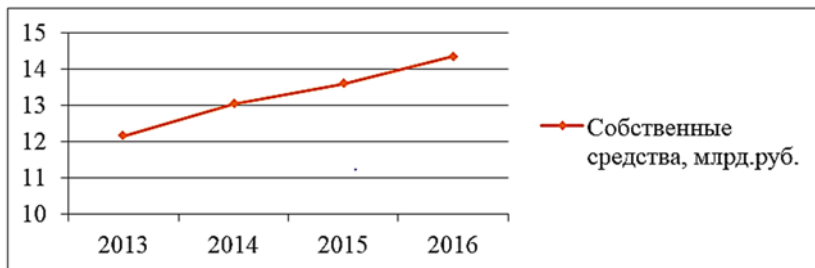


Рис. 2. Динамика собственных средств (капитала) региональных банков юга Тюменской области, млрд руб.

Сохранение темпов роста собственных средств банка обусловлено необходимостью соблюдения требований Центрального Банка к расчету норматива Н1 согласно документа Базеля III.

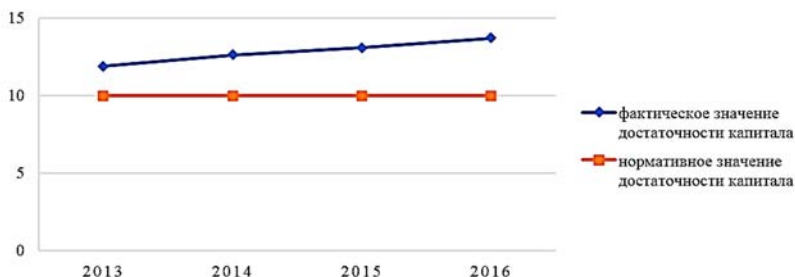


Рис. 3. Динамика достаточности капитала региональных коммерческих банков Тюменской области

Фактическое значение достаточности капитала в 2016 году превышает нормативное на 3,7п.п. Соблюдение обязательных нормативов определяют возможность кредитных организаций осуществлять активные операции.

В отличие от собственного капитала, привлеченные средства не просто создают условия для ведения банковской деятельности, а представляют собой источник ресурсов для проведения активных операций.

Для исследования связи между привлеченными во вклады средств населения и предоставленными организациям кредитам проведен корреляционный анализ данных показателей.

Таблица 2

Анализ взаимосвязи привлеченных средств физических лиц и чистой ссудной задолженностью, млн руб.

Показатель	2013	2014	2015	2016
Вклады (депозиты) физических лиц	45,69	53,27	63,37	68,22
Чистая ссудная задолженность	77,46	74,93	78,64	81,07
Коэффициент корреляции	0,72			

Источник: [5].

Рассчитанный коэффициент корреляции показывает высокую зависимость между привлеченными средствами физических лиц и чистой ссудной задолженностью региональных коммерческих банков юга Тюменской области.

Перейдем непосредственно к оценке кредитно-инвестиционного потенциала региональных коммерческих банков Тюменской области, используя данные таблицы 3.

Кредитно-инвестиционный потенциал можно оценить по формуле1 [3]:

$$\text{КИП} = \text{СС} + \text{ПС} - \text{ИА} - \text{ОР} - \text{ОССВ}, \quad (1)$$

где Кип – кредитно-инвестиционный потенциал кредитных организаций;

СС – собственные средства кредитных организаций;

ПС – привлеченные средства кредитных организаций;

ИА – имобилизованные активы;

ОР – обязательные резервы кредитных организаций;

ОССВ – страховые взносы кредитных организаций в фонд обязательного страхования вкладов.

Таблица 3

Кредитно-инвестиционный потенциал региональных банков Тюменской области, млрд руб.

Показатель	2013	2014	2015	2016
Собственные средства	12,16	13,03	13,59	14,35
Привлеченные средства	89,25	96,23	96,12	99,86
Имобилизованные активы	4,19	4,31	4,32	3,90
Обязательные резервы	0,75	0,83	0,56	0,74
Страховые взносы в фонд обязательного страхования вкладов	0,05	0,05	0,06	0,07
Кредитно-инвестиционный потенциал	96,42	104,06	104,77	109,50

Кредитно-инвестиционный потенциал региональных банков Тюменской области за период с 1.01.2013 по 1.01.2017 гг. увеличился на 13,08 млрд руб. или на 13,6%. Его рост сопровождался увеличением объемов кредитования организаций (4,7% за период).

Доля кредитов, предоставленных организациям сократилась с 80,3% до 74% от всего кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих

банков. Это обусловлено как конкуренцией с крупными частными и государственными банками. К тому же, не все средства, выделяемые банками для реализации инвестиций, расходуются на осуществление капиталовложений, они также предусматривают приобретение сырья, материалов, выплату зарплат на ранней стадии реализации инвестиционного проекта и т. д. [2, с. 77].

В Тюменской области создана система стимулирования инвестиционной активности – областным законодательством определен широкий перечень финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки держателей инвестиционных проектов.

Покрытие ресурсами региональных коммерческих банков инвестиций в основной капитал Тюменской области представлено на рисунке 4.

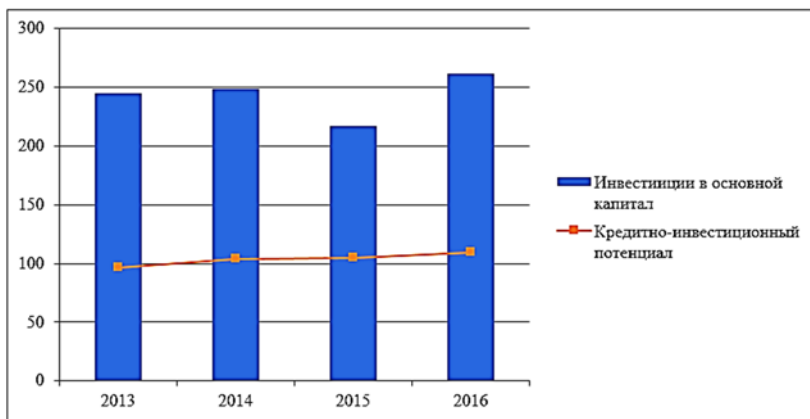


Рис. 4. Кредитно-инвестиционный потенциал региональных КО и инвестиции в основной капитал Тюменской области

В результате анализа кредитно-инвестиционного потенциала региональных коммерческих банков можно сделать вывод о том, что региональные коммерческие банки Тюменской области в настоящее время имеют недостаточный объем ресурсов для удовлетворения потребностей организаций в инвестициях. Для расширения объемов кредитования необходимо увеличение ресурсной базы банков, либо повышение инвестиционной привлекательности кредитования за счет снижения рисков с помощью различных механизмов. Важно в целом повышать привлекательность банковского бизнеса для инвесторов.

Кредитно-инвестиционные операции банков относятся к основным видам активных операций, обеспечивающих формирование наибольшей суммы доходов. Однако они связаны с большим количеством различных рисков, которые могут привести не только к потере прибыли, но и основной суммы кредитно-инвестиционных ресурсов, а также частично уменьшить объемы собственного капитала.

Список литературы

1. Бабурина Н.А. Кредитно-инвестиционный потенциал банка: понятие и элементы / Н.А. Бабурина // Вестник ТюмГУ. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2006. – №3. – С. 208–210.
2. Бабурина Н.А. Эффективность кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бабурина Наталья Алексеевна. – Тюмень, 2007. – 224 с.
3. Булгакова Л.Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов // Банковское дело. – 2013. – №1. – С. 45–51.
4. Егорова Н.Е. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учеб.-практ. пособие / Н.Е. Егорова, А.М. Смулов. – М.: Дело, 2002. – 456 с.
5. Мазикова Е.В. Формирование кредитно-инвестиционного потенциала региональных коммерческих банков Тюменской области / Е.В. Мазикова, М.З. Мгвделадзе // Проблемы устойчивого развития российских регионов. – 2014. – С. 100–103.
6. Центральный Банк РФ – Информация по кредитным организациям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Прилепина Кристина Александровна
магистрант
ФГБОУ ВО «Российский государственный
аграрный университет —
МСХА им. К.А. Тимирязева»
г. Москва

DOI 10.21661/r-461545

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ДОБРОВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД»

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты дебиторской задолженности. На примере исследуемой организации дан анализ дебиторской задолженности и пути снижения дебиторской задолженности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, дебиторская задолженность, платежеспособность.

Реализация товаров и услуг без предварительной оплаты стало в наше время обычным явлением. Товарный кредит — это спутник рыночной экономики и один из мощных способов неценовой конкуренции. Естественным следствием товарного кредита является дебиторская задолженность. Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах:

- 1) как средство погашения кредиторской задолженности;
- 2) как часть продукции, проданной покупателем, но еще не оплаченной;
- 3) как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Дебиторская задолженность — это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан, являющихся их должниками (дебиторами). Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. Дебитор, должник — одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами. В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав. Право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Стоит отметить, что на сегодняшний день практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- 1) для организации — должника — это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;

2) для организации – кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Предприятия и организации не могут отказаться от коммерческого кредитования своих покупателей с целью сохранения объемов продаж. Все это обуславливает актуальность поиска эффективных форм и методов пополнения оборотных средств для снижения потерь, связанных с неплатежами предприятий, и показывает, что проблема улучшения эффективности управления системой расчетов является одной из первоочередных. Дебиторская задолженность является высоколиквидным активом компании, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной дебиторской задолженности негативно сказывается на финансовой устойчивости компании.

В странах со стабильной экономической системой, низким уровнем инфляции увеличение дебиторской задолженности часто расценивается как наращивание оборота и не считается тревожным сигналом. В России же в условиях повышенной инфляции и нестабильности экономики такое положение может быть очень опасным, так как ведет к повышению финансовых рисков и, как следствие, к финансовой неустойчивости организации. Поэтому, актуальность заявленной тематики состоит в формировании такой концепции развития предприятия, при которой финансовое его состояние будет обладать наибольшей устойчивостью.

Цель статьи – исследование путей снижения и разработка мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженности на предприятии ООО «Добровский хлебозавод».

Таблица 1

Состав и структура оборотных активов

Показатели	Код строки по балансу	Сумма, тыс. руб.			Изменение (2015 г. к 2014 г.), (+, -)		Удельный вес в оборотных активах, %		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	тыс. руб.	%	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборотные активы, всего	1200	11 950	9 202	13 863	+ 4 661	+ 50,7	100,00	100,00	100,00
в том числе: запасы	1210	9 500	8 109	12 578	+ 4 669	+ 55,1	79,5	88,1	90,7
дебиторская задолженность	1230	2 172	851	1 222	+ 371	+ 43,6	18,2	9,2	8,8
финансовые вложения	1240	24	24	24	–	–	0,2	0,26	0,17
денежные средства и эквиваленты	1250	254	218	39	– 179	– 17,9	2,1	2,4	0,28

Оборотные средства являются наиболее мобильной частью имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования – одно из главных условий успешной деятельности и стабильности финансового состояния предприятия. Стоимость оборотных активов возросла в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 50,7%, что свидетельствует о расширении деятельности предприятия. Из них возросла в 2015 г. стоимость запасов на 55,1%, это показывает о наращивании производственного потенциала предприятия, а также защите денежных средств от обесценивания под воздействием инфляции. Также произошло увеличение удельного веса запасов, которые стали занимать в 2015 г. 90,7% по сравнению с 2014 г. 88,1% в общей стоимости оборотных активов, это показывает о неэффективном управлении запасами, вследствие чего значительная часть капитала замораживается на длительное время в запасах, замедляется его оборачиваемость. Это привело к снижению деловой активности предприятия.

Стоимость дебиторской задолженности возросла в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 43,6%, что свидетельствует об увеличении объема продаж, неплатежеспособности части покупателей или неосмотрительной кредитной политике по отношению к некоторым покупателям. Анализ динамики денежных средств и эквивалентов показал, что в 2015 г. произошло снижение на 17,9%.

Следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции.

Таблица 2

Динамика показателей финансовой устойчивости

<i>Показатели</i>	<i>Значение показателя</i>	<i>Рациональные значения</i>	<i>2013 г.</i>	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>Изменение 2015 г. к 2013 г. (+, -)</i>	<i>Изменение 2015 г. к 2014 г. (+, -)</i>
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент автономии	Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов	$K_a \geq 0,5$	0,24	0,36	0,47	+ 0,12	+ 0,11
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	Коэффициент показывает, сколько заемных средств приходится на рубль собственных средств	$K_{zc} < 1,0$	3,14	1,8	1,14	- 1,34	- 0,66

Коэффициент маневренности	Коэффициент характеризует, какую долю занимает собственный капитал, инвестированный в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала организации	$K_m \geq 0,5$	– 1,08	– 0,6	0,02	+ 0,48	+ 0,62
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности	$K_{oc} > 0,3$	– 0,52	– 0,5	0,02	+ 0,02	+ 0,52
Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия	Коэффициент определяет сферу деятельности предприятия	$K_{pa} \geq 0,5$	0,5	0,57	0,46	+ 0,07	– 0,11

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если не менее 50% финансовых ресурсов покрывается его собственными ресурсами ($K_a \geq 0,5$). В рассматриваемом случае предприятия происходит увеличение коэффициента автономии, что указывает на положительную тенденцию достижения финансовой независимости и его значение в 2015 г. составило 0,47, которое совсем близко к рациональному значению. Динамика коэффициентов маневренности, коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента обеспеченности собствен-

ными средствами свидетельствует о том, что предприятие имеет значительное превышение заемных средств над собственными источниками финансирования оборотных средств. В 2015 г. эти показатели улучшились, поэтому их использование в перспективе может способствовать повышению финансовой устойчивости.

Предприятие, занятое производственной деятельностью, имеет, как правило, коэффициент реальных активов более 0,5 или 50%, что и подтверждает рассчитанный коэффициент реальных активов сферу деятельности предприятия за 2013–2015 года.

Таблица 3

Показатели платежеспособности и ликвидности

<i>Показатели</i>	<i>Номер строки</i>	<i>Код строки</i>	<i>2013 г.</i>	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>Изменение 2015 г. к 2014 г. (+, –)</i>
Кратковременные долговые обязательства, тыс. руб.	01	1500	6 200	2 899	4 495	+ 1 596
Денежные средства и кратковременные финансовые вложения, тыс. руб.	02	1240+ 1250	278	242	63	– 179
Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы, тыс. руб.	03	1230+ 1260	2 172	851	1 222	+ 371
Запасы (материальные оборотные средства), тыс. руб.	04	1210	9 500	8 109	11 644	+ 3535
Коэффициент абсолютной ликвидности, (стр. 02 : стр. 01)	05	x	0,04	0,08	0,01	– 0,07
Коэффициент быстрой ликвидности, (стр. 02 + стр. 03) : стр. 01	06	x	0,4	0,38	0,29	– 0,09
Коэффициент текущей ликвидности, (стр. 02 + стр. 03 + стр. 04) : стр. 01	07	x	1,93	3,17	2,88	– 0,29

Коэффициенты ликвидности отражают способность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства легко реализуемыми активами. Показатель платежеспособности показывает независимость предприятия от внешних источников финансирования своей деятельности. Общее сни-

жение денежных средств и запасов, а также увеличение уровня дебиторской задолженности и кратковременных долговых обязательств способствовало снижению ликвидности наиболее ликвидных активов предприятия. Об этом свидетельствует повышение величины коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности.

В условиях увеличения кратковременных долговых обязательств на 55% и увеличения медленно реализуемых активов, в основном запасов, привели к снижению коэффициента текущей ликвидности с 3,17 в 2014 г. до 2,88 в 2015 г. Это свидетельствует о том, что предприятие все равно имеет запас платежеспособности по сравнению с установленным нормативом – 2, что позволяет считать предприятие благополучным и независимым от внешних источников финансирования своей деятельности.

По результатам анализа состава, структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его дебиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Тем не менее, динамика роста дебиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

Динамика и состав дебиторской задолженности свидетельствует о том, что поставщики предприятия, получая вовремя его продукцию, задерживают ее оплату. Это создает препятствия для погашения его собственных обязательств. Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия – это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простой вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Для полноценного и продуктивного функционирования деятельности ООО «Добровский хлебозавод» необходимо:

1. Своевременно производить анализ состава и структуры дебиторской задолженности по конкретным покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. Данные о сроках образования (погашения) задолженности должны быть регулярными и оперативными.

2. Постоянно следить за соотношением дебиторской задолженности, так как значительное увеличение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой неустойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

3. Контролировать оборачиваемость дебиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому желательно расширить систему авансовых платежей.

Основные мероприятия по снижению объемов дебиторской задолженности, которые позволят ускорить оборот ресурсов предприятия:

1. Необходимо решать задачу не только снижения дебиторской задолженности, но и ее сбалансированности с кредиторской. Значительное пре-

вышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а также может привести к техническому банкротству. Это связано с отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью погасить вовремя задолженность перед кредиторами.

2. Для обеспечения максимизации притока денежных средств предприятию следует использовать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты. При этом возможны различные варианты: от предоплаты или использования механизма взаимозачетов до передачи на реализацию и банковской гарантии.

3. Целесообразно проведение предварительного изучения платежеспособности и надежности партнера, его кредитной истории, особенно при заключении крупных контрактов.

4. Поиск совместных решений по предотвращению нарушений условий контрактов в части платежей есть наиболее рациональный и цивилизованный путь упреждения просроченной задолженности. Таким образом, деловые партнерские отношения и сотрудничество продавца с покупателем способны обеспечить наиболее быстрое и эффективное решение проблем и сокращения просроченной задолженности.

5. Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям; выявлять степени риска появления недобросовестных неплательщиков путем расчета резерва по сомнительным долгам.

6. Использование вексельных форм расчетов.

7. Спонтанное финансирование (система скидок покупателям за сокращение сроков расчёта).

Политика управления дебиторской задолженностью является частью общей политики предприятия в области управления оборотными средствами, и заключается она в оптимизации общего размера данного вида задолженности и обеспечении своевременного ее взыскания. Поэтому управление дебиторской задолженностью требуется осуществлять на всех этапах взаимодействия с контрагентами, как на стадии проведения преддоговорных процедур, так и до фактического исполнения определенных в договоре обязательств.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2011. – 284 с.
3. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2011. – 785 с.
4. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2011. – 208 с.
5. Зимин Н.Е. Диагностика финансового состояния предприятия: Учебное пособие / Н.Е. Зимин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «УМЦ «Триада», 2013. – 238 с.

Сысоева Елена Васильевна

канд. экон. наук, доцент

Одинцовский филиал

ФГАОУ ВО «Московский государственный

институт международных отношений

(университет) МИД России»

г. Одинцово, Московская область

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в статье рассматривается одна из главных экономических категорий организации – оборотные средства и оборотные активы. Прослеживаются основные функции и значение оборотных средств с конца 20-х годов ХХI века. Дается разграничение понятий «оборотные фонды» и «оборотные средства». Выделяются общие признаки и различия в составе элементов оборотных средств и оборотных активов из имущества организации. Представлена характеристика, структура, специфика управления оборотными активами организации.*

***Ключевые слова:** оборотные средства, оборотные активы, оборотный капитал, оборотные фонды, краткосрочные финансовые вложения, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, расходы будущих периодов.*

В экономической науке оборотные средства – одна из самых сложных экономических категорий. Этим объясняется наличие множества концепций ее качественного содержания на разных этапах исторического развития общества.

Понятие оборотные средства встречается в экономической литературе примерно с начала прошлого века. Понимание сущности и функций оборотных средств было в то время единообразным. Основной функцией признавалось расчетно-платежное обслуживание кругооборота средств, финансирование текущих затрат предприятий. В состав оборотных средств включали денежные суммы, необходимые на покупку материалов, сырья, на заработную плату производственному и административному персоналу, на уплату налогов и других расходов предприятия, оплаченных в текущем периоде.

Примерно к концу 20-х – началу 30-х годов ХХI века натуральные показатели начали превалировать над стоимостными при анализе деятельности предприятия. В результате исходная и конечная фазы движения оборотных средств – платежи потеряли изначальное первостепенное значение и отошли на второй план, а запасы сырья, материалов и готовой продукции, заделы незавершенного производства в натуральном выражении, то есть, по сути, промежуточные звенья, приобрели первоочередное значение и представлялись главным содержанием этой экономической категории [2].

Современная экономическая терминология содержит следующие понятия, которые часто используются как синонимы, но включают смысловые особенности: оборотный капитал, оборотные фонды, оборотные средства, оборотные активы, текущие активы, мобильные активы.

Разграничим эти понятия.

Оборотные фонды – это часть производственных фондов, которая целиком потребляется в каждом производственном цикле, сразу и полностью переносит свою стоимость на создаваемую продукцию и в процессе производства меняет натуральную форму [5].

Вещественным содержанием оборотных фондов являются предметы труда. В процессе производства они превращаются в готовую продукцию, составляя ее материальную основу. Оборотные фонды охватывают движение предметов труда от момента поступления на склад организации до превращения их в готовую продукцию и перехода в сферу обращения. В связи с тем, что выпуск продукции идет непрерывно, в сфере производства постоянно функционирует определенная часть оборотных фондов, находящихся на различных стадиях кругооборота.

Оборотные средства – это авансируемая в денежной форме стоимость для планомерного образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, достаточных для организации непрерывного процесса производства и обращения [3].

Оборотные средства выступают одновременно и как ресурсы, размещаемые в активах организации, и как совокупность источников формирования ресурсов.

Оборотные средства – это не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития организации (системы) в заданном направлении. Будущая экономическая выгода, заключенная в оборотных средствах – это потенциал, который войдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или их эквивалентов [1]. Потенциал может быть производительным, то есть являться частью операционной деятельности организации, или принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты.

Степень реализации возможностей ресурсного потенциала в целом и оборотных средств в частности выражается в результатах деятельности организации. Оборотные средства, как и любой другой вид ресурсов, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Одни и те же ресурсы могут быть использованы по-разному. Следовательно, актуальной задачей является эффективное управление экономическими ресурсами на основе полной, достоверной и адекватной информационной базы.

При переходе от планово-административной экономики к рыночной отечественные экономисты получили возможность изучить и использовать накопленный западными экономистами опыт и наработки. Рыночная система экономики, реформирование отечественной системы учета и отчетности с целью приближения ее к международным стандартам обусловило появление таких терминов, как «текущие активы», «оборотные активы».

Имеется общий признак, по которому производится выделение оборотных средств и оборотных активов из имущества предприятия. Таким признаком является временной период, в течение которого функционирует данный вид средств. Для экономической школы этот период заключается во времени перенесения стоимости средств на готовый продукт или времени их полного потребления в процессе производства. Современные авторы под периодом функционирования понимают время, в течение которого средства могут быть обращены в денежные средства.

Проанализировав состав элементов оборотных средств и оборотных активов, можно сделать вывод о существовании одного основного различия между ними – отсутствие среди элементов, выделяемых советской

экономической школой, элемента «краткосрочные финансовые вложения». Объясняется этот факт, по-видимому, тем, что данная экономическая категории в плановой экономике отсутствовала, так как не существовало на тот момент понятия краткосрочных вложений с целью получения выгоды, поэтому краткосрочные инвестиции и не могли войти в состав оборотных средств. В бухгалтерском балансе совокупность оборотных средств представлена в разделе «Оборотные активы» [4].

Что такое оборотные активы в бухгалтерском балансе.

В активной части бухгалтерского баланса отображается имущество компании, к которому причисляются внеоборотные и оборотные активы. Вторая группа – оборотные активы – подразумевает под собой материальные ценности, непосредственно используемые для осуществления производственного процесса, а также находящиеся в сфере обращения. Применение оборотных активов предполагает прохождение ими трех стадий одного процесса, при котором активы меняют свое экономическое выражение:

1. Денежная стадия, предполагающая превращение наличных и безналичных денежных средств в производственные резервы.
2. Производственная стадия, характеризующаяся как процесс изменения качественных характеристик оборотных средств и переноса их стоимости на производимую продукцию. Употребление оборотных активов в производстве является однократным, то есть они вводятся в технологический процесс единожды.
3. Товарная стадия, предполагающая обращение готовой продукции в сфере реализации.

Анализ оборотных активов, отображаемых в бухбалансе, позволяет выявить обеспеченность производственного цикла необходимыми ресурсами, на основе которой выстраивается политика формирования оборотных средств предприятия по группам. Грамотная оптимизация состава и структуры данного вида активов предполагает наличие высоколиквидного имущества, которое может быть использовано в производственной деятельности либо переведено в денежную форму.

Занесение информации об оборотных активах в баланс – это процесс, который предполагает разделение всех активов данного вида по определенным элементным группам. Данные группы имеют общий критерий: входящие в них активы используются (или погашаются) в течение 12 месяцев или же в течение одного технологического цикла (когда он осуществляется за период более одного года). Кроме того, оборотные активы, как правило, характеризуются высокой степенью ликвидности, то есть способностью в течение непродолжительного промежутка времени превращаться в денежные средства.

Для фиксации стоимости оборотных активов в бухбалансе используется специальный раздел «Оборотные активы». При этом каждая их группа имеет собственную строку – начиная с 1210 и заканчивая 1260. Общая величина оборотных активов компании отображается по строке 1200.

Активы – это ресурсы и имущество, контролируемые данной организацией в результате операций и событий, состоявшихся в отчетном или иных прошлых периодах; в будущем они способны обеспечить определенную экономическую выгоду. Экономическая выгода в конечном итоге заключается в поступлении денежных средств или их эквивалентов, либо в способности заменить их [6].

Таким образом, относительно процессов анализа и управления оборотными средствами целесообразно применение термина «оборотные активы», объединяющего категории «оборотные фонды» и «оборотные

средства» и учитывающую специфику рассматриваемой части имущества хозяйствующих субъектов.

Оборотные активы – элемент ресурсного потенциала, контролируемый организацией и предназначенный для обеспечения непрерывного и планового процесса хозяйственной деятельности, потребляемый однократно с целью обеспечения определенной экономической выгоды в будущем.

В определении оборотных активов закреплена материально-вещественная и нематериальная форма оборотных средств, их принадлежность предприятию, отражена их связь с капиталом и с активом бухгалтерского баланса, выявлены основные характеристики, отличающие активы от прочих видов имущества предприятия.

Таким образом, специалисты в практической деятельности все чаще используют категорию «оборотные активы», причем преимущественно в управленческом аспекте, когда приоритетными являются не вопросы применения того или иного понятия, а процесс организации функционирования оборотных производственных фондов и фондов обращения либо их отдельных элементов, оценка его результата. Общим в структуре оборотных активов различных отраслей промышленности является преобладание средств, размещенных в сфере производства [9].

Управление оборотными активами необходимо рассматривать с позиции взаимозависимости его структурных элементов. При таком целостном подходе к этому явлению возможно достижение эффективного управления оборотными активами. Снижение только уровня материально-производственных запасов позволяет сформировать почти в каждой организации оптимальную структуру оборотных активов, выявить и задействовать имеющиеся резервы – снизить долю ненужных и пролеживающих материальных ресурсов в запасах. Поэтому в процессе управления оборотными активами можно выделить категорию оборотных производственных активов, которые состоят из [7]:

- производственных запасов, включающих сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, используемые при производстве продукции;

- незавершенного производства;

- готовой продукции;

- расходов будущих периодов.

Политика управления оборотными производственными активами представляет собой часть общей политики управления оборотными активами организации, заключающейся в оптимизации общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечении эффективного контроля за их движением.

Грамотное управление оборотными производственными активами позволяет снизить продолжительность операционного цикла, уменьшить текущие затраты на хранение запасов, высвободить из хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы.

Список литературы

1. Абдукаримов И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа / И.Т. Абдукаримов, Н.В. Тен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №5–6. – С. 11–21.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2011. – 224 с.
3. Бутрин А.Г. Управление оборотными средствами в цепи поставок промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, А.И. Ковалев // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №3. – С. 52–57.

4. Веретенникова О.Б. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов / О.Б. Веретенникова, О.А. Лаенко // Управленец. – 2011. – №11–12. – С. 52–55.
5. Веретенникова О.Б. Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация / О.Б. Веретенникова, О.А. Лаенко // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2012. – №2. – С. 178–183.
6. Глазунов М.И. Концепция собственных оборотных средств // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №11. – С. 61–67.
7. Грачева М.Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего капитала // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №6. – С. 133–138.
8. Данилин В.Н. О новой концепции воспроизводства оборотного капитала в современных условиях хозяйствования / В.Н. Данилин, Е.И. Данилина // Проблемы современной экономики. – 2012. – №1. – С. 43–46.
9. Зобова Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №11. – С. 83–87.

Сысоева Елена Васильевна

канд. экон. наук, доцент

Одинцовский филиал

ФГАОУ ВО «Московский государственный институт
международных отношений (университет) МИД России»
г. Одинцово, Московская область

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ АКТИВОВ

Аннотация: в статье рассматривается роль и значение прогнозирования управленческого цикла. Выявляется значение, сущность, принципы, методика, технология планирования в организации. Представлена блок-схема процесса формирования прогноза, стратегии, тактики и оперативного плана организации. Рассматривается процесс прогнозирования величины оборотных производственных активов на примере объема продаж. Раскрывается процесс применения нейронных сетей в количественном методе прогнозирования готовой продукции.

Ключевые слова: планирование, прогнозирование, оперативный план, нейронные сети, вход сети, выход сети.

Прогнозирование в управленческом цикле предшествует планированию и ставит своей задачей научное предвидение развития деятельности организации, а также поиск решений, которые обеспечивают это развитие в оптимальном режиме.

Прогнозирование позволяет путем аналитических обоснований планировать деятельность организации более эффективно, оценивать целесообразность принятия отдельных управленческих решений, предупреждать негативное влияние факторов и их последствия. План и прогноз представляют взаимодополняющие процессы функции планирования в менеджменте. Знание сущности, принципов, методик и технологий планирования позволяет сформировать концепцию «прогноз – стратегия – тактика – оперативный план» (рис. 1) [1].

Подход, представленный на рисунке 1, рассматривает долгосрочное прогнозирование. Прогнозирование также можно осуществлять и в среднесрочном, и в краткосрочном периодах.

Объектом планирования и прогнозирования может быть организация или ее основные виды деятельности, а предметом – используемые ресурсы. Существуют различные классификации ресурсов, одна из которых рассматривает оборотные средства как основной вид ресурсов организации.

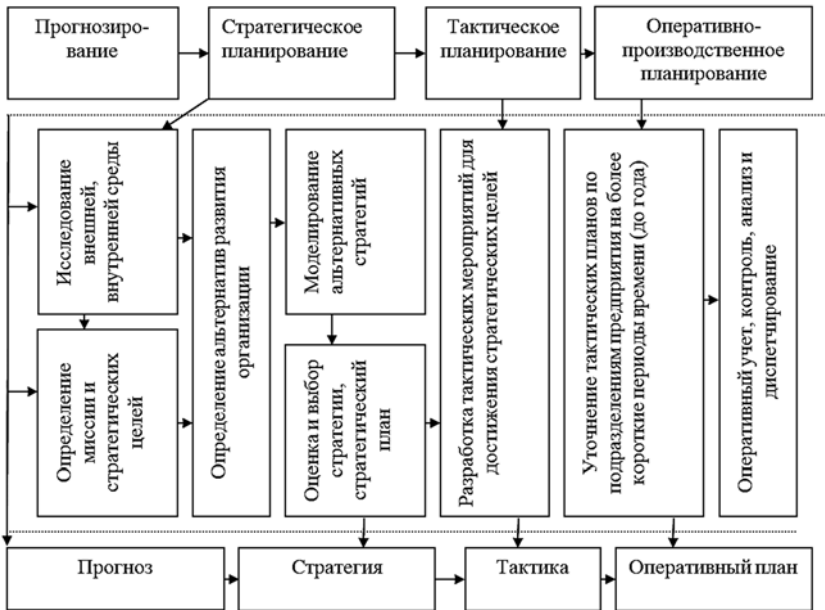


Рис. 1. Процесс формирования прогноза, стратегии, тактики и оперативного плана организации

Установлено, что современная экономическая терминология содержит понятия, которые часто используются как синонимы, но включают смысловые особенности: оборотные фонды, оборотные средства, оборотные активы [3]. Нами осуществлено разграничение этих понятий. Относительно процессов анализа и управления оборотными средствами целесообразно применение термина «оборотные активы», объединяющего категории «оборотные фонды» и «оборотные средства» и учитывающего специфику рассматриваемой части имущества хозяйствующих субъектов.

Оборотные активы – элемент ресурсного потенциала, контролируемый организацией и предназначенный для обеспечения непрерывного и планомерного процесса хозяйственной деятельности, потребляемый однократно с целью обеспечения определенной экономической выгоды в будущем [4].

Состав и структура оборотных активов не одинаковы в различных отраслях и подотраслях экономики. Они определяются многими факторами производственного, экономического и организационного порядка. Общим в структуре оборотных активов различных отраслей промышленности является преобладание средств, размещенных в сфере производства.

Управление оборотными активами необходимо рассматривать с позиции взаимозависимости его структурных элементов. При таком целостном подходе к этому явлению возможно достижение эффективного

управления оборотными активами. Снижение только уровней материально-производственных запасов позволяет сформировать почти в каждой организации оптимальную структуру оборотных активов, выявить и задействовать имеющиеся резервы – снизить долю ненужных и пролеживающих материальных ресурсов в запасах [2].

Грамотное управление производственными запасами позволит снизить продолжительность операционного цикла, уменьшить текущие затраты на хранение запасов, высвободить из хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы.

В процессе управления оборотными активами можно выделить категорию оборотных производственных активов, которые состоят из [6]:

- производственных запасов, включающих сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, используемые при производстве продукции;
- незавершенного производства;
- готовой продукции;
- расходов будущих периодов.

Установлено, что для эффективного функционирования организации оборотными производственными активами необходимо управлять; начальными этапами этого процесса являются планирование, в том числе и прогнозирование.

Рассмотрим процесс прогнозирования величины оборотных производственных активов на примере готовой продукции, в качестве которой в данном случае будем рассматривать реализованную продукцию (стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателем). Другими словами, – объем продаж.

Существуют различные методы прогнозирования объема продаж. На практике чаще всего применяются следующие разновидности методов и моделей [8]:

- метод экспертных оценок;
- методы прогнозной экстраполяции;
- прогнозирование по портфелю заказов;
- экономическое моделирование.

В настоящее время перспективным количественным методом прогнозирования готовой продукции являются нейронные сети.

Самый простой вариант применения искусственных нейронных сетей в задачах бизнес – прогнозирования – использование обычного персептрона с одним, двумя, или (в крайнем случае) тремя скрытыми слоями. Нейронные сети состоят из большого числа связанных между собой однотипных элементов – нейронов [5]. В основе конструкции каждого нейрона – сумма входных величин с определенным коэффициентом, итоговое значение которой с помощью функции активации приводят к интервалу от 0 до 1.

Первый слой нейронов сети обрабатывает входные сигналы, следующий – показатели предыдущего уровня и так до тех пор, пока последний нейрон не выдаст итоговый показатель. Нейронная сеть обучается путем установления связи между входами и выходами. При построении сети необходимо определить количество входных и выходных нейронов, равные соответственно числу типов входных данных и числу ожидаемых ответов. Необходимо также определить число внутренних слоев и число внутренних нейронов.

Изменяя коэффициенты входных величин, сеть стремится максимально приблизить выходной сигнал к известному результату. При этом на входы нейронной сети обычно подается набор параметров, на основе которого (по мнению эксперта) можно успешно прогнозировать. Выходом обычно является прогноз сети на будущий момент времени [5].

Сложность прогнозирования объема продаж продукции, рассматриваемой в нашем примере, вызвана тем, что динамика продаж этой продукции в организации чрезвычайно сложна и плохо поддается формализации (имеет сезонный характер). Анализ показал неприемлемость применения метода экстраполяции тренда для прогнозирования объема продаж исследуемой продукции, поскольку величина достоверности подбора функции недопустимо мала.

Получить прогноз в этом случае можно с помощью нейронных сетей.

Для построения нейронной сети в качестве основных входных признаков были выбраны [5]:

1. Объем продаж (t), т.р. (так как нейронная сеть должна обучиться на примере поведения его динамики).

2. Цена единицы продукции, т.р. (объем продаж исследуемой продукции зависит главным образом от размера цены. В проведенном исследовании все цены были приведены к сопоставимому виду).

3. Период (месяц) (наблюдается определенная цикличность в динамике продаж организации и ввод этого показателя в нейронную сеть позволит ей учесть сезонность спроса на исследуемую продукцию).

В качестве выхода сети будет использоваться объем продаж ($t+1$), т.р. Все входящие данные необходимы при построении нейронной модели для выявления влияния на итоговый результат (объем продаж), получаемый в таком же по названию месяце, но уже следующего года. Сдвиг идет на 12 месяцев (год). Для того чтобы получить прогноз объема продаж на год вперед на определенный месяц, необходимо оперативно вводить данные за предыдущий год, например, 2016 год помесечно.

В результате на основе последовательного прогнозирования объема продаж по месяцам будет сформирован прогноз продаж продукции на 2017 г.

Таким образом, нейронная сеть может помочь в построении зависимости адекватной существующим тенденциям. Линия объема продаж, прогноз как бы сливается с историческим прошлым воедино. Использование сети позволило выявить определенную сезонность и учесть ее в прогнозе.

Список литературы

1. Батурина Н.А. Исследование отдельных аспектов оценки показателей рентабельности оборотных активов хозяйствующего субъекта // Справочник экономиста. – 2009. – №3. – Б.м.
2. Батурина Н. А. Динамический анализ структуры оборотных активов хозяйствующего субъекта // Справочник экономиста. – 2009. – №5. – Б.м. – С. 14–18.
3. Финансы: Учебник / Ред. В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2009. – 640 с.
4. Ковалева В.Д. Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. – М.: Кнорус, 2009. – 280 с.
5. Пауков Д. Прогнозирование с помощью искусственных нейронных сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://paukoff.fromru.com/neuro/wneuro/index.html>
6. Сироткин С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник для вузов / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 351 с.
7. Банк В.Р. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2009. – 352 с.
8. Клишевич Н.Б. Финансы организации: менеджмент и анализ: Учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Кнорус, 2009. – 304 с.

Толпекина Анастасия Сергеевна
стажер
КГБУЗ «Госпиталь для ветеранов войн»
г. Владивосток, Приморский край

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация: *вопросы организации эффективного внутреннего контроля использования имущества бюджетными учреждениями волнуют многих экспертов на протяжении длительного времени. Руководители многих учреждений сталкиваются с проблемами, при которых бухгалтеры допускают ошибки (преднамеренные и непреднамеренные), и приводят к недостатку бюджетных средств и имущества. Нефинансовые активы представляют собой важную часть системы бухгалтерского учета бюджетных учреждений. И для организации их контроля необходимо проводить комплекс мероприятий, направленных на выявление допущенных ошибок. Цель данной работы состоит в определении алгоритма проведения эффективного внутреннего контроля за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях. В статье представлены и подробно описаны основные этапы проведения эффективного внутреннего контроля. Предложенный алгоритм позволит выявлять допущенные ошибки, нецелевое использование бюджетных средств и имущества на ранних стадиях. Также предложенный алгоритм позволит внедрить в дальнейшем предлагаемые меры и предупредить последующие нарушения. Материалы работы могут быть полезны при дальнейшем изучении внутреннего контроля за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях. Также проведение контроля на высоком уровне позволит значительно снизить расходы учреждений бюджетной сферы.*

Ключевые слова: *нефинансовые активы, алгоритм, использование, организация, бюджетные учреждения, проверки, контроль, учредитель, реестр, договор, ошибки, несоответствие, законодательство, неэффективное использование имущества, задачи, внутренний контроль.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время, как отмечается многими исследователями (Ю.А. Васильева [1], М.В. Беспалов [2], В.И. Петрова [3] и др.) все актуальнее становится проблема организации эффективного внутреннего контроля за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях. Не реже одного раза в год претерпевает изменение нормативное регулирование в части бюджетного учета и, как следствие, по контролю за использованием имущества государственных учреждений. Основная проблема заключается в том, что бухгалтеры допускают ошибки (преднамеренные и непреднамеренные). В связи с этим ставится вопрос о тщательной проверке использования имущества учреждения со стороны контроллера и правильностью ведения бухгалтерского учета со стороны учреждения.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель настоящего исследования: выявить проблемы организации контроля за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях и предложить алгоритм проведения эффективного контроля.

Бухгалтерский учет в государственных учреждениях представляет собой сложный процесс систематизации информации о нефинансовых и финансовых активах, обязательствах и финансовом результате, выраженных в денежной форме. Сущность бюджетного учета наиболее полно проявляется в его функциях и конкретных участках учета [4].

Особую важность в бюджетном учете представляют нефинансовые активы в виде основных средств, произведенных и нематериальных активов, амортизации и материальных запасов [5].

Бюджетная деятельность в настоящее время периодически подвергается контролю как внутреннему, так и внешнему.

На сегодняшний день доминирующим подходом к контролю финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений является использование механизмов финансового контроля в виде проверок и ревизий. Как следствие, в ходе проверок выявляются факты нецелевого использования бюджетных средств [6].

Механизм осуществления проверки использования нефинансовых активов бюджетного учреждения заключается в постановке основных вопросов, относящихся к объекту проверки, полноты внесения сведений в реестр государственной или муниципальной собственности. Согласно положениям Гражданского кодекса бюджетные учреждения не могут быть собственниками какого-либо имущества. Все их имущество является государственной или муниципальной собственностью и закрепляется за ними на праве оперативного управления [7].

Основной документ, подтверждающий право собственности субъектов права государственной или муниципальной собственности на отдельные объекты, – соответствующий реестр государственной или муниципальной собственности.

Таким образом, все имущество государственных (муниципальных) учреждений подлежит учету в соответствующем реестре.

Порядок внесения сведений в такой реестр устанавливается собственником (государством):

- порядок внесения сведений в реестр федерального имущества регламентирован Положением об учете федерального имущества, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 16.07.2007 №447 [8];

- органы местного самоуправления ведут реестры муниципального имущества в порядке, установленном Приказом Минэкономразвития РФ от 30.08.2011 №424 [9].

Согласно действующей редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации выделяют две формы контроля: предварительный и последующий.

Предварительный контроль представляет собой комплекс процедур и мероприятий по предупреждению и пресечению ошибок, незаконных действий должностных лиц, которые были допущены при планировании деятельности до начала совершения факта хозяйственной жизни. Комплекс мер позволяет определить целесообразность и правомерность операций.

Текущий (оперативный) контроль представляет собой комплекс мероприятий, направленных на обеспечение соответствия фактов движения нефинансовых активов учреждений нормативно-правовым актам и условиям договоров, корректность их отражения.

Такой вид контроля осуществляется в процессе совершения фактов хозяйственной жизни, на этапе принятия решения по использованию нефинансовых активов, отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций в учете и отчетности в целях своевременного выявления нарушений законодательства.

Выделяют также последующий контроль, к которому относятся ревизия, аудит и инвентаризация. Наиболее эффективными способами проведения внутреннего контроля считаются ревизия и инвентаризация.

В ходе проведения проверки использования нефинансовых активов стоит обратить внимание на полноту и своевременность внесения сведений в реестры в соответствующие сроки.

Для совершенствования системы контроля нефинансовых активов необходимо решить задачу по выявлению комплекса мероприятий, направленных на осуществление контроля нефинансовых активов в бюджетных учреждениях.

Наиболее эффективным контролем нефинансовых активов является внутренний контроль, преследующий предупреждение нарушений законодательства, обеспечение достоверности информации, подготовку и реализацию предложений по повышению экономности и результативности использования имущества учреждения [10]. Тщательный и систематический контроль использования нефинансовых активов бюджетного учреждения позволяет осуществлять мониторинг движения бюджетных средств и имущества на конкретных объектах учета. Проведенный контроль позволяет оценить конкретные результаты финансово-хозяйственной деятельности, выявить допущенные в ходе деятельности ошибки, а также принять меры по устранению последствий.

Важно понимать, что в бюджетном учете внутренний контроль позволяет предупредить нарушения законодательства в будущем. Для этих целей необходимо определить цели и задачи внутреннего контроля, затем выявить комплекс мероприятий, направленных на осуществление тщательного и своевременного контроля.

Ответственность за проведение внутреннего контроля велика, поэтому бюджетному учреждению необходимо иметь финансовый менеджмент высокого уровня, задачами которого станет проверка надлежащего исполнения бюджетного законодательства выявление и предупреждение в будущем ошибок в ведении учета нефинансовых активов [11; 12].

Ориентируясь на контроль за использованием нефинансовых активов в бюджетных учреждениях, необходимо проводить тщательные проверки по регистрации объектов учета в реестре, а также выявлять факты хищений государственного имущества в ходе деятельности (например, при осуществлении государственных закупок).

В бюджетных учреждениях необходимо создавать специализированные подразделения, обязанностью которых будет осуществление внутреннего контроля. Создание подобного рода подразделений позволит обеспечить эффективную реализацию предварительного и текущего кон-

троля, исполнение плана финансово-хозяйственной деятельности, повысить качество реализации учетной политики бюджетного учреждения не только в части нефинансовых активов, но и всего учета в целом, а также позволит обеспечить полноту и достоверность информации, формируемой в целях бухгалтерского учета [13]. Помощь в проведении внутреннего контроля способны оказать непосредственные служащие бухгалтерской службы независимо от того, что данная категория персонала положительно заключении. Однако проводить контрольно-ревизионные мероприятия бухгалтерам не следует. При наличии возможностей руководитель учреждения может возложить обязанности по проведению контрольных мероприятий отдельному подразделению или назначить комиссию, куда войдут работники администрации, бухгалтерии, юридической службы [14].

Основными этапами внутреннего контроля в бюджетном учреждении являются проверка соблюдения законодательства, документооборота, выявление нарушений и принятие мер по устранению нарушений (рисунок 1).

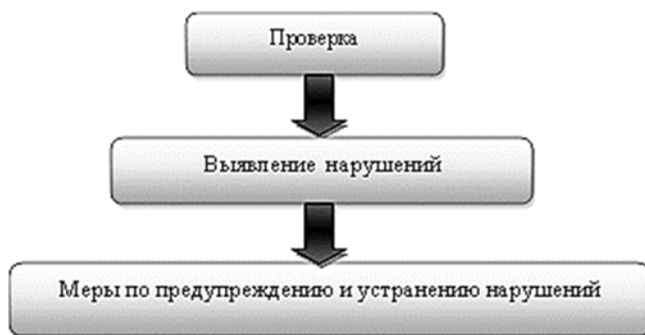


Рис. 1. Этапы проведения внутреннего контроля в бюджетном учреждении

Важную роль в проведении эффективного внутреннего контроля оказывает понимание и знание контроллера основных задач и функций, стоящих перед бухгалтерией, в которые входят соблюдение требований бюджетного законодательства (в части нефинансовых активов – регистрация объектов учета в реестре); точность, полнота, правильность и своевременность составления документов и регистров бухгалтерского учета (то есть правильность соблюдения документооборота); предотвращение возможных ошибок и искажений в учете и отчетности; осуществление контроля за сохранностью имущества [15].

При этом, проведение любой процедуры контроля подразумевает под собой тщательное планирование и выстраивание определенного алгоритма действий, улучшающих результативность проведенной проверки. Для этого необходимо, в первую очередь, выбрать объект контроля, оценить достаточность информации о данном объекте, затем осуществить подбор методов анализа с учетом специфики выбранного объекта учета [16].

Сам процесс проведения контрольного мероприятия включает в себя проверку правильности оформления документации, отражения хозяйственных операций в первичных документах, а также расчеты, связанные с объектом проверки [17].

Процесс проведения контрольного мероприятия включает в себя следующие стадии:

- проверку правильности заполнения первичной документации, расчетов и оформления отчетности;

- на основании полученных в ходе проверки данных осуществление анализа эффективности произведенных учреждением расчетов [18].

Заключительный этап контрольных мероприятия подводит итоги, заключающиеся в анализе и обобщении полученной информации и результатов [19]. Конечной целью данного этапа служит выявление ошибок, допущенных в ходе ведения учета, и причин их возникновения (рисунок 2).

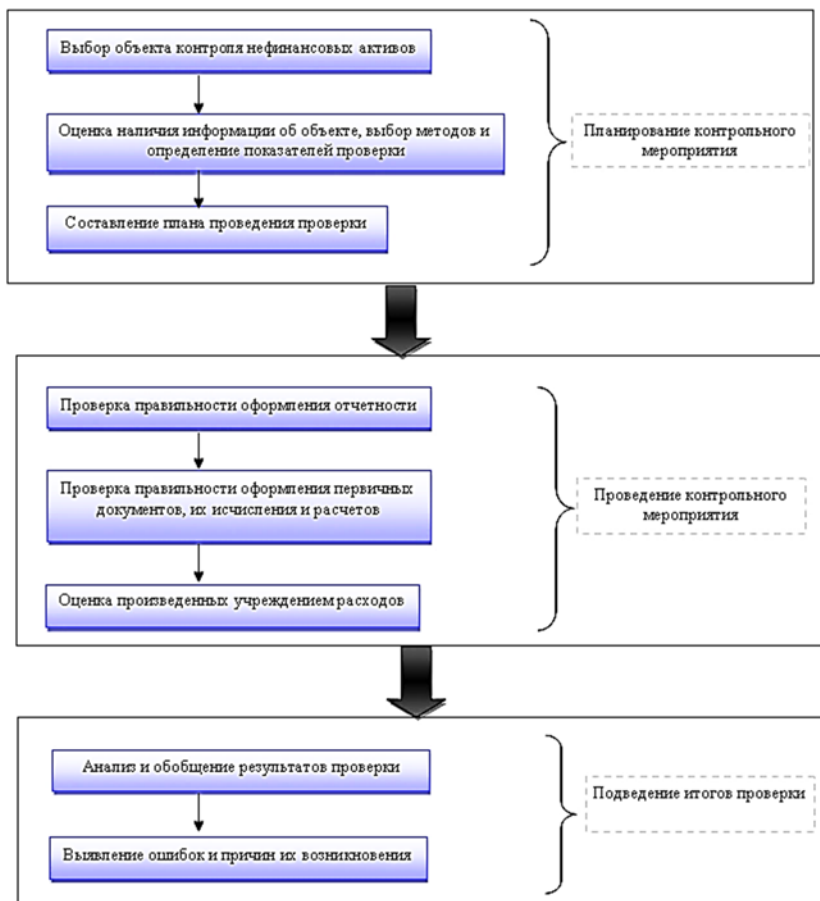


Рис. 2. Алгоритм проведения внутреннего контроля нефинансовых активов бюджетного учреждения

Данный алгоритм проведения внутреннего контроля в бюджетных учреждениях по праву может считаться эффективным, так как охватывает

все стадии, необходимые для точного выявления ошибок. Учреждению в дальнейшем необходимо выявить причины возникновения данных ошибок (преднамеренных и непреднамеренных), проанализировать и принять меры по улучшению качества ведения бухгалтерского учета.

В свою очередь, учреждение может установить виновные лица при обнаружении ошибок и принять меры по их наказанию, учитывая последствия, которые повлекли за собой совершенные ошибки.

Также стоит обращать внимание на профессиональную компетенцию работников бюджетных учреждений. Часто меняющееся законодательство требует знаний от работников бухгалтерской службы и комиссии по проведению проверки. Необходимо тщательно анализировать все предыдущие проверки, выявлять типичные ошибки и не допускать их появления в будущем.

Таким образом, эффективная система проведения внутреннего контроля нефинансовых активов позволяет осуществить высокого уровня мониторинг хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, выявлять допущенные в ходе деятельности ошибки, недочеты, нецелевое использование имущества учреждения, также внутренний контроль может обеспечить снижение расходов [20].

Предлагаемые в данном исследовании комплексы мероприятий по улучшению контроля нефинансовых активов позволяют внедрить в дальнейшем предлагаемые меры и предупредить последующие возможные нарушения.

Список литературы

1. Васильева Ю.А. Ревизии и проверки государственных (муниципальных) учреждений. – М.: «БиТуби», 2016.
2. Беспалов М.В. Общие принципы учета нефинансовых активов в бюджетном учреждении // Отрасли права. – 2015.
3. Петрова В.И. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях (Россия) / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, А.Н. Сорокин, А.Е. Суглобов. – М.: КноРус, 2010.
4. Полещук Т.А. К проблеме реформирования бюджетного учета // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – №2. – С. 106–118.
5. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 01.12.2010 (ред. от 16.11.2016).
6. Мироненко Л.В. Системы внутреннего контроля бюджетной организации // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2013. – №4. – С. 129–133.
7. Полещук Т.А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях / Т.А. Полещук, О.В. Митина. – М.: Инфа-М, 2014.
8. Постановление Правительства РФ от 16.07.2007 №447 (ред. от 30.05.2016) «О совершенствовании учета федерального имущества».
9. Приказ Минэкономразвития России от 30.08.2011 г. №424 «Об утверждении Порядка ведения органами местного самоуправления реестров муниципального имущества».
10. Анюхова Е.В. Особенности организации внутреннего финансового контроля в государственных учреждениях // Учет и контроль. – 2016. – №6 (7). – С. 2–15.
11. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ (последняя редакция)
12. Рябова М.А. Бюджетный учет и отчетность: Учеб. Пособие / М.А. Рябова, Д.Г. Айнуллоа. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 184 с.

13. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях; 6-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. – М.: ТК Велби, Просвещение, 2013. – 384 с.
14. Беспалов М.В. Реформирование учета в бюджетных организациях // Налоговый вестник. Июнь. – 2011. – №6.
15. Абдукаримов И.Т. Анализ эффективности использования средств, инвестированных в основные фонды компаний // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2011. – №5.
16. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016).
17. Бровкина Н.Д. Контроль и ревизия: Учеб. пособие / Под ред. М.В. Мельник. – М.: Инфа-М, 2010. – 346 с.
18. Самсонова И.А. Совершенствование механизма государственного финансового контроля с применением мониторинга контрольного воздействия / И.А. Самсонова, К.А. Корниенко, И.Ж. Станкуте, А.А. Данкова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5. – С. 342.
19. Корень А.В. Основные направления реализации бюджетной политики Владивостокского городского округа в условиях финансовой нестабильности / А.В. Корень, Т.Н. Бондаренко, Е.В. Корнева, И.А. Самсонова // Фундаментальные исследования. – 2015. – №11–6. – С. 1201–1205.
20. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.03.2017).

Тымчик Никита Евгеньевич
студент

Жминько Альбина Евгеньевна
доцент

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

АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ВИНОГРАДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: в данной работе исследователями проведена комплексная оценка средней урожайности винограда с использованием различных методов экономико-статистического анализа.

Ключевые слова: производство, анализ, тренд, прогнозирование.

Народнохозяйственное значение виноградарства очень велико. Виноград представляет собой ценный продукт, по питательности и вкусу занимающий одно из первых мест среди других продуктов плодоягодного хозяйства. В виноградной ягоде содержится 20–22% сахара и большое количество органических кислот, а также витаминов. Виноград обладает и лечебными свойствами: его с успехом применяют при малокровии, болезнях обмена веществ, почек, желудка и пр. Ценные качества свежего винограда сохраняются также и в различных продуктах его переработки.

Виноград является основным сырьем для производства вин, которые в условиях Краснодарского края получают высокого качества. Почвенно-климатические условия Краснодарского края благоприятны для выращивания специальных сортов винограда, из которых изготавливают шампан-

Проведенный анализ средней урожайности винограда в Краснодарском крае за последние 13 лет с использованием метода анализа рядов динамики выявил, что средняя урожайность составила 81,15 центнеров с одного гектара. В среднем наблюдается ежегодный прирост урожайности на 0,08 центнеров с одного гектара, что составляет 0,1%. В 1% увеличения урожайности винограда содержится 0,82 центнеров с гектара.

В отчетном 2015 году с одного гектара было собрано 85,9 центнеров, что на 1,2% больше, чем в 2003 году, и на 5,8% больше, чем в среднем за изучаемый период. Но данное количество винограда ниже урожайности 2014 года на 14%.

Применения экономико-статистического метода с использование различных видов тренда позволяет не только провести анализ имеющейся урожайности, но и с определенной долей вероятности разработать прогноз урожайности винограда на ближайшую перспективу.



Рис. 1. Тенденция изменения урожайности винограда, ц/га

Проведенный анализ урожайности винограда с использованием различных видов тренда, представленный на рисунке 1, показал, что если ситуация в виноградарстве Краснодарского края не изменится, то можно

прогнозировать (с вероятностью от 37,5% до 38,0%) стабильное повышение урожайности в Краснодарском крае.

В связи с быстро меняющимися рыночными условиями и нестабильностью экономической ситуации в сельском хозяйстве, а также, несмотря на положительную тенденцию урожайности, необходим постоянный мониторинг ситуации в виноградарстве.

Для подъема виноградарства необходима стабилизация и постепенный подъем экономики производства. Для этого при производстве винограда следует создать необходимые экономические, материальные и финансовые условия. Целесообразно осуществить переход к государственному заказу поставок винограда с установлением гарантированных цен, которые обеспечивали бы не только возмещение затрат, но и получение определенной суммы прибыли, позволяющей осуществлять производственную деятельность на расширенной основе. Должен быть установлен разумный государственный контроль за ценообразованием и, таким образом, устранен сложившийся явно не в пользу сельского хозяйства диспаритет цен.

Список литературы

1. Жминько А.Е. Сущность производственных запасов, как оборотных активов организации / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №05 (099) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/79.pdf>
2. Жминько А.Е. Анализ деятельности предприятий Краснодарского края в контексте использования трудовых ресурсов / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, М.Е. Никогда // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08 (112). – С. 1011–1021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/74.pdf>
3. Жминько А.Е. Международная практика учета запасов / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №05 (099) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/77.pdf>
4. Жминько А.Е. Ретроспективный анализ использования ресурсов в организациях Краснодарского края / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, А.Е. Агаев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08 (112). – С. 1011–1021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/75.pdf>
5. Жминько С.И. Комплексный экономический анализ [Текст]: Учебное пособие / С.И. Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух, А.В. Баранов, А.Е. Жминько. – М.: Форум, 2011. – 368 с.
6. Жминько А.Е. Статистическая оценка поисковых запросов [Текст] / А.Е. Жминько, Б.Х. Озова // Научное обозрение. – 2016. – №12. – С. 175–179.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Артюшкина Дарья Владимировна
студентка

Шеврина Елена Васильевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный
аграрный университет»
г. Оренбург, Оренбургская область

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: в данной статье показано использование линейных моделей на сельскохозяйственном предприятии ООО «Агрофирма Возрождение», проведена оптимизация структуры производства с целью получения максимальной товарной продукции.

Ключевые слова: экономико-математические методы, линейные модели, товарная продукция, оптимизация, структура производства, сельское хозяйство.

Сельское хозяйство относится к числу сложных экономических систем. Расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве представляет собой взаимосвязь биологических, технологических, организационных и экономических процессов. Отрасли сельского хозяйства тесно связаны между собой и с другими отраслями агропромышленного комплекса. Конечная цель сельского хозяйства – достижение устойчивого роста сельскохозяйственной продукции, надежное обеспечение страны продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем.

Применение экономико-математических методов вскрыть неиспользованные возможности производства, глубже и точнее разрабатывать сложные народнохозяйственные задачи агропромышленного комплекса, в частности задачи анализа, планирования и управления сельскохозяйственным производством [2].

Решить задачи улучшения производственно-отраслевой структуры в целом и анализ полученного оптимального решения позволяет выявить недоиспользуемые в хозяйстве ресурсы, определить направление их эффективного использования, осуществить оптимизацию кормопроизводства и структуру посевных площадей, определить структурные сдвиги и перспективы развития предприятия [4].

Использование экономико-математического моделирования является неотъемлемой частью любого исследования в области экономики, так как позволяет получить различные варианты решения поставленной задачи в

зависимости от заданных условий и ограничений, что, в свою очередь, повышает оперативность принятия управленческих решений при минимальных затратах.

Решение задач экономико-математического моделирования на ЭВМ не зависит от конкретных условий хозяйства, его территориальной удаленности, времени года и других внешних факторов, и решение возможно до тех пор, пока не будут получены объективные, обоснованные практические результаты. Следует отметить, что возможно применение уже готовых типовых (базовых) моделей, экспериментально проверенных и дающих высокий эффект. Такими моделями, как правило, являются модели линейного программирования. Когда поставленная экономическая проблема не может быть решена с помощью ни одной из известных моделей, создается оригинальная модель, которая в дальнейшем проходит все необходимые стадии, вплоть до практической апробации, и только после этого рекомендуется в производство [2].

Экономико-математическая модель должна быть адекватной действительности, отражать существенные стороны и связи изучаемого объекта [5].

Рассмотрим использование линейных моделей на предприятии ООО «Агрофирма Возрождение» Оренбургской области Новоорского района. Исходными материалами явились данные бухгалтерской и производственной отчетности ООО «Агрофирма Возрождение» за 2013–2015 гг. Необходимо оптимизировать структуру производства с целью получения максимальной товарной продукции. Предприятие производит пшеницу, сено, молоко, прирост ж.м. КРС. Предприятие располагает следующими ресурсами:

1. Общая площадь земельных угодий – 4043 га.
2. Материально-технические ресурсы – 19 347 тыс. руб.
3. Трудовые ресурсы – 49 тыс. чел.-час.

Таблица 1

Расход ресурсов на производство единицы продукции
в ООО «Агрофирма Возрождение»

Показатели	Материальные ресурсы, руб.	Трудовые ресурсы, чел.-час.
На 1 га зерновых	3308	0,7
На 1 га многолетних	1075	4,5
На 1 га однолетних	1532	7,2
На 1 га сена	1340	8
На 1 ц молока	1453	1,6
На 1 ц прироста ж.м.	7649	19

Таблица 2

Информация для построения экономико-математической модели
по оптимизации структуры производства
в ООО «Агрофирма Возрождение»

Показатели	Значение
Удой 1 коровы, ц.	36

Прирост ж.м. на 1 голову, ц.	1,7
Урожайность по зерну, ц.	8,3
Урожайность сена, ц.	7,7
Урожайность многолетних, ц.	5,5
Урожайность однолетних, ц.	11,5

Известно, что предприятие реализует свою продукцию по следующим ценам: 1 ц. зерна – 994 руб., 1 ц. молока – 1727 руб., 1 ц. мяса – 9495 руб.

Решение:

1. Состав переменных:

x_1 – площадь под зерновыми, га;

x_2 – площадь под сенокосами, га;

x_3 – поголовье коров, голов;

x_4 – откормочное поголовье КРС, голов;

x_5 – площадь под многолетними травами, га;

x_6 – площадь под однолетними травами, га.

2. Целевая функция выражает стоимость товарной продукции:

$$Z = 0,9 * 8,3 * 994 * x_1 + 36 * 1727 * x_3 + 1,7 * 9495 * x_4 = 7425,18x_1 + 62172x_3 + 16141,5x_4 \rightarrow \max.$$

3. Система ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_1 + x_2 + x_5 + x_6 \leq 4043 \\ 3308x_1 + 1340x_2 + 1453x_3 + 7649x_4 + 1075x_5 + 1532x_6 \leq 19347000 \\ 0,7x_1 + 8x_2 + 1,6x_3 + 19x_4 + 4,5x_5 + 7,2x_6 \leq 49000 \\ 0,1 * 8,3 * 1,2x_1 + 11,5 * 0,45x_5 + 5,5 * 0,45x_6 \geq 36 * 1,2x_3 + 1,7 * 10x_4 \\ x_2 \geq 200 \\ x_5 \geq 300 \\ x_6 \geq 300 \\ x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6 \geq 0 \end{array} \right.$$

Первые три ограничения отражают использование ресурсов: земельные – 4043 га, материальные – 19347 тыс. руб., трудовые – 49 тыс. чел. час. Так как предприятие занимается не только растениеводством, но и животноводством, то возникает необходимость в кормовой базе. Четвертое ограничение описывает потребность в кормах. Пятое, шестое и седьмое ограничения – минимальный размер сенокосов, многолетних и однолетних насаждений, необходимых для поддержания отрасли животноводства на данном предприятии. Последнее ограничение описывает неотрицательность искомых величин.

Полученные результаты применения методов линейного программирования отражены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты применения методов линейного программирования
в ООО «Агрофирма Возрождение»

Показатели	Факт	Решение 1	Решение 2
Товарная продукция, руб.	19901000	33025202	31664964
Площадь под зерновыми, га	2172	3242	3319
Площадь под многолетними, га	440	301	304
Площадь под однолетними, га	276	300	300
Площадь под сенокосами, га	250	200	200
Откормочное поголовье КРС, голов	239	0	120
Поголовье коров, голов	153	144	61

Используя пакет Microsoft Excel, получаем следующие результаты: товарная продукция достигнет максимума в размере 33025202 рублей, при условии использования площади под зерновыми – 3242 га, под сенокосами – 200 га, под многолетними – 301 га, под однолетними – 300 га, поголовье коров – 144. Следует отметить, что данное решение сводит откормочное поголовье КРС к нулю, что нецелесообразно для данного предприятия. Поэтому необходимо ввести дополнительное ограничение в виде минимума производства данного вида продукции.

С учетом дополнительного ограничения получим следующие результаты: товарная продукция – 31664964 рублей, площади под зерновыми – 3319 га, под сенокосами – 200 га, под многолетними – 304 га, под однолетними – 300 га., поголовье коров – 61, откормочное поголовье КРС – 120.

Список литературы:

1. Белолипецкий А.А. Экономико-математические методы: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / А.А. Белолипецкий. – М.: ИЦ Академия, 2014. – 368 с.
2. Лобырев И.С. Моделирование производственных процессов в сельском хозяйстве / И.С. Лобырев, М.А. Богомаз // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – №2. – 34–37 с.
3. Михалева О.В. Анализ эффективности применения математических методов моделирования в экономике / О.В. Михалева // *Juvenis scientia*. – 2016. – №2. – С. 106–108.
4. Скабелкин Е.В. Экономико-математическое моделирование производственных процессов в сельском хозяйстве / Е.В. Скабелкин, А. Юрочкин // Молодой ученый. – 2016. – №6.3. – С. 36–39.
5. Тринеева Л.Т. Формирование сбытовой политики предприятия на основе экономико-математических методов / Л.Т. Тринеева, В.А. Камнеева // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК-продукты здорового питания. – 2015. – №2 (6). – С. 83–88.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Сборник материалов
VII Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 29 июня 2017 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*
Компьютерная верстка и правка *Н.А. Митрюхина*

Подписано в печать 14.07.2017 г.
Дата выхода издания в свет 20.07.2017 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.
Усл. печ. л. 12,09. Заказ К-238. 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