



# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



2016 № 1-11  
ISSN 2413-0869

ПО МАТЕРИАЛАМ  
X МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 31 ЯНВАРЯ 2016 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 1-11**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
X Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 31 января 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 1-11

**Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

**Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

**Адрес редакции:** 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

**E-mail:** mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

*По материалам X Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 января 2016 г.).*

**Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Шапвал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Трапезников Сергей Викторович*, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Андреанова Е.В., Коновалова Л.В.</i> ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	5
<i>Батьковский А.М.</i> АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	8
<i>Батьковский А.М.</i> АНАЛИЗ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ .....	10
<i>Батьковский А.М.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	12
<i>Батьковский А.М.</i> МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	14
<i>Батьковский А.М.</i> ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	16
<i>Батьковский А.М.</i> СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕМ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ .....	19
<i>Батьковский М.А.</i> ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОТНО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ...	21
<i>Батьковский М.А.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	23
<i>Батьковский М.А.</i> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ...	26
<i>Батьковский М.А.</i> ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	28
<i>Батьковский М.А.</i> УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ .....	30
<i>Борисова Л.В.</i> АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ ПФО .....	32
<i>Бочкова Е.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ.....	34
<i>Вазнер О.Л., Малыгин С.А.</i> КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	36
<i>Власова О.В.</i> КАРТА ОЦЕНКИ КАНДИДАТА ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА.....	42
<i>Горнин Л.В.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТРУКТУРИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ СЫРЬЕ, ПОСТУПАЮЩЕЕ ОТ ЖИВОТНОВОДСТВА .....	45
<i>Гриценко Г.М.</i> ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ.....	48
<i>Димитров В.П., Борисова Л.В., Нурутдинова И.Н.</i> ОЦЕНКА СОГЛАСОВАННОСТИ ЭКСПЕРТНЫХ ЗНАНИЙ В ЗАДАЧЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	52
<i>Завьялова К.А., Зыкова Е.Е.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА .....	54

<b>Зленко А.С.</b> РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКА В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА .....	58
<b>Кислицын Е.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА.....	63
<b>Коптева В.А., Кочережко Л.А.</b> АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОСТАВЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	65
<b>Крылов А.А.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА .....	68
<b>Курманбеков О.К.</b> ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ.....	74
<b>Лемешев А.С., Ферова И.С.</b> ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ.....	78
<b>Лукьянов А.Н.</b> РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ УПРАВЛЕНИЯ.....	81
<b>Маслова Е.А., Тимяшева А.Т., Тимяшева Е.Т., Никишин А.Ф.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ.....	84
<b>Михалева О.В., Мутылина К.О.</b> МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В 2015-2016 гг. ....	87
<b>Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Иванов Г.Г.</b> ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ.....	89
<b>Пиль Э.А.</b> ВЛИЯНИЕ ПЯТИ ПАРАМЕТРОВ НА РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП.....	92
<b>Пиль Э.А.</b> РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП.....	95
<b>Пиль Э.А.</b> РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ИЗМЕНЕНИЙ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРАХ ..	97
<b>Романович С.Л., Клишевич Н.Б.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ.....	100
<b>Савинцев Д.И.</b> ОБОСНОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ МОЛОЧНОГО И МЯСНОГО ПОГОЛОВЬЯ КРС АЛТАЙСКОГО КРАЯ В КОМБИКОРМАХ .....	102
<b>Салтанова Т.А., Алямин А.Ю.</b> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	105
<b>Севостьянова В.В.</b> АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН .....	109
<b>Скориков М.Н., Штода Н.В.</b> СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ .....	112
<b>Степанова Д.С., Бугрова С.М.</b> РОЛЬ МАШИНОСТРОЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ КУЗБАССА.....	121
<b>Трефилова И.А.</b> АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	124
<b>Трефилова И.А.</b> ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	126
<b>Тюник О.Р., Панкина Т.В.</b> КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ .....	128
<b>Эрднеева Т.С.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ...	132
<b>Янаева Ю.Г.</b> ПУТИ СНИЖЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ...	135

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Андреанова Е.В.*

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук,  
ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный  
университет имени М.В. Ломоносова», Россия, г. Архангельск

*Коновалова Л.В.*

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук,  
ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный  
университет имени М.В. Ломоносова», Россия, г. Архангельск

В статье рассматриваются факторы, влияющие на предпринимательскую активность. Исследование этой сферы в нашей стране необходимо, так как связано с важностью развития предпринимательства в обществе.

*Ключевые слова:* предпринимательство, предпринимательская активность, малый бизнес, предпринимательские ценности.

В условиях современной экономики России, когда промышленный подъем невозможен без активизации инновационной деятельности, роль малых предприятий возрастает, поскольку малое предпринимательство по своей природе является инновационным. А в условиях современной экономики это его качество превращается в ключевой фактор трансформационных изменений. Само присутствие малого бизнеса создает предпосылки к инновационному развитию экономики. Известно, что предприниматели создают новые продукты и услуги, рабочие места, выступают в качестве налогоплательщиков, осваивают новые сферы деятельности, а также выполняют многие другие функции в обществе.

Малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. Экономическое значение малого предпринимательства в настоящее время велико и способствует развитию народного хозяйства [1].

Активное изучение предпринимательства в постсоциалистической России берет начало с 1990-х годов. Оно было связано с новым для нашей страны явлением на тот период созданием кооперативов. Это был первый и очень важный этап в развитии предпринимательства. А предпринимательские ценности еще не стали общепринятыми и позитивно оцениваемыми обществом,

что в определенной мере затрудняет как процесс полноценной интеграции предпринимателей в социум, так и процесс пополнения этого слоя.

Малый и средний бизнес занимает существенный объем в экономике каждой развитой страны, обеспечивая занятость населения и здоровую конкуренцию, а также насыщая рынок необходимыми товарами и услугами и удовлетворяя нужды крупных предприятий. В течение последних лет мы стали свидетелями появления множества магазинов, кафе, баров, ресторанов, парикмахерских и т.д. А развитие малого и среднего бизнеса создает для малых и средних городов дополнительные собственные источники пополнения бюджета. В связи с этим исследование предпринимательства становится актуальным.

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета представила Национальный отчет – глобальный мониторинг предпринимательства – этот проект считается самым крупным в исследовании предпринимательской активности.

В данном исследовании рассматриваются различные факторы, повышающие предпринимательскую активность, среди которых, немало важную роль играют социально-демографические. Сюда включают пол, возраст, уровень образования, вид населенного пункта, в котором проживает респондент, доход, тип занятости, а также проблемы характерные для Российского бизнеса.

Во время проведенного исследования авторы выявили, что соотношение мужчин и женщин, вовлеченных в предпринимательскую деятельность, в России практически не изменилась: предпринимательская активность мужчин выше и составляет 6,2% против 5,3 % женщин, являющихся ранними предпринимателями.

Возраст: наиболее типичному раннему предпринимателю 36 лет. Владельцы устоявшегося бизнеса старше, их средний возраст составляет 40 лет. Возрастное распределение ранних предпринимателей в 2013 году стало более равномерным по сравнению с прошлым годом. Среди ранних предпринимателей выросло количество молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет – их доля составляет 22% по сравнению с 15,65 в 2012 году.

Положительным фактором является образование. Среди ранних и устоявшихся предпринимателей высшее образование имеют около 50% респондентов. Остальные имеют незаконченное высшее или профессионально-техническое.

Результаты исследования показывают, что предприниматели могут быть заняты в различных секторах экономики: в потребительском, производственном секторе (оказание бизнес услуг, производство, строительство) или добывающем секторе (сельское хозяйство, лесное, рыболовство, добыча полезных ископаемых).

Предприятия, которые осуществляют разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов или иные виды инновационной деятельности, являются инновационно-активными. Именно такие инновационно-активные предприятия формируют и развивают инновационный потенциал отдельных организаций и целых регионов.

При оценке новизны продукта или услуги, которые производят российские предприятия большинство предпринимателей, посчитало, что их продукция не является новой для потребителей. Так как многие не располагают достаточными знаниями о рынке для объективной оценки инновационности своих товаров. В новизне своих товаров уверен только каждый десятый предприниматель.

Приоритетным направлением Российского предпринимательства является оптимизация на Международный рынок. По мере того как экономика становится более открытой, в товарообмен между странами включаются не только многонациональные корпорации, но и небольшие фирмы. Россия относится к числу тех стран, в которых доля компаний, имеющих потребителей за пределами страны, мала. Более 90% предпринимателей отметили, что ориентированы только на российский рынок, около 9% имеют хотя бы одного зарубежного потребителя.

Проблемы малого предпринимательства в последнее время становятся предметом внимания власти и общества, ибо без него нельзя представить экономику страны, сформировать в России гражданское общество, решить многие социальные проблемы. Одной из главных причин закрытия предприятий является его нерентабельность. Количество предпринимателей, закрывших свой бизнес в 2013 году, выросло в два раза по сравнению с 2012 годом.

По данным исследования в 2013 году число бизнесов, которые прекратили свое существование после ухода собственника, составило 87,7%. Незначительное число компаний продолжило существование с другими собственниками. Те предприниматели, кто закрыл свой бизнес, могут оставаться в предпринимательском сообществе. Их опыт, даже если он был негативным, позволяет им не повторить прежних ошибок, и стать более успешными при создании нового. Кроме того они могут передавать свой опыт начинающим бизнесменам.

Другой не менее важной причиной, которая заставляет предпринимателей закрывать свой бизнес – это несовершенство в законодательстве, регулирующим величину страховых отчислений [2].

Безусловно, сегодня малое предпринимательство в России нуждается в государственной поддержке. Эти меры должны, быть направлены на развитие и совершенствование финансовых институтов и технологий, обеспечивающих потребности малых предприятий в кредитах и инвестициях. Немало важно создание справедливой системы трудовых отношений и социальной защиты. В своем послании Федеральному собранию президент России В.В. Путин заявил о необходимости пересмотреть законодательную и налоговую базу для российского бизнеса. Зафиксировать на ближайшие четыре года действующие налоговые условия. Для малых предприятий, регистрирующихся впервые, будут предоставлены двухлетние налоговые каникулы. А также будут предусмотрены льготы для производств, начинающих с нуля. Для предприятий, которые имеют надежную репутацию, и в течение трех лет не имели нареканий, для них будут предусмотрены надзорные каникулы. То



есть, последующие три года предполагается не проводить плановых проверок в рамках государственного и муниципального контроля [3].

Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, как показывает мировой опыт, различны. Это и благоприятное законодательство, специальные налоговые режимы, кредитно-финансовые рычаги, система государственных фондов, снижение административных барьеров, упрощенная система лицензирования, развития инновационных банков. Все эти меры будут способствовать созданию системы благоприятствования развития предпринимательства в России.

#### **Список литературы**

1. Андрианова Е.В. Малый бизнес – важнейший фактор экономической и социальной стабильности региона / Андрианова Е.В., Щеглова В.С. Наука Северному региону: сб. научных трудов. – Архангельск, – 2009. С. 3-6.
2. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет Россия 2013г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: [www.gsom.srbu.ru](http://www.gsom.srbu.ru) (дата обращения 15.01.2015).
3. Послание Президента Федеральному Собранию РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа: [www.gsom.kremlin.ru](http://www.gsom.kremlin.ru) (дата обращения 21.01.2015).

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<sup>1</sup>**

*Батьковский А.М.*

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Рассмотрена роль мировой радиоэлектроники в мировой экономике, а также российской радиоэлектронной промышленности (РЭП) – в обеспечении экономической, технологической, информационной и национальной безопасности России. Проведен анализ современного состояния РЭП. Доказана необходимость развития системы контроллинга развития предприятий радиоэлектронной промышленности.

*Ключевые слова:* предприятия, радиоэлектронная промышленность, контроллинг, развитие, модель.

Одной из важнейших наукоемких отраслей российской промышленности является радиоэлектронная промышленность (РЭП), включающая радиопромышленность, электронную промышленность и промышленность средств связи. В настоящее время исключительная роль РЭП заключается в том, что радиоэлектронная продукция во всех странах оказывает революционное влияние на их социально-экономическое развитие [1, с. 130]. Радиоэлектроника – наиболее динамично развивающийся сектор мировой экономики. Объем мирового производства радиоэлектронной продукции в 2012 г. составил около 1,8 трлн. долларов США. Согласно прогнозным оценкам к 2015 г. он увели-

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

чится до 2,3 трлн. долл., к 2020 г. – до 2,9 трлн. долл., а к 2025 г. – до 3,8 трлн. долл. США. В структуре мирового рынка радиоэлектронной продукции 64% составляет вычислительная техника и потребительская радиоэлектроника, 23% – промышленная и медицинская радиоэлектроника, 8% – автомобильная радиоэлектроника и 5% – военная и аэрокосмическая радиоэлектроника [2, с. 163].

Уровень развития отечественной радиоэлектронной промышленности во многом определяет экономическую, технологическую, информационную и национальную безопасность России. На начало 2013 г. РЭП насчитывала 514 предприятий и организаций, в том числе 18 ФГУП и 496 акционерных обществ, на которых работает 258 тыс. человек. Удельный вес сотрудников, выполнявших исследования и разработки в общей численности работников, осуществляющих технологические инновации, в РЭП составляет 8,2% (в авиационной промышленности – 4,4%, в фармацевтической – 2,4% и т.д.). Оборонная значимость отрасли определяется тем, что среди военно-ориентированных предприятий, включенных в «Сводный реестр организаций ОПК», предприятия РЭП составляют 40%. На их долю приходится 16% объема промышленной продукции и 30% научных разработок оборонно-промышленного комплекса. РЭП является одной из самых динамичных отраслей российской промышленности [3, с. 85]. За период 2008–2012 гг. объем промышленного производства на предприятиях РЭП вырос на 54%, что значительно опережает общероссийские темпы промышленного производства. Объем отечественного рынка радиоэлектронной продукции в 2012 г. оценивался более чем в 1,5 млрд. руб., а в 2015 г. он составит 2,2 млрд. руб., в 2020 г. – 2,9 млрд. руб., в 2025 г. – 3 млрд. руб. [4, с. 34].

В силу отмеченных обстоятельств научная проблема развития контроллинга развития предприятий радиоэлектронной промышленности приобрела в настоящее время особое научно-практическое значение. Для ее решения предприятия радиоэлектронной промышленности должны рассматриваться как сложные динамические системы открытого типа, так как их деятельность является многокритериальной. При этом важнейшим элементом методологических основ анализа стратегического развития предприятий РЭП является оценка его целей. Эффективная их деятельность является одним из ключевых условий их успешного стратегического развития, под которым понимается тесно взаимосвязанный процесс их количественных и качественных преобразований в долгосрочном периоде [5, с. 58].

Действующая система контроллинга развития предприятий РЭП базируется на его мониторинге. В практической деятельности используются такие методы мониторинга, как балансовый, нормативный, аналитический, программно-целевой методы моделирования. Перечисленные методы применяются, как правило, одновременно. В существующей в настоящее время системе мониторинга развития предприятий РЭП используются следующие показатели, составляющие основу его инструментария: прибыльность хозяйственной деятельности; рентабельность; платежеспособность; деловая активность; финансовая независимость; структура баланса; обеспеченность соб-

ственными оборотными средствами; состояние расчетов; устойчивость финансово-экономического состояния предприятия. Действующая система мониторинга деятельности предприятий РЭП, успешно решает большинство стоящих перед ней задач.

#### **Список литературы**

1. Батьковский А.М., Боков С.И., Калачанов В.Д. Внедрение контроллинга на предприятиях радиоэлектронного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия СОИУ. – 2013. – № 2. – С. 125–151.
2. Батьковский А.М., Балычев С.Ю., Боков С.И. Внедрение и развитие системы бюджетирования на предприятиях радиоэлектронного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия СОИУ. – 2013. – № 2. – С. 152–169.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Божко В.П. Развитие радиоэлектронной промышленности России в 2008-2012 годах. // Вопросы статистики. – 2013. – № 10. – С. 81–86.
4. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

## **АНАЛИЗ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ<sup>1</sup>**

***Батьковский А.М.***

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Важнейшей задачей управления высокотехнологичными предприятиями является осуществление контроля и анализа их инновационного развития. Оно происходит, как правило, путем осуществления предприятиями инновационных проектов (ИП), важнейшим показателем оценки которых является их реализуемость, под которой понимается вероятность успешного завершения проектов. В статье представлен экономико-математический инструментальный анализ данной реализуемости, реализация которого повышает эффективность инновационного развития высокотехнологичных предприятий.

*Ключевые слова:* высокотехнологичные предприятия, инновационные проекты, анализ, реализуемость, показатели, алгоритмы.

Реализуемость ИП зависит в первую очередь от надежности его исполнителей [1, с. 246]. Поэтому по указанному критерию можно определить следующие основные типы управления реализуемостью проекта:

1. При условии возможности выбора потенциального исполнителя из большого числа финансово устойчивых претендентов сущность управления реализуемостью ИП заключается в оценке возможностей исполнителей и выборе одного из них с целью минимизации риска его реализации [2, с. 46].

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00018).

2. При фиксированном наборе нескольких финансово устойчивых исполнителей управление реализуемостью проекта сводится обычно к достижению максимальной надежности его реализации [3, с. 210]. Предположим, что в реализации ИП участвуют  $n$  исполнителей и известны надежности исполнителей  $q_i$ , зависящие от выделенного им финансирования  $\Phi_i$ . Тогда:

$$q(\Phi_i) = \frac{(1 - \varepsilon_i)}{R} \Phi_i \quad (1)$$

где:  $\varepsilon_i < 1$  – некоторые положительные константы, характеризующие данный проект (они различны для разных проектов),  $R$  – суммарное количество ресурсов, используемых при реализации проекта.

При нулевом финансировании надежность исполнителя проекта равна нулю, в этом случае вероятность невыполнения проекта равна единице. С ростом финансирования реализуемость ИП возрастает (риск уменьшается) [4, с. 225]. В случае, когда  $i$ -й исполнитель получает все требуемое финансирование ( $\Phi_i \equiv R$ ), его риск равен  $\varepsilon_i$ . Оценив надежность исполнителей, можно определить реализуемость ИП в целом [5, с. 71]. Целесообразно предположить, что ИП считается выполнимым, если все его исполнители выполнят свои задания (проектные работы). Тогда надежность проекта  $Q$  равна [6, с. 34]:

$$Q(q_1, q_2, \dots, q_n) = Q(\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n) = \prod_{i=1}^n \frac{(1 - \varepsilon_i)}{R} \Phi_i \quad (2)$$

Надежность  $Q(q_1, \dots, q_n)$  зависит от вектора  $\Phi = (\Phi_1, \dots, \Phi_n)$  распределения объемов финансирования. Если финансирование ограничено, то имеет место:

$$\sum_{i=1}^n \Phi_i \leq R \quad (3)$$

В этом случае управление реализуемостью ИП сводится к максимизации вектора  $C$  путем оптимизации распределения объемов финансирования [7, с. 28]. Как показали результаты проведенного исследования реализуемости большого числа инновационных проектов, оптимальным является следующее распределение финансовых ресурсов:

$$\Phi_i = \frac{R}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{1 - \varepsilon_j}}, i = \overline{1, n} \quad (4)$$

Следовательно, оптимизация финансирования ИП повышает надежность его реализации.

#### Список литературы

1. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Инновационное развитие радиоэлектронной промышленности России. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – Выпуск 1. – 2015. – № 3. – С. 243-258.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
3. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Выбор предприятием оборонно-промышленного комплекса инновационной стратегии развития. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). – 2015. – № 10. – С. 201-213.
4. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. Риски инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 224-246.

5. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

6. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

7. Батьковский А.М. Управленческие и кадровые риски реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 28-29.

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ<sup>1</sup>**

***Батьковский А.М.***

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Рассмотрена проблема информационного обеспечения оценки развития предприятий, осуществляющих военно-техническое обеспечение безопасности России. Определена степень научной разработанности данной научной проблемы. Представлена информационно-аналитическая система, используемая для этой цели и экономико-математический инструментарий комплексной оценки эффективности развития рассматриваемых предприятий.

*Ключевые слова:* предприятия, военно-техническое обеспечение, безопасность, экономико-математический инструментарий.

Анализу информационного обеспечения оценки эффективности развития предприятий, осуществляющих военно-техническое обеспечение безопасности России в силу специфики данного объекта исследования и его закрытости посвящено немало научных работ [1, с.11; 2, с. 17; 3, с. 43; 4, с. 39; 5, с. 7]. Статистические наблюдения развития предприятий, осуществляющих военно-техническое обеспечение безопасности России, производится с использованием современной информационно-аналитической системы, обеспечивающей ее пользователей актуальной технико-экономической информацией о данных предприятиях для разработки управленческих решений и проведения аналитических исследований [6, с. 201]. Исходными данными при этом является государственная и отраслевая статистическая и бухгалтерская отчетность, включающая более 70 форм и огромное количество показателей, которые характеризуют производственные, научно-технические, финансовые, трудовые, внешнеэкономические и инновационные аспекты деятельности предприятий [7, с. 260]. Основной проблемой обработки огромных объемов информации является получение комплексной оценки эффективно-

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028).

сти развития рассматриваемых предприятий [8, с. 150].

Решить данную задачу можно, по нашему мнению, путем дискретно-нелинейной свертки выбранных для этого показателей в разрезе их групп:

$$\Phi_{\eta} = \left\{ \prod_{n=1}^B \omega_{n\eta} \right\} \times \left\{ \sum_{n=1}^B \gamma_{n\eta} \lambda_{n\eta} \varphi_{n\eta} \right\}, \quad (1)$$

где:  $\varphi_{n\eta}$  –  $n$ -й контролируемый показатель  $\eta$ -й группы показателей;  $\lambda_{n\eta}$  – весовой коэффициент значимости показателя  $\varphi_{n\eta}$ ;  $\gamma_{n\eta}$  – коэффициент нелинейности;  $\omega_{n\eta}$  – характеристика баланса показателей в группе;  $B$  – число показателей в  $\eta$ -й группе.

Коэффициент  $\gamma$  следует рассчитывать в следующем порядке: если  $\varphi_{n\eta} \geq \varphi_{\eta 0}$ , то  $\gamma_{n\eta} = 1$ ; если  $\varphi_{n\eta} \in [\varphi_{\eta \min}, \varphi_{\eta 0}]$ , то  $\gamma_{n\eta} = 0.8$ ; если  $\varphi_{n\eta} \in [\varphi_{\eta \mu}, \varphi_{\eta \min}]$ , то  $\gamma_{n\eta} = 0.4$ ; если  $\varphi_{n\eta} < \varphi_{\eta \mu}$ , то  $\gamma_{n\eta} = 0$ . Тогда:

$$\Phi_{\eta} = \left\{ \prod_{n=1}^B \omega_n \right\} \times \left\{ \sum_{n=1}^B \gamma_n \lambda_n \varphi_n \right\}, \quad (2)$$

где:  $\varphi_{\eta 0}$  – желаемое значение  $\eta$ -го показателя;  $\varphi_{\eta \mu}$  – критическое значение  $\eta$ -го показателя.

Выбранная характеристика показателей  $\omega_{n\eta}$  отражает степень их разбалансированности за определенный период времени. Таким образом, если  $\Delta\gamma_{n\eta}$  считать изменением значения показателя  $\gamma_{n\eta}$ , то баланс показателей  $\omega_{n\eta}$  можно рассчитать как среднеквадратическое отклонение:

$$\omega_{n\eta} = v_{n\eta} (\Delta\gamma_{n\eta}) \quad (3)$$

Показатель (3) целесообразно использовать в процессе принятия решений, направленных на устранение отклонений показателей, которые характеризуют эффективность развития предприятий, осуществляющих военнотехническое обеспечение безопасности России.

#### Список литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. // Монография. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
3. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). – 2014. – № 2. – С. 32-52.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1(256). – С. 2–11.
6. Батьковский А.М., Калачихин П.А. Оценка эффективности программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 195-211.

7. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Кравчук И.А. Оценка эффективности государственной поддержки высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 1. – 2015. – № 3. – С. 258-277.

8. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Макроэкономическое финансовое планирование производства продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая. Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 143-160.

## **МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<sup>1</sup>**

***Батьковский А.М.***

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Проанализирована действующая система мониторинга развития предприятий радиоэлектронной промышленности (ПРЭП) и определены основные ее недостатки. Доказана необходимость модернизации данной системы, определены основные направления и задачи данной модернизации. Разработаны требования к показателям, используемых в системе мониторинга, которые должны учитывать специфические отраслевые особенности научно-производственной деятельности ПРЭП.

*Ключевые слова:* предприятия, радиоэлектронная промышленность, мониторинг, развитие, модель, показатели, требования.

Системе мониторинга ПРЭП присущи определенные недостатки. Основным из них является то, что ввиду отсутствия соответствующего научно-аналитического инструментария, она не увязана с процедурами формирования прогнозов развития отрасли. Данный недостаток действующей системы мониторинга деятельности ПРЭП объясняется тем, что она базируется на эволюционной концепции их развития [1, с. 11]. Поэтому до настоящего времени:

- не разработан единый универсальный критерий оценки данного развития. В качестве обобщенного критерия оценки развития ПРЭП в действующем инструментарии его анализа используется интегральный показатель устойчивости финансово-экономического положения ПРЭП. По нашему мнению, данный показатель не может выступать в качестве указанного критерия ввиду того, что он имеет статичный характер и характеризует развитие предприятий лишь в прошедшем (отчетном) периоде;

- действующий инструментарий анализа развития ПРЭП не увязан методологически с инструментарием прогнозирования данного развития;

- самым употребляемым методом прогнозирования развития ПРЭП является метод экстраполяции, который в современных условиях является наименее приемлемым, т.к. он пролонгирует тенденции развития в прошлом периоде на будущий период;

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

- действующий инструментарий анализа развития ПРЭП не учитывает синергетический эффект от создания системных интегрированных структур в радиоэлектронной промышленности.

В связи с этим, необходима модернизация существующей системы мониторинга, уточнение ее целей, принципов, содержания, совокупности этапов и последовательности их выполнения, что позволит превратить ее в эффективный элемент стратегического управления развитием ПРЭП. Мониторинг развития ПРЭП должен учитывать разновременность управленческих воздействий и достижения намеченных целей, обеспечивать динамическую сбалансированность развития производства на длительную перспективу, быть конкретным и адресным, что обеспечивается адекватностью и точностью применяемого при его осуществлении расчетно-аналитического инструментария. Для качественного и своевременного проведения мониторинга, повышения научной обоснованности его результатов необходима разработка и поддержка в рабочем состоянии соответствующего методологического, методического, организационного, информационного и технического обеспечения [2, с. 17]. С учетом отмеченных обстоятельств основными задачами совершенствования действующего инструментария мониторинга развития предприятий ПРЭП являются: переход от оценки устойчивости финансово-экономического состояния ПРЭП в прошлом периоде к оценке экономической устойчивости его развития в стратегической перспективе, а также формирование инструментария анализа развития системообразующих интегрированных структур радиоэлектронной промышленности с учетом синергетического эффекта [3, с. 54].

Устойчивость развития предприятий ПРЭП является их важнейшей характеристикой, поддержание которой составляет суть одного из основных требований стратегического управления ими. С нашей точки зрения, мониторинг экономической устойчивости развития ПРЭП необходимо осуществлять с помощью системы показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности их научно-производственной деятельности в долгосрочном периоде. Система данных количественных и качественных показателей оценки должна включать следующие основные индикаторы: производственные; инновационные; финансовые; социальные и др. Структура и состав индикаторов оценки экономической устойчивости развития ПРЭП должны отвечать, с нашей точки зрения, ряду общих требований: система индикаторов должна обеспечивать не только взаимосвязь оценочных показателей, но и их максимальную приближенность к показателям статистических измерений процесса развития ПРЭП; индикаторы должны быть сопоставимы в разные периоды времени, в том числе, с их пороговыми значениями; система показателей должна быть иерархической.

#### **Список литературы**

1. Батьковский А.М. Анализ функциональностей и параметров бизнес-процессов высокотехнологичного предприятия в системе мониторинга. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно- практической конференции. (31 января 2015 г.), в 10 ч. – Белгород: Агентство перспективных научных исследований, 2015. – Часть VIII. – С. 10-12.



2. Батьковский А.М. Система мониторинга деятельности и прогнозирования развития радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 16-18.

3. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. // Монография. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

## ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ<sup>1</sup>

*Батьковский А.М.*

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Представлены показатели оценки устойчивости развития предприятия и основные процедуры данной оценки. Разработан экономико-математический инструментарий указанной оценки, включающий алгоритмы расчета важнейших частных показателей оценки, а также интегрального показателя, характеризующего абсолютную устойчивость развития предприятия. Применение рассмотренного инструментария оценки устойчивости позволит снизить риски развития предприятий и повысить его эффективность.

*Ключевые слова:* предприятия, оценка, устойчивость, развитие, модель, алгоритм, показатели.

Для того чтобы оценить устойчивость развития предприятия необходимо: рассчитать значения локальных показателей его устойчивости на начало и конец анализируемого периода; определить значение интегрального показателя устойчивости на начало и конец данного периода; сопоставить полученные значения интегрального показателя устойчивости в начале и конце анализируемого периода [1, с. 122]. По нашему мнению устойчивость развития предприятия целесообразно определять путем использования следующих основных показателей:

1. *Маркетинговая устойчивость*  $K_j^{MA}$ , которая характеризует наличие неудовлетворенной потребности рынка в продукции и услугах, производимых и оказываемых предприятием, при среднем уровне их качества и цены:

$$K_j^{MA} = \frac{Q_j^M - \sum_{i=1}^T q_{ij}}{M_j} = \frac{Q_j^{cб}}{M_j} \quad (1)$$

где:  $Q_j^M$  – емкость рынка продукции и услуг в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $q_{ij}$  – объем рынка занимаемого  $t$ -ым конкурирующим предприятием в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $T$  – общее количество конкурирующих на рынке предприятий;  $M_j$  – объем производства оцениваемого предприятия в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $Q_j^{cб}$  – неудовлетворенная емкость рынка продукции и услуг в  $j$ -ый момент времени в тыс. руб.

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14-02-00060).

При  $Q_j^M > M_j$  предприятие имеет маркетинговую устойчивость [2, с. 35].

2. *Кадровая устойчивость* ( $K_j^{KA}$ ) – характеризует способность работников предприятия своевременно, качественно и в полном объеме производить продукцию и оказывать услуги в  $j$ -ый момент времени:

$$K_j^{KA} = \frac{Q_j^c - Q_j^y}{Q_j^c + Q_j^п} \quad (2)$$

где:  $Q_j^c$  – среднесписочная численность работников, работающих на предприятии в  $j$ -ый момент времени, чел.;  $Q_j^y$  – число работников, уволенных с работы в  $j$ -ый момент времени, чел.;  $Q_j^п$  – число работников, принятых на работу в  $j$ -ый момент времени, чел.

Чем и ближе значение  $K_j^{KA}$  к единице, тем выше кадровая устойчивость.

3. *Инновационная устойчивость* ( $K_j^{IH}$ ) – характеризует способность предприятия производить новую конкурентоспособную продукцию и оказывать новые конкурентоспособные услуги, пользующиеся спросом в  $j$ -ый момент времени [3, с. 16]:

$$K_j^{IH} = \frac{Q_j^\Sigma - Q_j^{CT}}{Q_j^\Sigma} = \frac{Q_j^{IH}}{Q_j^\Sigma} \quad (3)$$

где:  $Q_j^\Sigma$  – общий объем производимой продукции и оказываемых услуг предприятием в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $Q_j^{CT}$  – объем традиционных (т.е. старых) видов продукции и услуг, производимой и оказываемой в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $Q_j^{IH}$  – объем новых (инновационных) продукции и услуг, соответственно, производимых и оказываемых предприятием в  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.

Чем ближе значение  $K_j^{IH}$  к единице, тем выше инновационная устойчивость предприятия [4, с. 7].

4. *Финансовая устойчивость* ( $K_j^{ФИ}$ ) – характеризует финансовую надежность и платежеспособность предприятия по своевременной и полной оплате им всех своих обязательств и долгов за счет собственных или заемных денежных средств в  $j$ -ый момент времени:

$$K_j^{ФИ} = 1 - \frac{\sum_{k=1}^K (\Phi_{jK}^{дол} + \Phi_{jK}^{обяз})}{(\Phi_j^{соб} + \Phi_j^{заем})} \quad (4)$$

где:  $\Phi_{jK}^{дол}$  – финансовые долги предприятия перед  $k$ -ым кредитором на  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $\Phi_{jK}^{обяз}$  – финансовые обязательства предприятия перед  $k$ -ым кредитором на  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.;  $\Phi_j^{соб}$  – сумма собственных финансовых средств предприятия на  $j$ -ый момент времени,

тыс. руб.;  $\Phi_j^{заем}$  – сумма заемных денежных средств предприятия на  $j$ -ый момент времени, тыс. руб.

Чем ближе значение  $K_j^{\Phi II}$  к единице, тем устойчивее его развитие [5, с. 37].

5. *Абсолютная устойчивость развития предприятия.* Интегральный показатель, характеризующий абсолютную устойчивость развития предприятия, может быть определен на  $j$ -ый момент времени по следующей формуле:

$$K_j^{\Sigma} = \frac{\sum_{h=1}^H K_{jh} \times \alpha_{jh}}{H} \quad (5)$$

где:  $K_j^{\Sigma}$  – интегральный показатель устойчивости развития предприятия в  $j$ -ый момент времени;  $K_{jh}$  – значение  $h$ -го локального показателя устойчивости развития предприятия в  $j$ -ый момент времени;  $H$  – общее количество локальных показателей устойчивости развития предприятия;  $\alpha_{jh}$  – вес или значимость в  $j$ -ый момент времени  $h$ -го локального показателя в интегральном показателе устойчивости развития предприятия, при этом:

$$\sum_{h=1}^H \alpha_{jh} = 1 \quad (6)$$

Значение  $\alpha_h$  может быть определено методами математической статистики или экспертно. Чем ближе значение показателя  $K_j^{\Sigma}$  к единице, тем устойчивей развитие предприятия [6, с. 47].

#### Список литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 120–126.
2. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.
3. Батьковский, А.М. Экономико-математический инструментарий оценки инновационных проектов и управления их реализацией // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 1. – С. 15–20.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Мингалиев К.Н. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 10 (196). – С. 2–13.
5. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
6. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

# СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕМ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ<sup>1</sup>

**Батьковский А.М.**

советник Генерального директора, доктор экономических наук,  
АО «ЦНИИ «Электроника», Россия, г. Москва

Определены цели и стратегии управления оборотным капиталом предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. Дана характеристика указанных стратегий и рассмотрены условия их применения. Рассмотрены также стратегии предприятий в области финансирования их оборотного капитала. Показана связь эффективности использования оборотного капитала предприятий базовых высокотехнологичных отраслей с критериями их деловой активности.

*Ключевые слова:* предприятия, военно-техническое обеспечение, безопасность, экономико-математический инструментарий.

Управление оборотным капиталом предприятий базовых высокотехнологических отраслей (БВО) – это поиск компромисса между риском потери ими ликвидности и эффективностью их работы, который сводится к решению двух основных задач [1, с. 36; 2, с. 145]:

1) обеспечение платежеспособности, т.к. предприятие БВО, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности;

2) обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотного капитала предприятия БВО.

Любое предприятие БВО устанавливает наиболее оптимальную для себя стратегию в отношении управления оборотным капиталом и придерживается ее. Наиболее часто на практике предприятиями БВО используются три стратегии в области формирования объема и структуры оборотного капитала [3, с. 40]:

1. *Осторожная стратегия* характеризует предприятия БВО, которые допускают относительно высокий уровень денежных средств, запасов и ликвидных ценных бумаг, имеющихся в наличии. При этом объем реализации стимулируется политикой кредитов, что также приводит к высокому уровню дебиторской задолженности.

2. При *ограничительной стратегии* денежные средства, товарные запасы и задолженность сведены до минимума.

3. *Умеренная стратегия* является средней между двумя описанными.

Оптимальным для любого предприятия БВО было бы поддержание минимально необходимого уровня оборотного капитала, так как превышение

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028).

этого уровня приводит к увеличению потребностей в финансировании без соответствующего увеличения прибыли [4, с. 27]. При ограничительной же политике необоснованное сокращение оборотного капитала предприятия БВО приводит к падению объема реализации и неэффективности производства по причине нехватки товарно-материальных запасов. В условиях неопределенности осторожная стратегия не может быть эффективной, так как при этом предприятию БВО помимо минимально необходимой суммы денежных средств и запасов (в зависимости от ожидаемых выплат и объема реализации) потребуется дополнительная сумма – страховой запас на случай непредвиденных отклонений от ожидаемых величин. Ограничительная стратегия в отношении оборотного капитала предприятия БВО предполагает получение выгоды от меньшего объема финансовых ресурсов, находящихся в обороте, но вместе с тем она несет и наибольший риск. Для осторожной стратегии верно обратное. Таким образом, в отношении двух данных стратегий не выполняется условие оптимального соотношения между уровнем доходности и риска. Кроме того, ограничительная стратегия ведет к ускорению оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, следовательно, ее результатом является относительно короткий период обращения денежных средств. При осторожной стратегии допускаются более высокие уровни запасов и дебиторской задолженности и, следовательно, более продолжительные периоды обращения запасов, задолженности и денежных средств. В результате проведения умеренной стратегии продолжительность обращения денежных средств находится на промежуточном уровне между описанными [5, с. 20].

В области финансирования оборотного капитала предприятия БВО также можно выделить несколько основных стратегий:

А). *Консервативная стратегия* – стратегия минимизации краткосрочных обязательств и максимизации размера чистого оборотного капитала. Она гарантирует постоянную ликвидность, но является дорогостоящей, так как долгосрочные обязательства имеют большую стоимость и требуют постоянного обслуживания. В связи с этим большие издержки по привлечению финансирования порождают риск снижения доходности собственного капитала. Такая стратегия оптимальна в случаях: инфляции, увеличивающей стоимость краткосрочных источников финансирования; нестабильности работы и отсутствия надежных поступлений денежных средств; при льготных условиях долгосрочного заемного финансирования.

Б). *Агрессивная стратегия* – стратегия покрытия текущих активов преимущественно текущими обязательствами и минимизации чистого оборотного капитала предприятия БВО. Риск потери ликвидности при такой стратегии максимален, так как при возникновении потребности погасить все краткосрочные обязательства предприятие БВО будет вынуждено реализовать основные средства.

Результативность работы предприятия относительно использования оборотного капитала отражают критерии деловой активности, которые делятся на количественные и качественные. Качественные критерии – это ши-

рота рынков сбыта, репутация предприятия БВО, его конкурентоспособность и т.д. При анализе качественных критериев необходима соответствующая информация относительно критериев других предприятий данной базовой высокотехнологичной отрасли, аналогичных по сфере приложения капитала [6, с. 30].

#### Список литературы

1. Батьковский, А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1. – С. 35–37.
2. Батьковский, А.М. Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. Серия Радиолокационная техника. – 2014. – № 1. – С. 140–150.
3. Булава И.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 365 с.
5. Батьковский А.М. Влияние денежных средств на выбор стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. Уфа, 2015. – С. 19-21.
6. Батьковский А.М. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 29-31.

## ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ<sup>1</sup>

*Батьковский М.А.*

ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук,  
ФГУП «МНИИРИП», Россия, г. Мытищи

Предложена модель оценки эффективности инновационных проектов, реализуемых в оборонно-промышленном комплексе (ОПК). Критерием выбора наиболее эффективного инновационного проекта предложено использовать показатель экономичности создания инновационного продукта. В качестве критерия выбора наиболее эффективного инновационного проекта в разработанной модели используется показатель экономичности создания инновационного продукта.

*Ключевые слова:* оборонно-промышленный комплекс, оценка, инновационный проект, инструментарий, показатели, продукт.

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

Для оценки эффективности инновационных проектов, реализуемых в ОПК предлагается модель, теоретические основы которой представлены в [1, с. 23; 2, с. 34]. Пусть  $Z_{ucx}$  – исходные затраты на создание инновационного продукта,  $Z_{экз} = Z_{произв} + Z_{реал}$  – затраты на производство  $Z_{произв}$  и реализацию  $Z_{реал}$  одного экземпляра этого продукта,  $K$  – количество планируемых к реализации экземпляров инновационного продукта, который планируется к включению в инновационный проект,  $CЭ_0$  – ожидаемый срок эксплуатации инновационного продукта (в годах). Суммарные затраты на создание и реализацию данного продукта составят  $Z$ , а абсолютные удельные затраты –  $Z_{yд}$ . Тогда [3, с. 185]:

$$Z = Z_{ucx} + Z_{экз} \times K \quad (1)$$

$$Z_{yд} = \frac{Z}{K} = \frac{Z_{ucx}}{K} + Z_{экз} \quad (2)$$

Необходимо сопоставить между собой различные инновационные продукты, которые могут быть включены в инновационный проект. Если данные продукты имеют разные исходные затраты  $Z_{ucx}$  по их созданию, то необходимо при их сравнении использовать приведенные удельные затраты  $\lambda$  на один экземпляр инновационного продукта [4, с. 23]:

$$\lambda = \frac{Z_{yд}}{Z_{ucx}} = \frac{1}{K} + \frac{Z_{экз}}{Z_{ucx}} = \frac{1}{K} + \varphi \quad (3)$$

где  $\varphi = \frac{Z_{экз}}{Z_{ucx}}$  – безразмерная величина, определяющая какую долю от исходной стоимости  $Z_{ucx}$  разработки инновационного продукта составляют затраты  $Z_{экз}$  на производство и реализацию одного экземпляра этого продукта.

Из (2)–(3) следует, что с увеличением масштабов  $K$  внедрения инновационного продукта величина удельных затрат  $Z_{yд}$  (или  $\lambda$ ) монотонно убывает и асимптотически стремится к величине  $Z_{экз}$  или  $\varphi$ . Чтобы при решении рассматриваемой задачи учесть срок эксплуатации (использования)  $CЭ_0$  инновационного продукта необходимо в качестве исходных данных использовать вектор вида  $(Z_{ucx}, K, Z_{экз}, CЭ_0)$ . Тогда в качестве показателей эффективности можно использовать:

- абсолютные удельные затраты по разработке и реализации инновационного продукта, приведенные к одному году использования этого продукта [5, с. 17]:

$$Z'_{yд} = \frac{Z_{yд}}{CЭ_0} = \frac{1}{CЭ_0} \left[ \frac{Z_{ucx}}{K} + Z_{экз} \right], \quad (4)$$

- приведенные удельные затраты  $\lambda'$  по разработке и реализации инновационного продукта, приведенные к одному году его использования, которые определяются по формуле [6, с. 167]:

$$\lambda' = \frac{Z'_{yд}}{Z_{ucx} \times CЭ_0} = \frac{1}{CЭ_0} \times \left[ \frac{1}{K} + \varphi \right] \quad (5)$$

В рассмотренной модели в качестве критерия выбора наиболее эффек-

тивного инновационного проекта используется показатель экономичности создания инновационного продукта. Экономический смысл данного критерия заключается в том, что чем меньше величина  $\lambda$  (или  $\lambda'$ ), тем более экономичным является рассматриваемый инновационный продукт с точки зрения относительных затрат на его создание и реализацию. Он может использоваться при сравнении проектов, направленных на создание однотипных инновационных продуктов [7, с. 33].

#### Список литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Оценка инвестиционных проектов с учетом рисков и источников финансирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). 2013 – № 2. – С. 183–199.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности // Радиопромышленность. – 2011, Выпуск 3. – С. 20-31.
5. Батьковский А.М. Экономико-математический инструментарий оценки инновационных проектов и управления их реализацией // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 1. – С. 15-20.
6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных проектов, реализуемых предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. Серия «Общетеχνическая (ОТ)». – 2011, Выпуск 5. – С. 165-176.
7. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

## ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ВОЕННО- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ<sup>1</sup>

*Батьковский М.А.*

ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук,  
ФГУП «МНИИРИП», Россия, г. Мытищи

Исследована проблема информационного обеспечения процесса управления предприятиями, которые осуществляют военно-техническое обеспечение военной безопасности России. Для входящих в состав предприятия центров ответственности предложено определять предельно допустимые величины отклонений целевых параметров управления. Разработаны алгоритмы определения уровня существенности указанных отклонений. Разработаны предельно допустимые значения отклонений целевых параметров управления центров ответственности предприятия.

*Ключевые слова:* предприятия, управление, военно-техническое обеспечение, безопасность России, алгоритмы, информационное обеспечение, оптимизация.

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 16-06-00028).



Информация, которая обрабатывается в системе управления предприятием, осуществляющим военно-техническое обеспечение безопасности России, должна быть достаточно качественной, своевременной, релевантной, достоверной и полной. Поэтому при оптимизации информационного обеспечения данной системы необходимо решать задачу формирования информации на необходимом уровне качества с применением специализированных алгоритмов, с целью предотвращения ее существенных отклонений на стадиях сбора и обработки данных [1, с. 78].

Определение уровня существенности отклонений следует начать с определения критериев оценки несоответствий целевых параметров управления, которые используют центры ответственности. Использование данного подхода на практике позволяет определять вероятные причины и последствия возникающих отклонений с учетом получения прибыли и достижения целей предприятия, а также уровень существенности данных отклонений. Если фактор среды, вызывающий возмущение, влечет за собой изменение целевых параметров управления, то оценку отклонений необходимо производить с учетом возможности достижения заданных целей. В ситуации если при наличии отклонения структурная единица предприятия не может достичь планируемого положения, отклонение считается существенным [2, с. 23]. Для входящих в состав предприятия центров ответственности системы управления необходимо вычислить предельно допустимые величины отклонений целевых параметров управления. Исходя из определенной базы, в качестве которой можно использовать данные о затратах каждого центра ответственности, распределим общий уровень существенности отклонений между центрами ответственности [3, с. 23]. База распределения общего уровня существенности отклонений по центрам ответственности рассчитывается как:

$$BA_j = \frac{C_{rej} + PC_{ej}}{TC_e} \cdot 100, \quad (1)$$

где:  $BA_j$  – база распределения общего уровня существенности отклонений по  $j$ -му центру ответственности;  $C_{rej}$  – затраты, непосредственно относящиеся на  $j$ -ый центр ответственности, руб.;  $PC_{ej}$  – часть общих расходов организации, которая отнесенная обоснованно на  $j$ -ый центр ответственности, руб.;  $TC_e$  – общие затраты организации, руб.

Общий уровень существенности отклонений распределяется пропорционально затратам каждого центра ответственности по формуле:

$$MLD_{rej} = OMLD_{rej} \cdot \frac{BA_j}{100}, \quad (2)$$

где:  $MLD_{rej}$  – уровень существенности отклонений для  $j$ -го центра ответственности, руб.;  $OMLD_{rej}$  – общий уровень существенности отклонений, руб. [4, с. 39].

Для предприятий промышленности свойственно появление схожих отклонений параметров деятельности. Список типичных причин появления отклонений на предприятиях может быть сформирован путем обобщения

накопленного управленческого опыта. При этом, естественно, для каждого конкретного предприятия, исходя из условий его деятельности, данный перечень должен быть уточнен [5, с. 36]. Необходимым элементом для выявления виновников отклонения целевых параметров управления является найденная причина отклонения целевых параметров управления. Единый критерий существенности отклонений, широко применяемый на практике и заданный законодательно в размере 5%, используется в данном случае для вычисления относительного уровня существенности отклонений (таблица).

Таблица

**Предельно допустимые значения отклонений целевых параметров управления центров ответственности предприятия**

Период контроля	Предельно допустимое значение			
	селективное отклонение		кумулятивное отклонение	
	абсолютное	относительное	абсолютное	относительное
Год	$MLD_{rej}^{год C}$	5%	$MLD_{rej}^{год K}$	5%
Полугодие	$MLD_{rej}^{полугод C}$	5%	$MLD_{rej}^{полугод K}$	5%
Квартал	$MLD_{rej}^{кварт C}$	5%	$MLD_{rej}^{кварт K}$	5%
Месяц	$MLD_{rej}^{мес C}$	5%	$MLD_{rej}^{мес K}$	5%

При функционировании центров ответственности в месте появления отклонения соответствующий менеджер должен заносить появившееся отклонение в первичный документ, описывая возникшую ситуацию и причины ее появления. Затем данный документ попадает к вышестоящему руководителю центра ответственности, которому следует проанализировать появившееся отклонение и уточнить причину его появления и инициатора. Далее данная информация должна поступать в плановый отдел, который устанавливает последствия обнаруженного отклонения и возвращает документы руководителю центра ответственности для передачи структурному подразделению – инициатору отклонения. Итоговый анализ причин появления отклонения и принятие мер по его предотвращению должен производить, по нашему мнению, предполагаемый инициатор отклонения [6, с. 18].

#### Список литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление развитием оборонно-промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 536 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
3. Батьковский А.М. Необходимость укрепления обороноспособности России в современных условиях. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно-практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 37-39.
4. Батьковский А.М. Необходимость модернизации оборонно-промышленного комплекса России. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015, г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 39-40.

5. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36-38.

6. Батьковский А.М. Совершенствование информационно-аналитических систем отраслей оборонно-промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 18-20.

## ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ<sup>1</sup>

*Батьковский М.А.*

ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук,  
ФГУП «МНИИРИП», Россия, г. Мытищи

Разработана экономико-математическая модель оценки эффективности использования инновационного потенциала предприятия, которая совмещает ресурсный и результатный подход к ее анализу. Предлагаемая модель позволяет получить характеристику эффективности использования инновационного потенциала предприятия. Она необходима для обоснованного принятия стратегических решений по реализации инновационного потенциала предприятия, влияющих на эффективность его развития.

*Ключевые слова:* предприятия, радиоэлектронная промышленность, оценка, развитие, модель, анализ, инновационный потенциал.

Инновационный потенциал предприятия относится к классу сложных систем, для изучения которых целесообразно использовать методы системного анализа и моделирования. Используемые с указанной целью в системе контроллинга показатели обладают рядом очевидных недостатков [1, с. 32]. Поэтому нами предлагается уточнить (доработать) систему показателей оценки инновационного потенциала предприятия на основе концепции взаимосвязи всех его потенциалов (инновационного, финансового, технологического и др.), а также теории жизненного цикла инноваций. Соответствующую данному подходу экономико-математическую модель оценки эффективности использования инновационного потенциала предприятия можно выразить в следующем виде:

$$E_{инн} = \frac{P}{\sum_{i=1}^I C_1 + \sum_{j=1}^J C_2 + \dots + \sum_{z=1}^Z C_n} \times 100\% \quad (1)$$

где:  $E_{инн}$  – эффективность использования инновационного потенциала предприятия;  $P$  – прибыль;  $C_1 - C_n$  – различные составляющие инновационного потенциала предприятия (их число и характеристики зависят от специфики предприятия);  $I, J, Z$  – количество показателей, используемых в модели для оценки каждой составляющей инновационного потенциала.

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00018).

Данная модель оценки эффективности использования инновационного потенциала предприятия совмещает ресурсный и результатный подход к его анализу. Одним из главных недостатков существующих методик оценки инновационного потенциала предприятия является отсутствие системного подхода к выбору оценочных показателей, т.к. разработка системы показателей для решения данной задачи является сложной и до настоящего времени еще не решенной задачей [2, с. 16]. При этом одной из основных задач данной разработки является выбор конкретных показателей оценки каждой составляющей инновационного потенциала. Предлагаемый алгоритм отражает определенную последовательность основных этапов оценки инновационного потенциала предприятия и определения эффективности его использования.

Методологическое обоснование выбора количественных показателей оценки инновационного потенциала предприятия, то есть первый этап разработанного алгоритма его оценки, в самом общем виде можно представить следующим образом. Допустим, что:

$$C_1 = C_{TP}; C_2 = C_{MB} \dots C_n = PC_T \quad (2)$$

где:  $C_{TP}$  – стоимостная оценка кадровой составляющей инновационного потенциала предприятия;  $C_{MB}$  – стоимостная оценка материально-технической составляющей его инновационного потенциала;  $C_{CMT}$  – стоимостная оценка технологической составляющей инновационного потенциала.

Тогда для оценки кадровой составляющей инновационного потенциала предприятия можно использовать следующую зависимость:

$$C_1 = C_{TP} = \Phi_{ЗП} + \Phi_{МП} + З_О + З_{ПК} \quad (3)$$

где:  $\Phi_{ЗП}$  – фонд заработной платы персонала предприятия;  $\Phi_{МП}$  – фонд материального поощрения;  $З_О$  – затраты по обучению кадров;  $З_{ПК}$  – расходы, связанные с переподготовкой и повышением квалификации персонала.

Для оценки материально-технической составляющей инновационного потенциала предприятия можно использовать следующую формулу:

$$C_2 = C_{MB} = C_{CMT} + З_М \quad (4)$$

где:  $C_{CMT}$  – среднегодовая стоимость материально технических средств предприятия;  $З_М$  – затраты на модернизацию материально технических средств предприятия.

Расчет стоимости технологической составляющей инновационного потенциала предприятия можно производить следующим образом:

$$C_n = PC_T = C_{ТД} + C_{ТН} + C_{ТЛ} \quad (5)$$

где:  $C_{ТД}$  – стоимость технологий, используемых на предприятии, на начало периода;  $C_{ТН}$  – стоимость вновь освоенных технологий;  $C_{ТЛ}$  – стоимость технологий, использование которых прекращается в данном периоде времени.

Рассматриваемый перечень основных составляющих инновационного потенциала может изменяться применительно к каждому конкретному предприятию и в зависимости от задач, решаемых в процессе его оценки. Поэтому универсальной формулы оценки всех составляющих инновационного потенциала предприятия до настоящего времени не существует, так как имеющиеся методики его оценки ориентированы либо на конкретное предприятие,

либо на немногочисленную группу очень схожих между собой предприятий [3, с. 175]. Следовательно, определяющее значение имеет не расчет бесконечного множества конкретных показателей оценки различных составляющих инновационного потенциала предприятия, а методологический подход к их определению, рассмотренный выше.

На 2-ом этапе оценки инновационного потенциала предприятия осуществляется сбор данных. Часть показателей, применяемых для оценки эффективности использования инновационного потенциала предприятия целесообразно получать из данных бухгалтерского учета, другие показатели можно получить с помощью управленческого учета. На 3-ем этапе осуществляется систематизация и обработка полученных данных, как правило, с помощью ЭВМ. На завершающем этапе осуществляется расчет критерия эффективности использования инновационного потенциала предприятия, на основе которого принимаются управленческие решения по его развитию.

Предлагаемый алгоритм оценки инновационного потенциала предприятия позволяет получить его полную характеристику, необходимую для обоснованного принятия стратегических решений по реализации данного потенциала, влияющих на эффективность развития предприятия. Его реализация повысит эффективность развития предприятия [4, с. 256].

#### **Список литературы**

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 366 с.
3. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Научно-методический аппарат решения аналитических задач в оборонно-промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 174-194.
4. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251-271.

## **ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<sup>1</sup>**

***Батьковский М.А.***

ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук,  
ФГУП «МНИИРИП», Россия, г. Мытищи

Представлены методологические основы и инструментарий оценки устойчивости развития предприятий радиоэлектронной промышленности (ПРЭП). Рекомендованы 4 основные оценки, которым соответствуют барьерные (пороговые) значения индикаторов оценки экономической устойчивости. Разработаны алгоритмы оценки экономической

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

устойчивости их развития. Для решения рассматриваемой задачи предлагается использовать экспертный метод, метод скаляризации балльных оценок и графический метод.

*Ключевые слова:* предприятия, радиоэлектронная промышленность, развитие, модель, устойчивость, оценка, критерии, алгоритмы.

В соответствии с фактическими и нормативными значениями технико-экономических показателей и величиной их отклонения от прогнозируемых барьерных (пороговых) значений индикаторов, состояние экономической устойчивости развития предприятий радиоэлектронной промышленности можно характеризовать четырьмя основными оценками: нормальное; предкризисное; кризисное; критическое [1, с. 222]. Пусть  $P_i$  – система индикаторов экономической устойчивости развития ПРЭП,  $i=1, \dots, m$ ;  $p_i^{\bar{\delta}}$  – пороговое (барьерное) значение показателя  $P_i$ . Для сопоставления индикаторов устойчивости развития, выраженных в различных единицах измерения, необходимо привести их к нормализованному виду (пронормировать), т.е. принять значения показателей нормального развития ПРЭП за единицу, а их барьерные и фактические значения исчислять долями единицы. Тогда изменение значений  $x_i$  индикатора  $P_i$  происходит в диапазоне  $0 \leq x_i \leq 1$  и эти значения в соответствии с градацией оценок определяются следующим образом:

$$x_i = \begin{cases} x_i^h, & \text{если } (1 + \delta)p_i^{\bar{\delta}} < x_i \leq 1 \\ x_i^{nk}, & \text{если } p_i^{\bar{\delta}} < x_i \leq (1 + \delta)p_i^{\bar{\delta}} \\ x_i^k, & \text{если } (1 - \delta)p_i^{\bar{\delta}} < x_i \leq p_i^{\bar{\delta}} \\ x_i^{kp}, & \text{если } 0 < x_i \leq (1 - \delta)p_i^{\bar{\delta}} \end{cases} \quad (1)$$

где:  $\delta$  – окрестность барьерного значения показателя, принимающая значение согласно прогнозной оценке, допустим,  $\delta=0,2$ ;  $h$  – нормальное,  $nk$  – предкризисное,  $k$  – кризисное,  $kp$  – критическое состояние развития предприятия [2, с. 18].

Предлагаемые алгоритмы оценки устойчивости развития ПРЭП по соответствующим индикаторам представлены в таблице [3, с. 190].

Таблица

**Алгоритмы оценки экономической устойчивости развития ПРЭП**

Соотношение нормализованных значений индикаторов и пороговых уровней показателей	Характер состояния ПРЭП	Оценка $a_i$ состояния ПРЭП, баллы
$(1 + \delta)p_i^{\bar{\delta}} < x_i^h \leq 1$	Нормальное ( $h$ )	0
$p_i^{\bar{\delta}} < x_i^{nk} \leq (1 + \delta)p_i^{\bar{\delta}}$	Предкризисное ( $nk$ )	1
$(1 - \delta)p_i^{\bar{\delta}} < x_i^k \leq p_i^{\bar{\delta}}$	Кризисное ( $k$ )	4
$0 < x_i^{kp} \leq (1 - \delta)p_i^{\bar{\delta}}$	Критическое ( $kp$ )	16

Нормальному (устойчивому) развитию ПРЭП соответствуют балльные оценки  $a_i$  индикаторов  $i$  ( $i=1, \dots, m$ ), равные нулю. По мере ухудшения экономической устойчивости развития ПРЭП они возрастают до  $a_i = 16$  (при критическом состоянии предприятия). Критерии комплексной оценки экономи-

ческой устойчивости развития ПРЭП не всегда имеют строгую количественную определенность. Поэтому для решения указанной задачи предлагается использовать экспертный метод, метод скаляризации балльных оценок и графический метод. Внедрение на практике предложенной системы индикаторов и показателей оценки экономической устойчивости развития предприятий, а также основных методов ее проведения будет способствовать повышению их экономической устойчивости в долгосрочном периоде [4, с. 31: 5, с. 214].

#### **Список литературы**

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Анализ финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 219-237.

2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.

3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. Оптимизация диверсификации производства в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. – 2014. – № 1. – С. 185-194.

4. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 31-32.

5. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. и др. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости предприятий. // Вопросы радиоэлектроники, серия СОИУ. Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 211-231.

## **УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ<sup>1</sup>**

***Батьковский М.А.***

ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук,  
ФГУП «МНИИРИП», Россия, г. Мытищи

Рассмотрена проблема обеспечения устойчивости развития предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. Предложена система оценки данной устойчивости. Разработаны алгоритмы расчета основных показателей оценки устойчивости развития высокотехнологичных предприятий, позволяющие учесть устойчивость каждой его системы (бизнес-процесса, функциональности).

*Ключевые слова:* предприятия, базовые высокотехнологичные отрасли, оценка, устойчивость, алгоритм, развитие, модель.

Для оценки устойчивости развития предприятий базовых высокотехнологичных отраслей можно, с нашей точки зрения, использовать относительные показатели, которые отражают изменения контролируемых параметров [1, с. 220]. Целесообразно ввести в качестве относительного показателя из-

---

<sup>1</sup> Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14-02-00060).

менений параметра  $\mu_i^Y$  характеристику  $\chi_i^Y$ . Данный показатель принадлежит системе  $Y$  предприятия,  $i$  – порядковый номер выбранного параметра,  $i \in P_Y \in N$ ,  $Y \in N$ . Следует выделить такие же относительные показатели в соответствии с созданными совокупностями параметров. Указанные показатели предоставляют информацию об удаленности выбранных параметров от сформированных границ их изменений  $I_2^i$ . Таким образом, применение относительных показателей  $\mu_i^Y$  предполагает использование принципа гибкой классификации в отношении систем, бизнес-процессов, функциональностей предприятий базовых высокотехнологичных отраслей и совокупностей состояний выбранных параметров, которые характеризуют его развитие [2, с. 214].

В зависимости от удаленности каждого параметра совокупности от установленных границ их изменений, меняется показатель устойчивости системы, бизнес-процесса, функциональности предприятий базовых высокотехнологичных отраслей.

Все параметры каждой системы предприятия должны находиться в пределах  $I_1^i$  совокупности. В соответствии с принципами устойчивости использование сочетания определенных условий в отношении каждого параметра позволяет выразить данную ситуацию следующим образом [3, с.54]:

$$Y_\omega(t_1) = \{\mu_{1}^Y(t_1), \mu_{2}^Y(t_1) \dots \mu_{i}^Y(t_1) \dots \mu_{P_Y}^Y(t_1)\}, \quad (1)$$

где:  $Y_\omega(t_1)$  – показатель устойчивости системы  $Y$  предприятия в момент времени  $t_1$ ;  $\mu_{1}^Y(t_1), \mu_{2}^Y(t_1), \mu_{i}^Y(t_1), \mu_{P_Y}^Y(t_1)$  – относительные показатели параметров системы  $Y$  предприятия в момент времени  $t_1$  в соответствии с порядковыми номерами;  $P_Y$  – количество параметров, которые относятся к системе  $Y$ .

Экономический смысл данного выражения заключается в том, что показатель устойчивости в отношении функционирования конкретной системы, бизнес-процесса или функциональности предприятий базовых высокотехнологичных отраслей является отражением равновесия каждого параметра совокупности в конкретный момент времени. Следовательно, при условии достижения устойчивости состояний всех параметров совокупности достигается устойчивость развития системы, бизнес-процесса, функциональности предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. В разрезе всех систем каждого предприятия, количество которых определяется показателем  $Z$ , агрегированный показатель его устойчивости будет иметь следующий вид [4, с. 289]:

$$\omega Z(t_1) = \{Y_\omega^1(t_1) \dots Y_\omega^z(t_1) \dots Y_\omega^Z(t_1)\}, \quad (2)$$

где:  $\omega Z(t_1)$  – агрегированный показатель устойчивости функционирования предприятия в момент времени  $t_1$ ;  $Y_\omega^1(t_1), Y_\omega^z(t_1), Y_\omega^Z(t_1)$  – показатели устойчивости предприятия в разрезе каждой его системы в момент времени  $t_1$ ;  $z$  – порядковый номер системы предприятия,  $z \in Z \in N$ .

В соответствии с данным выражением уровень агрегированного пока-



зателя устойчивости развития предприятий базовых высокотехнологичных отраслей зависит от уровня показателей устойчивости каждой его системы. Следовательно, для достижения устойчивости их функционирования должно быть достигнуто в целом, устойчивое положение каждой его системы (бизнес-процесса, функциональности) [5, с. 28].

#### Список литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Анализ финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 219-237.
2. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости предприятий // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 212-232.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280-303.
5. Батьковский А.М. Инструментарий минимизации суммарных издержек при реализации инновационных проектов в оборонно-промышленном комплексе // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно-практической конференции (15 января 2015), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 28-29.

## АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ ПФО

*Борисова Л.В.*

заведующая кафедрой ЭММ, доктор техн. наук, профессор,  
Донской государственный технический университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами Приволжского федерального округа (ПФО). Приводятся статистические данные по динамике товарооборота в целом. Определены показатели интенсивности изменения значений динамического ряда: базовый и цепной коэффициенты роста, коэффициенты прироста. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике объема товарообмена Ростовской области с регионами Приволжского федерального округа.

*Ключевые слова:* товарооборот, базовый и цепной коэффициенты роста и прироста, регионы ПФО.

Комплексный анализ, обобщение и оценка состояния региональных товарных рынков актуальны и способствуют созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках, финансовых результатов деятельности субъектов рынка необходимы для прогнозирования развития рынков и при-

нятия корректирующих воздействий [1, с. 1256]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту с регионами Приволжского федерального округа (ПФО) [2, с. 42].

Анализ данных с помощью программной системы [3, с. 83] показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с ПФО (рис.), что свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена. В табл. 1 представлены статистические показатели динамического ряда: базисный (БАП) и цепной (ЦАП) абсолютные приросты, базисный (БКР) и цепной (ЦКР) коэффициенты роста [4, с. 402]. Средний абсолютный прирост товарооборота равен  $\bar{\Delta} = 4,14$  млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота равен  $\bar{T}_P = 1,25$ .

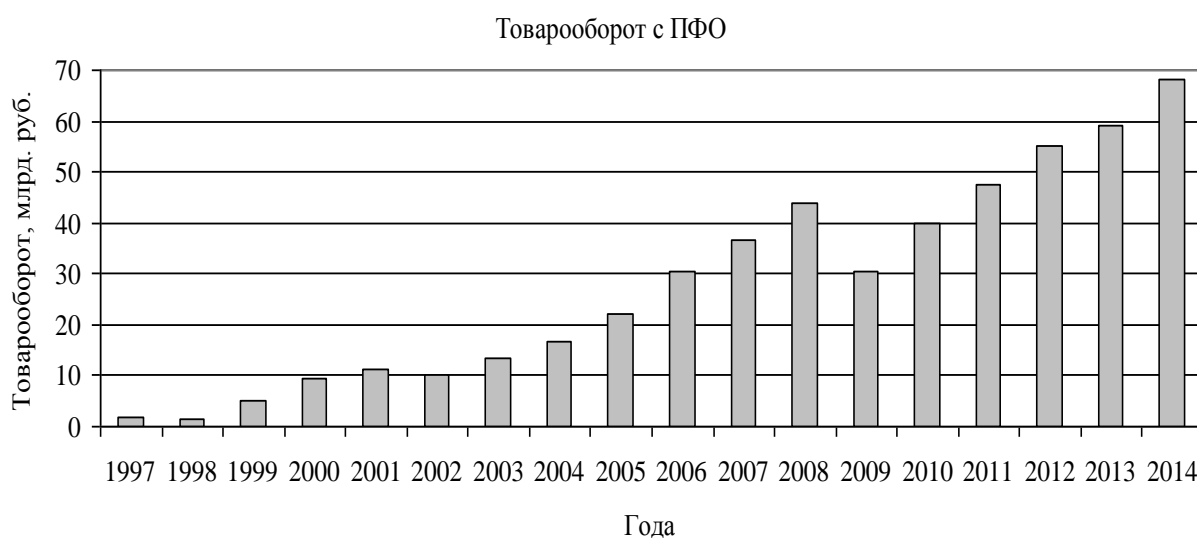


Рис. Динамика товарооборота с ПФО

Таблица 1

**Статистические показатели динамического ряда**

Показатели	Года									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
БАП	0	-0,24	3,3	7,54	9,37	8,28	11,78	14,83	20,38	
ЦАП	0	-0,24	3,54	4,24	1,83	-1,09	3,5	3,05	5,55	
БКР	1	0,87	2,82	5,17	6,18	5,57	7,51	9,19	12,26	
ЦКР	1	0,87	3,25	1,83	1,20	0,90	1,35	1,22	1,33	

Продолжение таблицы табл. 1

Показатели	Года									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
БАП	28,69	34,69	42,05	28,66	38,06	45,61	53,19	57,19	66,2	
ЦАП	8,31	6	7,36	-13,39	9,4	7,55	7,58	4	9,0	
БКР	16,85	20,17	24,23	16,83	22,03	26,20	30,39	32,60	37,6	
ЦКР	1,37	1,20	1,20	0,69	1,31	1,19	1,16	1,07	1,2	

По объему товарооборота ПФО стабильно занимает второе – третье место среди федеральных округов [4, с. 403]. В табл. 2 представлены данные (в относительном выражении) о доли ПФО в общем объеме товарооборота РО.

**Изменение доли ПФО в общем объеме товарооборота РО**

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Доля	26,9	20,5	29,0	27,0	25,6	20,4	22,2	18,0	18,5

Продолжение табл. 2

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля	22,1	19,6	18,4	17,1	18,5	17,5	18,7	19,5	19,2

Видно, что доля ПФО в товарообороте Ростовской области находится примерно на одном уровне. Анализ данных показал, что продукция производственно-технического назначения преобладает как в вывозе в ПФО, так и ввозе из ПФО. Продукция продовольственного назначения преобладает в вывозе из Ростовской области. Доля продукции непродовольственного назначения в вывозе из РО мала [5, с. 359].

Проводимая политика регионального сотрудничества направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами ПФО, создание благоприятного инвестиционного климата для осуществления взаимовыгодных проектов, сотрудничество в сфере строительства, городского хозяйства, транспорта, услуг, и, как следствие, устранение различных административных барьеров, создающих препятствия в межрегиональном взаимодействии, укреплению единого экономического пространства.

**Список литературы**

1. Борисова Л.В., Димитров В.П., Семенюк Н.П. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. 2011. Т11, № 8. С. 1255-1260.
2. Борисова Л.В., Димитров В.П. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России // Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ. 2015. 175 с.
3. Димитров В.П., Борисова Л.В., Нурутдинова И.Н., Богатырёва Е.В. Программная система для ввода экспертных знаний // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. 2011. № 1 (52). С. 83-90.
4. Димитров, В.П., Борисова Л.В., Семенюк Н.П., Зотова М.С. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр. – 1 марта.- Ростов н/Д. 2012. С. 400-404.
5. Борисова Л.В., В.П. Димитров. Анализ товарооборота по видам продукции // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.- практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д, 2015. С. 355-360.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА  
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ****Бочкова Е.А.**

студент факультета экономики направления «Финансы и кредит»,  
Тульский филиал Финуниверситета, Россия, г. Тула

В статье рассматривается современное состояние рынка ипотеки с учетом нынешних экономических особенностей. Анализируются причины понижения объемов выдачи

ипотечных кредитов и перспективы дальнейшего функционирования рынка ипотечного кредитования.

*Ключевые слова:* ипотека, ипотечный рынок, ключевая ставка, кредит.

Ипотечное кредитование занимает значительную часть в банковской сфере, и особенностью данного вида кредитования является более продолжительные сроки предоставления займа и меньший процент за использование.

Несмотря на общее ухудшение экономической ситуации, рынок ипотечных кредитов продолжает работать и остается одним из основных источников роста банковского кредитования.

Основной причиной снижения темпов роста рынка ипотеки в настоящее время стало повышение Центральным банком ключевой ставки.

С начала 2015 года ключевая ставка Центробанка изменялась, а именно в конце января ставка опустилась с 17% до 15%, с середины марта ставка понизилась до 14%, с 3 августа 2015 года ставка снова понизилась и на данный момент составляет 11%. Вместе с тем были введены программы стимулирования ипотеки, на которые государством из различных фондов были выделены дополнительные средства. В результате чего банкам стало доступно формирование льготных ипотечных программ и возможность предложить кредиты под 12% годовых [3].

Помимо ключевой ставки на уровень спроса влияет и покупательская способность населения, которая существенно снизилась в связи со сложившейся экономической обстановкой. Падение курса рубля привело к росту инфляции. Как следствие наблюдается рост цен, а реальный уровень заработной платы остается на прежнем уровне, что соответственно не улучшает благосостояние граждан. И как результат – снижение объемов выдачи ипотечных кредитов и рост задолженности по уже выданным, что также не улучшает экономическое положение банков [5].

Таким образом, сокращение объемов выдачи ипотечных кредитов может сильно ударить по строительной отрасли. В ближайшем будущем планируется оказание поддержки как стимулированию предложения жилья, так и спроса на него.

Рынок ипотечного кредитования начал восстанавливаться после реализации государственной программы по субсидированию ипотечных кредитов. К сожалению, в настоящее время все меры, направленные на поддержание рынка ипотеки, ориентированы только на квартиры в новых домах [3].

Динамику на рынке ипотеки, как правило, регулируют кредитные ставки. То есть, если Центробанк значительно понизит ключевую ставку, соответственно и кредитные ставки в коммерческих банках станут ниже, что делает ипотеку более доступной.

В настоящее время по предварительным данным количество ипотечных сделок в 2015 году, в сравнении с другими кредитными направлениями, будет расти и составит 28% от общей доли. Окончательные итоги будут подведены в начале 2016 года, и тогда можно уже будет с уверенностью отметить рост или снижение доли и объемов ипотечного кредитования [4].

Таким образом, несмотря на прогнозы, рынок ипотеки продолжает функционировать, и остается одним из основных источников роста банковского кредитования. Но для повышения объемов выдачи ипотечных кредитов необходимо снизить процентную ставку в коммерческих банках. А сделать это можно только путем понижения ключевой ставки Центрального банка.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» №102-ФЗ от 16.07.1998 (ред. от 21.12.2013) [Электронный ресурс] / Система Гарант. – [2015]. – Режим доступа: [www.garant.ru](http://www.garant.ru).
2. Аналитический центр Русипотека. Кредитование и секьюритизация. Рынок ипотечного кредитования и деятельность АИЖК – 2015. – №5. – С. 1-35.
3. Ипотечное кредитование в России [Электронный ресурс] / РБК. – [2015]. – Режим доступа: [http://marketing.rbc.ru/reviews/realty/chapter\\_3.shtml](http://marketing.rbc.ru/reviews/realty/chapter_3.shtml).
4. Ипотечное кредитование 2015. Текущее состояние и перспективы [Электронный ресурс] / RealtyPress. – [2015]. – Режим доступа: [http://www.realtypress.ru/article/article\\_12993.html](http://www.realtypress.ru/article/article_12993.html)
5. Маутова Д.С., Сазонов С.П. Ипотечное кредитование в условиях кризиса / Современные тенденции развития науки и технологий : сборник научных трудов по материалам III Международной научно – практической конференции 30 июня 2015 г.: в 6 ч. / Под общ. Ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть IV. – С. 25-26.

## **КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Вазнер О.Л., Малыгин С.А.*

магистранты кафедры менеджмента и технологии торговли,  
Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Россия, г. Краснодар

В статье рассмотрены современные подходы к содержанию и оценке эффективности управления персоналом современных организаций с применением методов, подходов и технологий кадрового менеджмента. Применение научно обоснованного инструментария управления кадровыми ресурсами является значимым резервом роста корпоративной конкурентоспособности современных организаций.

*Ключевые слова:* управление, организация, кадровый менеджмент, кадровая политика.

Переход страны на рыночные отношения в корне изменил как концепцию управления персоналом, так и выбор средств и методов практической реализации задач такого управления в целях повышения эффективности производства как условия конкурентоспособности предприятия.

Любому руководителю компании или ее подразделения приходится управлять своим персоналом. Но, как показывает российский опыт, многим руководителям не приходилось специально этому учиться. Рано или поздно успешно работающие компании и их руководители приходят к моделям управления персоналом, уже освоенным в странах с развитой рыночной экономикой и в передовых российских фирмах. К сожалению, часто они к этому приходят достаточно сложным и медленным путем, ценой проб и ошибок.

В условиях рынка резко возрастает роль инновационных процессов, из которых складывается производство. Необходимо активизировать все имеющиеся в этой сфере резервы, в том числе и в тех областях управления, которым ранее уделялось недостаточно внимания. Одной из таких областей является работа с персоналом.

Многokратная доказанность эффективности вложений в человеческие ресурсы в условиях перехода к рынку требует достаточно глубокой работы по поиску оптимальных (с точки зрения соотношения затрат результатов) путей развития персонала. Одной из основ управленческой науки является система управления человеческими ресурсами. Анализ экономических систем подчеркивает актуальность инновационного развития системы управления человеческими ресурсами, как на уровне организации отдельной национальной экономической системы, так и на уровне мирового хозяйства.

Управление персоналом является основой любой экономической системы, поскольку люди и только люди являются наиболее ценными из ресурсов страны и предприятия. Содержание управления персоналом определяется социальными отношениями, объемами производства, технологией и другими факторами. Управление персоналом имеет особое значение для всех организаций - больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг [1].

Управление персоналом требует учета целей организации на различных этапах жизненного цикла и адаптации к наличию определенного количества материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов. С этой точки зрения управление персоналом в организациях можно представить, как способ достижения равновесия между целями предпринимателя, работника и общества, охватывающий все функции управления персоналом на каждом этапе жизненного цикла организации. Итак, работа с персоналом должна рассматриваться как система, включающая в себя кадровую политику, подбор, оценку, расстановку и обучение кадров и находить отражение в главных нормативных документах предприятия регламентирующих управленческие подходы.

Подходы к управлению персоналом в инновационной деятельности претерпевают значительные изменения по сравнению с традиционным менеджментом, начиная с этапа планирования и отбора специалистов, поэтому они требуют глубокого научного изучения.

Новая парадигма целевого управления «по результатам», в том числе и на основе управления персоналом, должна стать целью дальнейших исследований отечественных ученых-управленцев, разрабатывающих управленческую концепцию выхода общества и экономики из кризиса на основе целевого управления человеческими ресурсами [3].

При рассмотрении инноваций внимание уделяется процессу нововведения в общество, в организацию управления персоналом, коллектив [4]. При социологической трактовке инноваций упор делается на рассмотрение конфликтов в системе управления персоналом и на согласование его интересов. Согласно этому пониманию инновация представляет собой превращение

знаний в производственные, управленческие и социальные технологии. В данном случае инновация – это коммерциализация знаний по управлению персоналом.

В настоящее время – при смене эпох, перехода от традиционного общества к обществу информационному – значительно возрастает роль инноваций и инновационных социальных технологий в управлении персоналом. Но далеко не везде инновации повышают эффективность работы и соответствуют действительным потребностям предприятий. Как правило, это следствие того, что система управления персоналом предприятий часто изменяется, но без предварительного анализа её работы, без научного обоснования и понимания необходимости каких-либо изменений в сфере управления персоналом.

Управление персоналом – это комплексное, целенаправленное воздействие на коллективы и отдельных работников в направлении обеспечения оптимальных условий для творческого, инициативного и созидательного труда для достижения целей предприятия.

Менеджмент любого предприятия, независимо от сферы его деятельности, включает два основных равнозначных аспекта:

- определение целей предприятия, разработку мероприятий по их достижению и осуществление контроля результатов;
- управление людьми, работающими на предприятии с обеспечением комфортных условий работы, которые являются залогом эффективной работы организации.

Работа в условиях нестабильной внешней и внутренней экономической среды, при небольших размерах, ресурсных, временных и финансовых возможностях ориентирует организации малого предпринимательства на осуществление узкоспециализированного производства. Это обстоятельство требует от работников высокого уровня знаний в области техники и технологии, осуществляемого производства продукции [2].

Но, с другой стороны, небольшая численность работников требует от них комплексного характера деятельности и гибкой организации труда. Поскольку работникам часто приходится выполнять функции, не свойственные полученному ими профессиональному образованию, руководители стараются подобрать универсальных работников, а не узких профессионалов.

«Универсализм» воспитывается и внутри организации путем совмещения должностей и периодического перемещения людей на другие виды работ. Это положение справедливо для всех – от руководителей до рабочих. Управляющим малых и средних предприятий, чтобы достичь такой квалификации и активности сотрудников, приходится тратить много времени, отвлекать значительные средства на обучение и переобучение персонала.

Именно это обстоятельство привело к тому, что образовательный уровень работников малых предприятий достаточно высок (согласно исследованиям, около 67% работников имеют высшее образование, 18% – средне специальное) и, кроме того, они обладают высокой мобильностью: отраслевой, профессиональной и региональной, поскольку это качество является для них жизненно важным.

Смена профессиональной деятельности (как для предпринимателей, так и для наемных работников), переезд на другое место жительства, а чаще всего смена места работы, повышение своей квалификации, освоение смежных профессий и другие подобные тенденции способствуют развитию современного гибкого и мобильного рынка труда.

Работа малых и средних предприятий в постоянно меняющихся внешних и внутренних условиях стимулирует сотрудников на непрерывные поиски улучшений, на творческий подход к процессу труда. Именно поэтому велико в них число изобретений и рационализаторских предложений. По данным известного английского экономиста, специалиста по проблемам малого и среднего предпринимательства Г. Беннока, более половины важнейших изобретений XX века сделаны независимыми изобретателями или мелкими фирмами.

Небольшие ресурсные возможности малых предприятий при изменении внешней рыночной конъюнктуры стимулируют частую смену перспективных направлений деятельности более прибыльными. Это обстоятельство заставляет руководство организаций малого предпринимательства поддерживать мобильность всех видов ресурсов фирмы, в том числе и персонала, для быстрой переориентации и удовлетворения потребностей рынка.

Разнообразие видов деятельности организаций малого предпринимательства дает широкие возможности для проявления и развития полезной для общества хозяйственной инициативы, предприимчивости; позволяет эффективно использовать личные и групповые интересы работников. Организации малого предпринимательства дают возможность привлечения значительного количества работающих к процессу непосредственного управления производством, возможность каждому учиться соизмерять затраты и результаты хозяйственной деятельности, активно формировать экономическое мышление.

Особенности малого предприятия требуют от руководителей высокого профессионализма в области управления персоналом, система работы с которым является важным фактором повышения эффективности управления человеческими ресурсами организации и должна соответствовать стратегическим целям ее развития.

Исследование М.Н. Дудина и Н.В. Лясникова показало, что эффективность обучения и его влияние на конкретные результаты работы персонала могут быть высокими только в случае акцента на инновационную активность самих обучающихся при активном вовлечении их в процесс обучения. Поэтому сегодня особенно актуально стоит вопрос о подготовке преподавателей, способных проводить такое обучение, и о разработке программ, ориентированных на актуализацию и обобщение опыта и знаний обучающихся [5].

Респонденты считали наиболее приемлемыми формами обучение с полным отрывом от работы сроком не более трех месяцев и заочную форму, тем самым, подчеркивая необходимость разнообразия и гибкости в организации различных форм и продолжительности обучения.

Можно сделать два принципиально важных вывода о взаимосвязи инноваций и внутренней организационной культуры компании.



Во-первых, выбор руководством того или иного способа адаптации к изменениям во внешней среде зависит от типа корпоративной культуры и уровня ее инновативности. Для развития инновационной деятельности необходимо наличие системы инициации творчества, поддержки и стимулирования творческой инициативы, адекватной системы повышения квалификации, что является в современных условиях одним из основных факторов успешной социализации.

Во-вторых, внедряя то или иное новшество, руководство вынуждено изменять и традиционную культуру компании, адаптируя ее к достижению новых целей и задач.

Таким образом, исследования, направленные на развитие теории и методологии обеспечения инновационного управления персоналом малых и средних предприятий, считаются актуальными и имеют важное хозяйственное значение, так как позволяют решить задачу эффективного функционирования предприятия не только в краткосрочный период, но и на долгосрочную перспективу.

Для эффективного управления персоналом в современных условиях нужна постоянная работа в этой области, позволяющая вести планирование и определение потребности в персонале, формировать оптимальный состав для экономии всех видов ресурсов, успешно организовывать труд и развитие персонала для достижения целей организации и удовлетворения интересов работников.

Инновационное управление персоналом следует направлять на достижение высокой эффективности труда каждого работника и создание экономических стимулов и социальных гарантий, позволяющих сблизить интересы организации и работника, а также добиться удовлетворения интересов общества в получении дохода для перераспределения и предоставления социальных гарантий.

По мнению Н.М. Петровой основные составляющие системы управления персоналом в малом бизнесе выглядят следующим образом [5, с. 96].

В малых фирмах многие рабочие места и специальности единичны, следовательно, в процессе введения в должность участвуют практически все члены коллектива во главе с директором, а детали работник определяет самостоятельно в процессе работы. Но возможен вариант, что введение в должность нового работника – обязательность увольняемого работника.

Обучение и развитие. Профессиональное образование сотрудников не всегда соответствует реальной работе. Можно сказать, что современный Российский малый бизнес – дело непрофессионалов. Специалисты слишком много запрашивают за свою квалификацию.

Фактически обучение за пределами фирмы практикуются редко. Причины:

- недооценка необходимости обучения со стороны самих руководителей;
- неопределенность будущего фирмы, а потому некоторая неясность – чему обучать;

- нехватка средств;
- опасения, что обучаемый уйдет;
- отсутствие необходимых курсов или информации о тех структурах, которые проводят обучение;
- низкая оценка существующих курсов, уровня преподавания.

Карьеры в малых фирмах в традиционном понимании нет.

Оценка деятельности и вознаграждение за труд. Формальной процедуры оценки деятельности нет. Работник сам видит результаты своего труда, и те люди кто принимают работу. Оценка происходит ежемесячно в виде заработной платы. Несмотря на то, что должностная иерархия в малых фирмах не велика и главенствует функциональная гибкость в исполняемых обязанностях, разница в оплате рядовых сотрудников и высших руководителей никак не меньше, а скорее больше, чем на крупных предприятиях.

Чаще всего в фирмах нет фиксированного размера заработной платы, она меняется каждый месяц и зависит от общей доходности фирмы в целом. Процент от дохода фирмы, который идет на оплату определяется директором самостоятельно. Он же распределяет заработную плату между работниками, основываясь на своем мнении.

Существует вид расхождения между официально выплачиваемой з./пл. и общим уровнем их материальных доходов от фирмы, т.к. работодатели и работники заинтересованы в уменьшении налоговых и других платежей связанных с заработной платой.

Стимулирование труда премиями и вознаграждениями в большинстве случаев отсутствуют. Также отсутствует и моральное поощрение.

Особенности управления персоналом в малом бизнесе:

- необходимость формирования и развития предпринимательского духа. Люди, пришедшие работать на малое предприятие, гораздо острее чувствуют успехи и неудачи фирмы. Поэтому работа с кадрами имеет особо важное значение;

- более высокая скорость прохождения информации. Менеджер малой организации может позволить себе подходить ко всей информации относительно равноценно, что существенно снижает риск возможных потерь. Для этого, безусловно, необходимо обеспечение информационной безопасности, что достигается при помощи современных информационных технологий;

- сотрудники предприятия на виду, их работа происходит на глазах всей организации, что стимулирует персонал на непрерывные поиски улучшений. Однако это даст свой результат только тогда, когда работники будут преданы своей фирме [7, с. 102].

Подводя итог сказанному отметим, что кадровый менеджмент в современном малом и среднем бизнесе имеет ярко выраженные институциональные особенности, к основным из которых следует отнести необходимость обеспечения относительно более высокой универсализации трудовой деятельности персонала, большее количество нестандартных трудовых ситуаций, требующих высокого профессионализма и умения автономной работы, необходимость осуществления значительных затрат на развитие кадрового

потенциала предприятия, не взирая на его малый или средний размер. Только при учете этих факторов в корпоративной модели кадрового менеджмента малого или среднего предприятия и их использовании для роста корпоративной компетенции появляется реальная возможность формирования и использования стратегического конкурентного преимущества, каковым для предприятий малого и среднего бизнеса является именно персонал.

#### **Список литературы**

1. Воронов А., Рубанов С. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга // Маркетинг. 2002. № 3 (64). С. 31-34.
2. Воронов А.А. Малый бизнес – стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России // Малое предприятие. 2002. № 11. С. 11-17.
3. Качанова Т.С. Основные принципы и законы брендинга, обеспечивающие его эффективность // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 6. С. 68-74.
4. Степченко Т.С. Продвижение бренда вуза в свете «признаков неэффективности» (на примере ЮФУ) // Практический маркетинг. 2013. № 2 (192). С. 13-18.
5. Степченко Т.С. Формирование потребительской лояльности бренду как фактор рыночного развития компаний. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Кубанский государственный университет. Краснодар, 2011.

### **КАРТА ОЦЕНКИ КАНДИДАТА ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА**

***Власова О.В.***

студентка 6-го курса специальности «Управление персоналом»,  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал),  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Пятигорск

На примере менеджера по активным продажам рассмотрена схема отбора на должность, составлен перечень наиболее востребованных профессиональных и личностных характеристик, разработана карта оценки их сбалансированности и выделены основные типы специалистов.

*Ключевые слова:* отбор персонала, профессиональные характеристики, личностные свойства, эффективный работник, карта оценки.

В условиях инновационной экономики расширяется набор инструментов оценки кандидатов при отборе персонала. Важное значение имеет сочетание компетенций соискателя и его личных качеств, поскольку правильный отбор может не только сократить издержки, например, на обучение, адаптацию, но и принести прибыль организации. Плохо организованная оценка при отборе кадров может привести также к высокой текучести кадров, плохому морально-психологическому климату в организации, низкой трудовой дисциплине.

Традиционные методы отбора кандидатов показаны на схеме рисунка 1. Данный алгоритм отбора позволяет собрать достаточный объем первичной

информации о человеке, выполнить квалифицированный анализ этой информации и принять решение о найме [1, с. 9].



Рис. 1. Этапы отбора персонала в организации

В качестве примера рассматривается должность менеджера по активным продажам на одном из предприятий пищевой отрасли.

Гипотеза нашего исследования заключается в том, что при оценке индивидуальных качеств человека следует учитывать сбалансированность его профессиональных компетенций и личных качеств в интересах организации. Предлагается отдельно оценивать уровень проявления профессиональных характеристик и личностных свойств как общих, так и специальных с учетом должностных обязанностей. Набор востребованных качеств для указанной категории персонала представлен в таблице [2, с. 125].

Таблица

**Наиболее востребованные профессиональные и личностные характеристики менеджера по активным продажам**

Характеристики работника, учитываемые при отборе	
Профессиональные	Личностные
1	2
<i>Общие</i>	<i>Общие</i>
1. Профессиональное (специальное) образование	1. Возраст и состояние здоровья
2. Повышение квалификации или дополнительное образование	2. Индивидуально-психологические качества
3. Знания иностранных языков	3. Стрессоустойчивость
4. Стремление к профессиональному росту	4. Открытость и готовность к инновациям
5. Стаж работы	5. Мобильность
6. Высокая работоспособность	6. Отсутствие вредных привычек
7. Аналитические способности	7. Способность к быстрому обучению
8. Дисциплинированность	8. Предприимчивость
9. Преданность	9. Решительность
10. Стремление к самосовершенствованию	10. Целеустремленность
<i>Специальные</i>	<i>Специальные</i>
1. Навыки проведения успешных переговоров	1. Презентабельная внешность

1	2
2. Умение убеждать и договариваться	2. Хорошая дикция
3. Настойчивость	3. Умение организовывать людей для поставленных задач
4. Умение достигать желаемых результатов	4. Умение согласованно работать в коллективе
5. Нацеленность на результат	5. Умение находить общий язык с клиентом
6. Стремление развиваться	6. Терпение, внимание к деталям

Указанные характеристики личностей могут проявляться на низком, среднем (допустимом) и высоком (наиболее востребованном) уровне.

При низком уровне профессиональные характеристики присутствуют, но не позволяют качественно выполнять в полном объеме возложенные обязанности и решать поставленные задачи, особенно в нестандартных условиях. Также работник не в состоянии проявлять личную инициативу. В отношении личных качеств возможно наличие вредных привычек, провоцирование конфликтов, некоммуникабельность, излишняя эмоциональность, неспособность работать в команде.

При среднем уровне профессиональное образование и квалификация соответствуют профилю деятельности, работник проявляет прилежание и усердие, по некоторым вопросам проявляет личную инициативу, демонстрирует положительное отношение к работе, заинтересован в ее успехе. Личные качества работника могут быть в основном положительными, но их необходимо развивать и совершенствовать, если это возможно.

При высоком уровне отмечают наличие дополнительного профессионального образования (повышение квалификации), опыт и стаж работы в данной сфере, инициативный и творческий характер работы, высокую степень готовности к инновациям, осмотрительность и тщательность в работе с документами, хорошее знание нормативно – правовых актов в сфере деятельности, навыки работы с компьютерными программами, знание иностранных языков. В сложных ситуациях нужно понимать суть проблемы и быстро находить эффективное решение, справляться с порученным заданием даже в самых сложных условиях труда. Личные характеристики работника данного уровня должны соответствовать идеальным нормам, поскольку напрямую влияют и на профессиональные свойства.

В качестве практического инструмента отбора персонала предлагается карта оценки уровня сбалансированности профессиональных характеристик и личностных свойств работника (рисунок 2). Возможны четыре производственные ситуации и соответствующие им типы специалистов, а также виды отбора.

<b>Профессиональные характеристики</b>	<b>высокий</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
		<b>ЭФФЕКТИВНЫЙ РАБОТНИК</b> <i>(допустимый отбор)</i>	<b>ИДЕАЛЬНЫЙ РАБОТНИК</b> <i>(идеальный отбор)</i>
		- организация индивидуального труда - мотивация к развитию личностных свойств	- адресная мотивация - максимальное распространение опыта (наставничество)
	<b>средний</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
	<b>НЕЭФФЕКТИВНЫЙ РАБОТНИК</b> <i>(недопустимый отбор)</i>	<b>МАЛОЭФФЕКТИВНЫЙ РАБОТНИК</b> <i>(вынужденный отбор)</i>	
	Чрезмерно высокие затраты на обучение, адаптацию и воспитание работника в коллективе	- обучение - материальное стимулирование - максимальный учет индивидуальных особенностей	
<b>низкий</b>		<b>средний</b>	<b>высокий</b>
		<b>Личностные свойства</b>	

Рис. 2. Карта оценки уровня сбалансированности профессиональных характеристик и личностных свойств работника

#### Список литературы

1. Купер Доминик, Иван Т. Робертсон, Тинлайн Гордон. Отбор и наем персонала. Технологии тестирования и оценки. Изд. Вершина. Москва, 2009. 156 с.
2. Маклаков А. Г. Профессиональный психологический отбор персонала. Теория и практика. СПб.: Питер; Москва, 2008. 390 с.
3. Носс И. Н. Профессиональная психодиагностика. Психологический отбор персонала. Изд. Психотерапия. Москва, 2009. 464 с.

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТРУКТУРИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ СЫРЬЕ, ПОСТУПАЮЩЕЕ ОТ ЖИВОТНОВОДСТВА

**Горнин Л.В.**

докторант, канд. экон. наук, ФГБНУ Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, Россия, г. Новосибирск

В статье показана структура комплекса, занимающегося переработкой сельскохозяйственного сырья, поступающего от всех видов животноводства, обоснована его цель и задачи каждой из входящих в него отраслей, связь их с задачами государства по государственному регулированию развития экономики в новых макроэкономических условиях.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственное сырье, поступающее от животноводства, мясоперерабатывающий подкомплекс, мясопродовольственный, кожевенный, шерстепрядильный, био-фармакологический, био-энергетический и комбикормовый подкомплексы.

В результате уоя животных (крупного рогатого скота, свиней, овец, пушных зверей и т. д.) на выход идет не только мясо, но и кости, шерсть и перо и пух у птицы, кожа и мех, эндокринно-ферментное сырье, что значительно расширяет спектр отраслей-потребителей и возможности производства высокотехнологичной продукции, полученной в результате глубокой переработки, которая при современных технологиях производства способна стать конкурентоспособной на мировых рынках. Поэтому с точки зрения продуктового подхода в структуру мясоперерабатывающего подкомплекса предлагается включить отрасли, потенциально способные обеспечить животноводческому сырью глубокую переработку – помимо пищевой промышленности, включающей мясопереработку и комбикормовое производство, лёгкую промышленность, в т. ч. швейное и кожевенное производство, фармакологию и др. (рисунок).

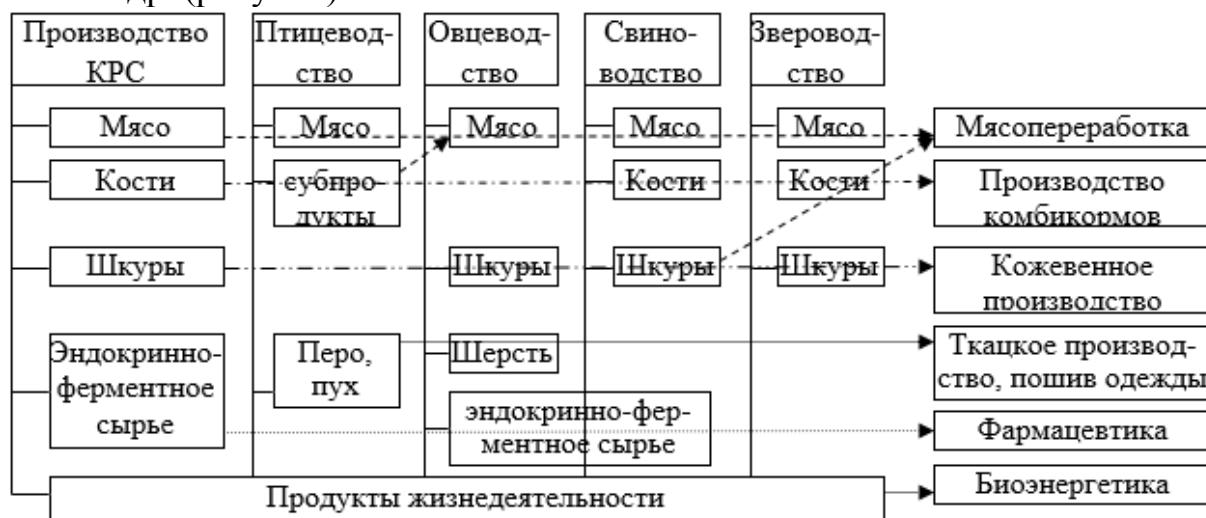


Рис. Структура мясоперерабатывающего подкомплекса с точки зрения продуктового подхода

В данный список не включена переработка молока, т. к. молочный подкомплекс, производящий целую линейку специфической – молочной продукции, работает только на одном виде сырья – молоке, для производства которого используются особые породы скота, особые технологии его содержания и кормления, молочная продукция имеет своих потребителей и рынки сбыта [1, с. 364].

Абстрактное сведение в общий комплекс отраслей, находящихся под управлением различных ведомств в системе исполнительных органов государственного управления идет в противоречие в общепринятой системой государственного регулирования, основанного на отраслевом подходе. Однако в макроэкономической ситуации, характеризующейся ограниченностью бюджетных средств и необходимостью поиска «точек роста», у руководителей территорий, располагающих определенными ресурсами, возникает необ-

ходимость поиска резервов роста, а, значит, комплексного подхода к оценке использования этих ресурсов. А это значит, что все большую актуальность в планировании получает территориально-отраслевой подход.

Это не означает, что сложившаяся практика отраслевого подхода к планированию и государственной поддержке отвергается. Нет. Автор считает, что сельское хозяйство, как базовая отрасль АПК и одна из ведущих отраслей национальной экономики, должна иметь приоритет в вопросах распределения государственной поддержки, тем более животноводство, как наиболее капиталоемкая отрасль, входящие в абстрактный мясоперерабатывающий подкомплекс, должны регулироваться промышленной политикой, которая основывается на учете имеющихся у территории сырьевых ресурсов и макроэкономической политики государства. И реальным воплощением этого учета должны стать инновационные проекты, направленные на производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, полученной в результате переработки сельскохозяйственного сырья, образующегося в результате забоя животных, и инфраструктура его обеспечения [2, с 3-9].

Таким образом, автор рассматривает мясоперерабатывающий подкомплекс как совокупность отраслей сельского хозяйства, производящих животноводческую продукцию – мясо, шерсть, шкуры, кости, шерсть, перо и пух, эндокринно-ферментное сырье, продукты жизнедеятельности, и отрасли промышленности, способные это сырье переработать.

Цель данного подкомплекса – производить из сельскохозяйственного сырья высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию, способную решать задачи обеспечения продовольственной безопасности страны на агропродовольственном рынке и импортозамещения на рынках непродовольственных товаров и услуг и приносить доход в бюджеты всех уровней, в т. ч. за счет реализации товаров и услуг на международных рынках.

Включение в состав мясоперерабатывающего подкомплекса такого широкого спектра отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье, позволяет рассматривать его как слабоструктурированную систему, в которой только сельское хозяйство может претендовать на определенную целостность и обоснованную сложившуюся инфраструктуру, в состав которой переработчики входят как часть рыночной среды в качестве потребителей его продукции.

Более устойчивую структуру данного подкомплекса предлагается формировать на основе сырьевого подхода, исходя из вида перерабатываемого сырья:

- мясопродовольственный – по переработке мяса всех видов животных;
- кожевенный – по обработке шкур всех видов животных и выделке кожи;
- шерсте-прядельный – по обработке шерсти овец и коз;
- био-фармакологический – по переработке эндокринно-ферментного сырья – крови, внутренних органов и производству на их основе современных биопрепаратов;
- комбикормовый – по переработке костей и низкосортного мяса и производству на их основе комбикормов для животноводства;



- био-энергетический – по переработке продуктов жизнедеятельности животных и производству на их основе альтернативных видов электро- и тепловой энергии для обслуживания сельскохозяйственного производства.

Такой подход позволяет более оперативно определять направления использования наиболее распространенного на конкретной территории сырья [3, с. 11-18], искать технологии и оборудование для его переработки, инвесторов и трудовые ресурсы на своей и соседних территориях и таким образом формировать инновационные проекты развития внутри каждого подкомплекса, так как инвесторы охотнее включаются в проекты при наличии гарантий со стороны государства, а отдельные подкомплексы (кожевенный, шестепрядильный, биофармацевтический, биоэнергетический) так и останутся абстрактным явлением, если не получат воплощения в реальных инвестиционных проектах.

#### **Список литературы**

1. Лециловский П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК : учебник / под ред. П.В. Лециловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. – 2-е изд., перераб. и доп. / П.В. Лециловский, В.Г. Гусаков, Е.И. Кивейша – Минск : БГЭУ. – 574 с., 2007.

2. Гриценко Г.М. Методологические подходы к формированию инфраструктуры развития регионального АПК и сельских территорий / Г.М. Гриценко // Формирование инфраструктуры развития регионального АПК: теория и практика : материалы XIV Международной научно-практической конференции. Барнаул, 24-25 сентября 2015 г. / Алтайский отдел ФГБНУ СибНИИЭСХ; под науч. ред. проф. Г.М. Гриценко. – Барнаул: Алтайский дом печати, 2015. – 378 с.

3. Шайкин Д.В. Совершенствование системы сырьевого обеспечения мясоперерабатывающих предприятий на основе комплексного развития сельских территорий : Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук по специальности 08.00.05 .... промышленность; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство. – Воронеж: ФГБОУВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий» – 2013 г.

## **ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ**

*Гриценко Г.М.*

заместитель директора по внешнеэкономическим и межрегиональным научным связям, д-р экон. наук, профессор, ФГБНУ Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства, Россия, г. Новосибирск

В статье систематизированы элементы методологии исследования, выявлено место стратегического управления в системе управления сельским муниципальным образованием, компоненты методологии управления адаптированы к специфике муниципального образования.

*Ключевые слова:* методология исследования, методология управления, система управления, объект управления, сельское муниципальное образование.

Обобщение имеющейся в широком доступе информации позволяет дать краткое обобщение понятий применительно к методологии исследова-

ния, как науке, представляющей собой учение об организации разных видов деятельности человека, в которой используют различные способы, стратегии и методы построения определенного вида деятельности. Она состоит в определении цели и предмета исследования, подходов и ориентиров, выборе средств и методов, определяющих наилучший результат; критерии оценки и процесс становления и использования способов изучения теоретической и практической деятельности (рисунок 1) [1, 2].

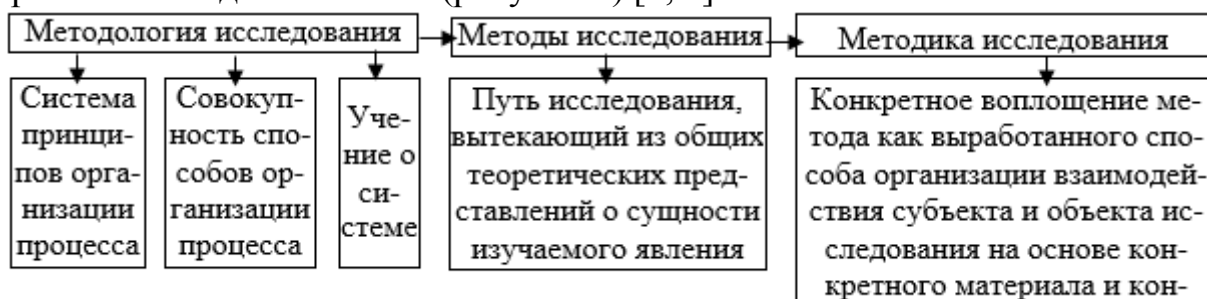
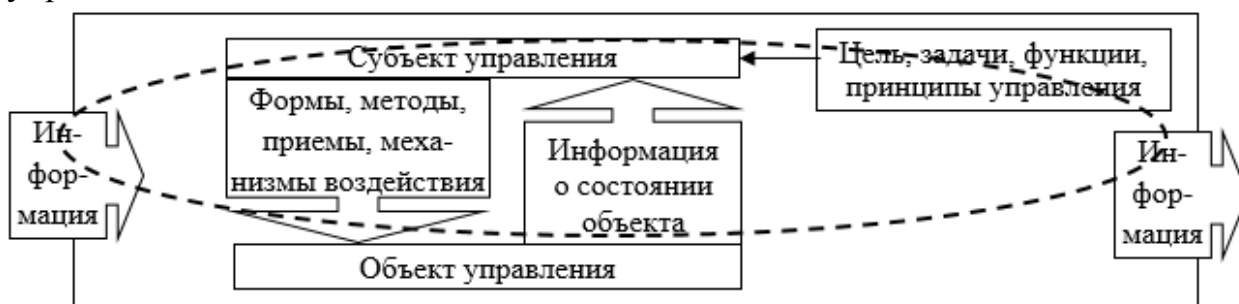


Рис. 1. Элементы методологии исследования

Систему управления в данном случае предлагается рассматривать как единство субъекта и объекта, реализуемое в процессе управления – принятия и реализации субъектом управления своих целей, задач и функций при помощи определенных форм и методов воздействия на объект (рисунок 2). С этой точки зрения менеджмент рассматривается нами как субъект управления, имеющий свои цели, задачи и функции относительно объекта и применяющий к нему определенные формы, методы, механизмы, приемы и т. д. Он имеет определенную организационную структуру, внутри которой каждое подразделение выполняет свои функции, в т. ч. и функцию стратегического управления.



\* Обведенную штрихованной линией зону предлагается рассматривать как менеджмент сельского муниципального образования (субъект управления с присущими ему целями, задачами, функциями, формами и методами управления)

Рис. 2. Система управления сельским муниципальным образованием

Учитывая, что в большинстве случаев функции (задачи) управления распределяются объектом относительно пропорционально между различными элементами структуры субъекта, стратегический менеджмент мы рассматриваем как часть субъекта управления (структурное подразделение) с присущими ему задачами, формами и методами управления. В его функции входит анализ социально-экономической ситуации, выработка стратегических решений, разработка стратегических документов и критериев оценки

планируемой ситуации, мониторинг реализации программных документов и корректировка стратегий и программ развития.

Методология управления – это определенная последовательность взаимосвязанных осознанных управленческих действий по отношению к определенному объекту, направленная на выбор перспектив его развития, средств и способов их достижения (рисунок 3, таблица) [1, 2, 4].



Рис. 3. Компоненты методологии управления

Таблица

**Характеристика основных компонентов методологии стратегического управления сельским муниципальным образованием**

Компонент методологии	Функция и характеристика компонента
1	2
Подход	определяет выбор и использование остальных ее компонентов, направление рассмотрения того или иного процесса, явления управленческой деятельности, в которых применительно к объекту управления должна быть реализована его методология.
Парадигма (греч. <i>paradeigma</i> – пример, образец)	ключевая идея, лежащая в основе построения концепции, исходная концептуальная схема, система понятий, воссоздающая осмысление значительных черт действительности, модель постановки проблем и их решения, выбора надлежащих методов, доминирующая в научном сообществе на протяжении конкретного исторического периода и подтверждающая собой определенный этап в развитии теории. Результат решения проблемы, сформировавшейся в управленческой деятельности, заключающаяся в противоречии цели и ситуации, образ будущего, которое сложится в результате выхода из ситуации, и позволит достичь принятой цели.
Концепция	комплекс ключевых идей, дающих целостное представление о явлении, процессе. Теоретическая концепция предназначена для объяснения, практическая – для действия. Концепция управления – комплекс ключевых идей, принципов, методов и т.д., используемых для осуществления управления. В стратегическом управлении сельским муниципальным образованием разрабатывается, исходя из возможности территории адаптироваться к факторам внешней среды.
Приоритеты (лат. <i>prior</i> – первый, старший)	акценты на объекты, позволяющие ускорить приближение цели, и сопоставимые по результатам с прочими элементами управляемого объекта. В стратегическом управлении сельским муниципальным образованием – это выбор направлений развития территории, которые могут обеспечить максимальный социально-экономический эффект.
Ориентиры	в различных сферах управления – хорошо воспринимаемые (качественно определенные и количественно измеряемые) объекты, стратегические или оперативные, позволяющие определиться относительно цели деятельности. Могут быть квалифицированы по степени соотношения с перспективой. В стратегическом управлении сельским муниципальным образованием – это количественные и качественные показатели наилучшего развития социума и экономики территории.

1	2
Цель	идеальный образ желаемого, возможного и необходимого состояния управляемой системы, ожидаемого в результате направленных действий.
Критерии (греч. <i>kriterion</i> – средство для суждения)	в методологии управления – меры оценки. Наиболее важными для управления муниципальным образованием являются комплексные показатели, позволяющие установить, классифицировать, оценить различные аспекты управленческой деятельности.
Альтернативы (лат. <i>alter</i> – одно из двух)	возможные (обычно взаимоисключающие) варианты будущих ситуаций, роли, целей и действий объекта управления, механизмов и процедур управления.
Выбор	методики и технологии оценки альтернатив. Методология определяет (в том числе на базе применяемых подходов, критериев и т. п.), какие именно процедуры целесообразно задействовать.
Средства управления	инструменты, рычаги управления, материализованные аспекты, компоненты функций управления, предполагающие применение конкретных методов управления.
Ограничения	средства государственной и муниципальной защиты интересов национальных (местных) товаропроизводителей и потребителей, а также обеспечения государственных и муниципальных интересов и выполнения международных (региональных) обязательств.

К основным разновидностям подходов к управлению, как к сфере деятельности, относятся системный, процессный и ситуационный [4].

Методология – явление динамичное, с появлением новой предметной области может смениться подход к изучению явления и как следствие – методы реализации тех или иных функций управления. В последнее время в связи с разнообразием объектов и методов управления выработаны программно-целевой, проектный, маркетинговый, кибернетический, информационный, гуманистический, интеграционный и сетевой подходы. Однако этот перечень не в полной мере отражает специфику стратегического управления сельским муниципальным образованием как самостоятельной системы [3], т. к. в ней тесно переплетаются цели, задачи, интересы и сферы деятельности населения и значительной части экономических микро-субъектов (ЛПХ, семейные КФХ, домашние хозяйства как потребители и одновременно – носители рабочей силы, сама сельская территория – одновременно как место проживания, ведения экономической деятельности и рекреационный ресурс).

#### Список литературы

1. Авдулов П.В. Введение в теорию принятия решений. М.: ИУНХ, 1977. – 187 с.
2. Методология (Methodology) – это. [Электронный ресурс]. URL: [http://forexaw.com/TERMs/Theory\\_of\\_market/Theories\\_and\\_Models/11067\\_%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F\\_Methodology\\_%D1%8D%D1%82%D0%BE](http://forexaw.com/TERMs/Theory_of_market/Theories_and_Models/11067_%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F_Methodology_%D1%8D%D1%82%D0%BE) (дата обращения 21.01.2016 г.)
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. Федеральный закон от 06.10.03 № 131 [Электронный ресурс]: Российская газета.

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2003/10/08/zakonsamouprav.html>. – 15.10.2014.

4. Юдин Э.Г. Методология Науки. Системность. Деятельность / Э. Г. Юдин. – М., 1997. – 280 с.

## **ОЦЕНКА СОГЛАСОВАННОСТИ ЭКСПЕРТНЫХ ЗНАНИЙ В ЗАДАЧЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Димитров В.П.***

заведующий кафедрой УК, доктор техн. наук, профессор,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

***Борисова Л.В.***

заведующая кафедрой ЭММ, доктор техн. наук, профессор,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

***Нурутдинова И.Н.***

доцент кафедры Прикладная математика, канд. ф.-м. наук, доцент,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье предложен подход к созданию экспертных систем для оценки уровня зрелости организации в направлении достижения устойчивого успеха на основе использования математического аппарата теории нечётких множеств. Рассмотрены вопросы представления нечёткой экспертной информации, построены функции принадлежности, проведен анализ качества экспертной информации на основе критериев согласованности.

*Ключевые слова:* лингвистическая переменная, функция принадлежности, показатели согласованности, уровень зрелости организации.

Важнейшей целью любой организации, в том числе и предприятия, является устойчивый успех. Поэтому одна из главных задач организации – оценка перспектив в направлении достижения устойчивого успеха. Особую актуальность приобретает эта задача в сложной, нестабильной, непрерывно меняющейся обстановке. Обеспечение успеха организации предполагает оптимальное соотношение высоких показателей удовлетворённости всех заинтересованных сторон: потребителей, владельцев, акционеров, поставщиков, партнёров и общества. Важным элементом определения состояния организации является постоянный мониторинг уровня зрелости в направлении достижения устойчивого успеха, для чего используется самооценка. В методике самооценки используется 5 уровней зрелости, которые определяются по каждому направлению деятельности, установленного стандартом. Выявляются сильные и слабые стороны, определяются приоритеты деятельности, позволяющие корректировать стратегию развития. Однако в методике нет четкой

последовательности действий по определению уровня зрелости, тем более определения уровня зрелости для предприятия в целом (а только для каждого элемента в отдельности).

Очевидно, что представление о принадлежности критерия к тому или иному уровню содержит элемент субъективизма, зачастую ряд характеристик сложно измеряются количественно, поскольку предполагают оценку качественных характеристик баллами. Нами предлагается для определения уровня зрелости организации использование оценок экспертов и создание экспертной системы на основе теории нечётких множеств [1, с. 14]. Методика нечёткого моделирования процесса получения достоверной оценки содержит этапы фаззификации, композиции и дефаззификации [2, с. 207]. На этапе фаззификации необходимо представить условия задачи в лингвистической форме. На этапе композиции все нечеткие множества, назначенные для каждого термина каждой входной лингвистической переменной, объединяются, и формируется единственное нечеткое множество – значение для выводимой лингвистической переменной. Этап дефаззификации заключается в получении на основе нечеткого логического вывода конкретной оценки. Приведём схему решения задачи формализации выходной переменной оценки уровня зрелости. Определим выходную ЛП «уровень зрелости организации» (УЗО). Кортеж ЛП УЗО имеет вид: <УЗО, % {1 уровень, 2 уровень, 3 уровень, 4 уровень, 5 уровень}, [0 – 100],>. Особенности оценивания определяют использование 5-и термовой модели ( $m=5$ ) и описание термов ФП с помощью типовых функций. Оценки ЛП были даны четырьмя экспертами.

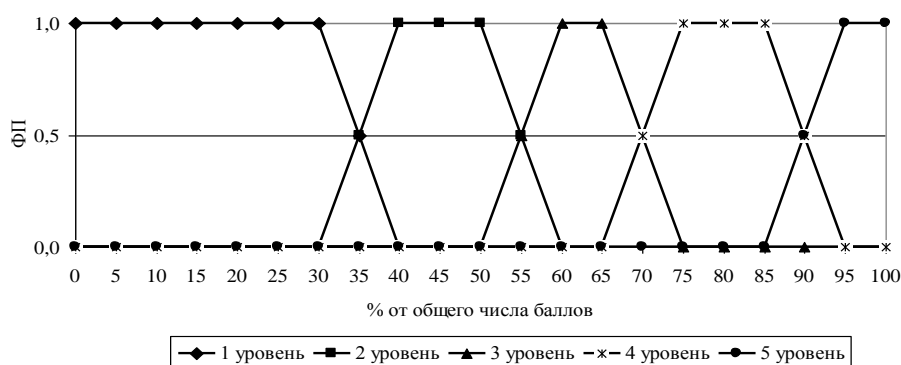


Рис. Вид ФП, представленной 3-м экспертом

Оценка адекватности экспертной информации определяется на основе анализа согласованности экспертной информации. Общая согласованность моделей экспертного оценивания признака определяется аддитивным  $k$  и мультипликативным  $\tilde{k}$  показателями [2, с. 206]. Показатель различия  $d$  между моделями двух экспертов,  $i$ -го и  $j$ -го, в рамках  $l$ -го термина определяется как линейное расстояние (Хемминга) между нечеткими множествами. Затем строится матрица парной согласованности моделей  $i$ -го и  $j$ -го экспертов. На основе матрицы парной согласованности моделей для всех термов находится матрица согласованности моделей по всем термам. Для расчета характеристик согласованности использован программный комплекс [3, с. 83]. В ре-

результате расчета получены следующие значения аддитивного и мультипликативного показателей общей согласованности:  $k = 0,7$ ;  $\tilde{k} = 0,686$ .

Направление дальнейших исследований предполагает реализацию этапов композиции и дефаззификации. На этапе композиции формулируются продукционные правила и делается вывод согласно правил нечёткой логики. На этапе дефаззификации вычисляются точные значения результирующей ЛП. Для этих вычислений используют, например, метод «центра тяжести». Такой метод реализуется в среде MatLab с помощью пакета прикладных программ Fuzzy Logic Toolbox, или с помощью приближённой методики [1, с. 208].

#### Список литературы

1. Димитров В.П., Борисова Л.В. Формализация нечетких экспертных знаний при лингвистическом описании технических систем. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ. 2011. 209 с.
2. Димитров В.П., Борисова Л.В., Нурутдинова И.Н. Методика оценки согласованности моделей нечетких экспертных знаний // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. 2010. № 2 (45). С. 205-216.
3. Димитров, В.П., Борисова Л.В., Нурутдинова И.Н., Богатырёва Е.В. Программная система для ввода экспертных знаний // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. 2011. № 1 (52). С. 83-90.

## ЭЛЕКТРОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

*Завьялова К.А.*

старший преподаватель кафедры управление в социальных и экономических системах, Уральский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Екатеринбург

*Зыкова Е.Е.*

студент факультета экономики и управления, Уральский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Екатеринбург

В статье рассмотрены факторы конкурентоспособности вузов, в частности электронная образовательная среда. Представлены результаты исследования по выявлению отношения студентов и абитуриентов к факторам конкурентоспособности вузов.

*Ключевые слова:* вуз, конкурентоспособность, электронная образовательная среда, студенты, абитуриенты.

На сегодняшний день профессиональное образование функционирует в условиях рыночных отношений, определяющим фактором которых является конкуренция между вузами. Под конкурентоспособностью вуза, согласно Р.Фатхутдинову, понимается способность вуза готовить специалистов, поддерживающих конкурентную борьбу на внешнем или внутреннем рынке тру-

да. Также, под конкурентоспособностью Вуза понимается способность вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах деятельности [3]. В конкурентной среде, вузам приходится бороться за привлечение абитуриентов и студентов, показывать свою уникальность, для того, чтобы выделиться из общей массы, создавать индивидуальный профиль подготовки специалистов и заботиться об имидже учебного заведения.

Существовать университетам в условиях конкуренции естественно тяжело. По данным федеральной службы государственной статистики, на 2014-2015 год существует 950 образовательных организаций высшего профессионального образования [2], а количество выпускников школ (будущих абитуриентов) с каждым годом снижается, так на 2015 год их было всего 710 человек [4]. В таких условиях вузу приходится любыми способами привлекать внимание студентов и абитуриентов и занимать определенную позицию на рынке, не дав шанса конкурентам занять позиции лидеров.

Ситуация также усугубляется тем, что работодатели недовольны качеством подготовки выпускников. Следовательно, важнейшим фактором конкурентоспособности вуза сегодня становится его способность выпускать на рынок труда грамотных специалистов, обладающих необходимыми работодателям компетенциями.

Таким образом, в современных рыночных условиях для университетов является крайне актуальным уделять достаточное внимание выявлению и совершенствованию собственных факторов конкурентоспособности, что обеспечивает усиление позиции вуза на рынке образовательных услуг, а также формирует благоприятный имидж университета на рынке труда.

Исследователи проблем конкурентоспособности вузов выделяют различные факторы конкурентоспособности. В таблице представлена классификация факторов конкурентоспособности университета по Белинской М.Н [1].

Таблица

**Факторы конкурентоспособности университета по Белинской М.Н.**

Внутренние факторы конкурентоспособности вуза	Внешние факторы конкурентоспособности вуза
Стратегия развития ВУЗа	Природные
Наличие материально-технической базы	Научно-технические
Развитая информационная база	Правовые
Мотивация учащихся и работающих в университете	Общественные организации
Корпоративная культура ВУЗа	Спрос на образовательные услуги
Деловая активность ВУЗа	Государственная политика
Инновационность и адаптивность	Спрос на выпускников на рынке труда
Руководство университета	Инфраструктура рынка
Положение на рынке	Политика конкурентов
Бюджетное финансирование	Демографические

Наличие того или иного фактора может определить положение вуза на рынке и поэтому ВУзам нужно очень серьезно продумывать свою деятельность, охватывая как можно больше факторов конкурентоспособности.



Уральский Государственный Университет Путей Сообщения занимает довольно высокую конкурентную позицию на рынках труда и образовательных услуг. Одна из причин такого положения – внимание руководства университета к актуальному в современных условиях фактору конкурентоспособности вуза, а именно, формированию и развитию электронной образовательной среды.

Университет заботится о качестве знаний студентов и уровне профессионализма будущих выпускников. В вузе разработан собственный сайт, который доступен всем абитуриентам, студентам и преподавателям, включающий в себя весь спектр информации о направлениях и профилях обучения, специфике учебного процесса, учебных и научных достижениях и возможностях развития в этих направлениях. Разработчики сайта совершенствуют интерфейс и делают сайт удобным и простым для пользователей. Кроме этого в вузе существуют электронные библиотеки, где каждый может зайти в электронный каталог и найти информацию необходимую для написания любого вида научных и учебных работ, будь это реферат, курсовой проект, диплом или диссертация.

Одно из последних нововведений в университете – электронное обучение на платформе Blackboard. Введена программа в 2014 году, однако уже имеет успех у студентов и преподавателей. Эта программа позволяет студентам углубленно изучать дополнительные материалы по дисциплине, а также восстанавливать пропущенные лекционные и практические занятия, выполнять практические задания, общаться с преподавателем во вне учебное время, решать тесты и готовиться к зачетам и экзаменам. Такое электронное обучение (с применением программного продукта Blackboard) на сегодняшний день представлено только в трех ВУЗах страны, однако его эффективность позволяет прогнозировать дальнейшее распространение программного продукта в систему профессионального образования. Несмотря на высокую стоимость внедрения в образовательный процесс системы электронного обучения, УрГУПС активен в этом вопросе, поскольку очевидна высокая эффективность этих вложений. Более того, и со стороны студентов, и со стороны абитуриентов, электронная образовательная среда воспринимается как прогрессивный фактор конкурентоспособности вуза, что подтверждается результатами проведенного нами исследования.

С целью выявления отношения студентов и абитуриентов к такому фактору конкурентоспособности как электронная среда, нами был проведен опрос студентов УрГУПС и абитуриентов. В анкетировании приняли участие 85 абитуриентов и 100 студентов различных факультетов университета. Анкета включала в себя открытые и закрытые вопросы. Анкета для абитуриентов состояла из 9 вопросов, а для студентов из 8.

Ключевым вопросом анкеты был вопрос об оценке факторов конкурентоспособности вуза. Абитуриенты и студенты оценивали факторы по пятибалльной шкале, где оценка 5 – это самая высокая значимость фактора. Результаты представлены на диаграмме (рис.).

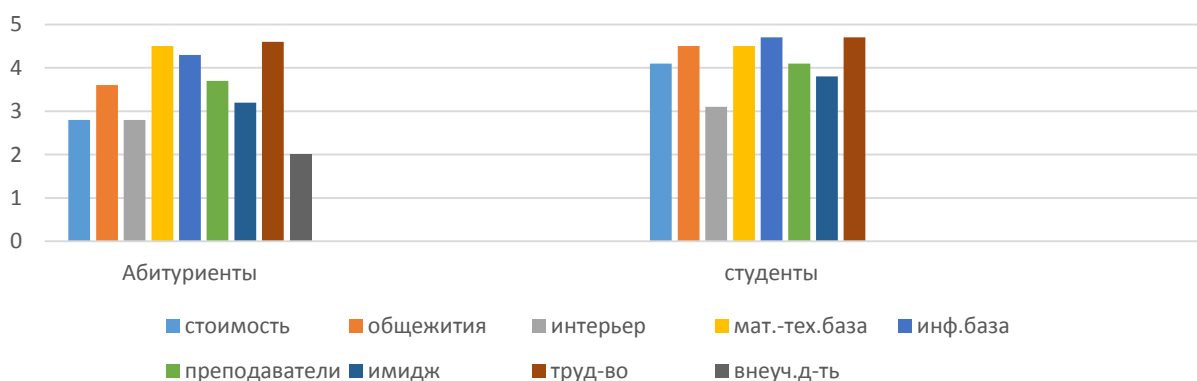


Рис. Оценка факторов конкурентоспособности вуза среди абитуриентов и студентов

По данным диаграммы можно сделать вывод о том, что для абитуриентов наиболее важными факторами конкурентоспособности являются: возможность дальнейшего трудоустройства, развитая материально-техническая база, наличие обширной информационной базы, а также преподавательский состав. Для студентов, самыми предпочтительными являются возможность трудоустройства и наличие развитой информационной базы, они находятся на одном уровне. Далее студенты выделяют наличие общежитий и материально-техническую базу. Но общее в ответах абитуриентов и студентов заключается в том, что наличие развитой электронной среды входит в пятерку самых приоритетных факторов, что говорит о том, что это очень важно и при выборе университета и в дальнейшем в процессе обучения.

Наличие открытых вопросов позволило узнать достоинства и недостатки электронного образования в университете. К числу достоинств можно отнести: облегчение процесса обучения, доступ ко всем информационным ресурсам, возможность общения с преподавателями за пределами вуза, экономия времени и сил в процессе поиска актуальной информации, независимость от местоположения. К числу недостатков респонденты относят: кратковременный перегруз сетей, отрицательное влияние на здоровье из-за постоянного нахождения перед компьютером, зависимость от сети интернет.

В Уральском Государственном Университете Путей Сообщения идет постоянная работа над несовершенствами электронного образования студентов, команда профессиональных разработчиков оперативно устраняет недочеты программ, происходит модернизация обучения за счет эффективного использования интерактивных технологий в процессе подготовки специалистов всех форм обучения, по всем направлениям и профилям подготовки.

Таким образом, электронная образовательная среда является очень важным фактором конкурентоспособности Вуза, без которого в век информационных технологий просто не обойтись. Будущим студентам важно знать, что ВУЗ способен реализовывать образовательную программу согласно современным общемировым тенденциям и обеспечивать формирование востребованных на рынке труда профессиональных и общекультурных компетенций, в том числе, умение работать с информацией в электронной среде.

### Список литературы

1. Белинская М.Н. Факторы оценки конкурентоспособности государственных вузов // Вестник СамГУ. – 2013. – № 1. – С. 20-26.
2. Образовательные организации высшего образования (на начало учебного года). URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/obraz/vp-obr1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm).
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью ВУЗа: Учебник. – М.: Эксмо, 2005. – 546 с.
4. Численность обучающихся и учителей в государственных и муниципальных общеобразовательных организациях (на начало учебного года). URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/obraz/o-obr2.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/o-obr2.htm).

## РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКА В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

*Зленко А.С.*

магистрант 2 курса,

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются различные подходы к понятию риска, анализируются мнения авторов о том, что есть риск и какова его роль в системе управления и риск – менеджмента, дается синтезированное определение риска, как категории.

*Ключевые слова:* риск, риск-менеджмент, управление риском, неопределенность, вероятность наступления событий.

Для построения системы риск-менеджмента в организации необходимо знать сущность, и иметь представление о том, что является риском, для того, чтобы управлять им эффективно.

Различная специфика, влияющая на риск в тех или иных сферах деятельности, многообразие видов рисков объясняет необходимость исследования многообразия аспектов в теории управления рисками, а также применения результатов исследования на практике риск-менеджмента.

При изучении существующих определений риска можно условно разделить их на два блока, как представлено графически на рисунке 1.

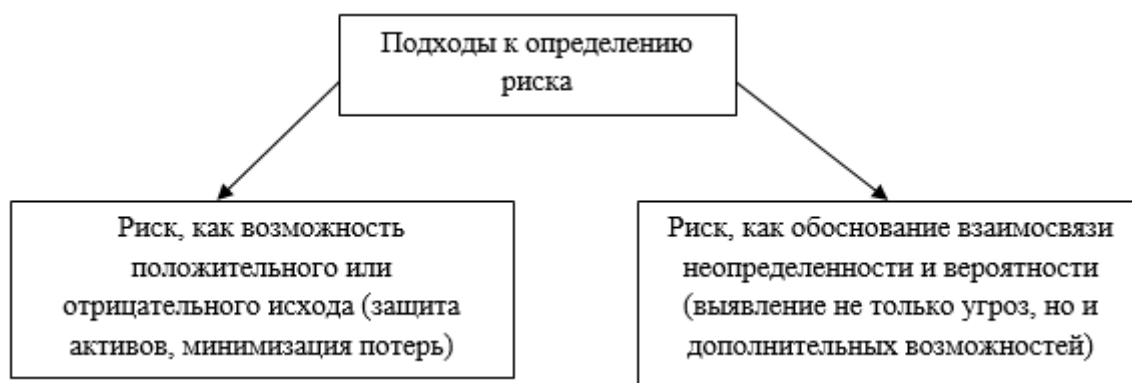


Рис. 1. Подходы к определению риска

В первый входят определения и подходы, где основной акцент направлен на неблагоприятные последствия риска, или же, наоборот, на возможный положительный исход. Такие экономические трактовки можно разделить на «позитивные» и «негативные». В «неблагоприятных» экономических определениях риск понимается как возможность возникновения неблагоприятных последствий в ходе деятельности объекта. Риск определяется как вероятность недополучения дохода, и возникновения убытка.

Грунин О.А. описал, что «фактором риска в бизнесе» является сила, способная «породить опасность или привести к ущербу, убытку» [6]. Абчук В.А. указывает на то, что «риск» является испано-португальским словом и переводиться, как «подводная скала» [1], т.е. опасность. Тэпман Л.Н. утверждает, что риск представляет собой возможность возникновения неблагоприятных условий и ситуаций, в ходе исполнения бюджетов и реализации планов на предприятии [13].

Такая трактовка риска – как опасности или угрозы сформировала основную, базовую концепцию управления рисками. Она рассматривает опасности в различных проявлениях: техногенных, природных, социальных и т.д., а сама система риск-менеджмента включает способы уменьшения вероятности негативных последствий.

Но отказ от риска одновременно означает и отказ от возможности получения прибыли. При данной точке зрения, риск представляет собой не желательное последствие, а мотивацию в предпринимательской деятельности. Так Д.С. Гончаров делает акцент на то, что «получение прибыли всегда сопряжено с определенным уровнем риска [5]. Прибыль – своего рода награда за риск, и чем выше риск, тем выше ожидаемая прибыль».

Так же к первому блоку можно отнести подход В.Н. Вяткина, согласно его определению, риск-менеджмент является частью управленческой деятельности, направленной на эффективную экономическую защиту предприятия от случайных нежелательных обстоятельств, которые могут повлечь за собой материальный ущерб [4].

Восприятие риска как возможности, дает основания создания иной концепции риск-менеджмента, наиболее применимой для спекулятивных рисков, и изучающей взаимосвязь риска и доходности, а также предлагающей варианты по оптимизации.

Следует отметить, что вышеуказанные определения раскрывают сущность риска через его функции, проявляющиеся в двух основных аспектах – деструктивном и конструктивном. Защитная функция, является вторичной в отношении деструктивного аспекта, и находит свое применение в рамках концепции управления риском, как угрозой. Очень часто это проявляется при осуществлении деятельности по ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, а так же при обеспечении систем безопасности. При этом создается широкий спектр методов по снижению и передаче рисков.

В рамках первого подхода риск-менеджмент реализуется в ряд этапов, как представлено на рисунке 2 в виде схемы:



Рис. 2. Схема управления риском при подходе с защитой активов (минимизацией потерь)

Второй блок направлен на обоснование взаимосвязи риска, неопределенности, случайности событий, частоты, вероятности. В частности, в данных трактовках под риском понимается деятельность, связанная с неопределенностью, в процессе которой оценивается вероятность достижения предполагаемых результатов с качественной и количественной точек зрения. Риск означает событие, которое может произойти в условиях неопределенности с какой-либо вероятностью, и которое может повлечь различные результаты финансово-экономической деятельности.

Такой подход к пониманию сущности риска требует обоснование понятия неопределенности, а также закономерность взаимосвязи риска и неопределенности.

Неопределенность – это наличие некоторых факторов, в результате взаимодействия которых исход событий не является детерминированным, а степень влияния данных факторов на результат неизвестна; так же это неточность и неполнота информации касательно условий для реализации какого-либо события.

Ф. Найт впервые высказал мысль о риске, как о количественной мере неопределенности, и определил его «измеримой неопределенностью», «вероятностной (стохастической) определенностью» [9].

Дж. Нейман и О. Моргенштерн установили взаимосвязь между понятиями «риск» и «неопределенность», и дали вероятностно-математическую трактовку риска [10]. А. Пигу и А. Маршалл, разработавшие неоклассическую теорию предпринимательского риска, утверждают, что в условиях рыночной экономики предприятие постоянно сталкивается с неопределенностью, в связи с этим прибыль является случайной величиной, и менеджеров компании интересует возможный размах ее колебаний [11].

И.А. Бланк дает понимание риска, как вероятности потери капитала или дохода в ситуации неопределенности [3]. Ф. Лиис и Б. Мильнер указывают на то, что риск – это неблагоприятный исход, который влечет за собой неполучение ожидаемого дохода [8]. Н.Н. Радаев и Я.Д. Вишняков подчеркивают, что «риск существует везде, где есть неопределенность будущего», «риск – это неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели» [12].

И.Т. Балабанов определяет риск, как опасность возможных потерь, но в то же время указывает и на то, что риск, с экономической точки зрения, это возможность возникновения ситуаций с тремя исходами: положительным (выигрыш, прибыль, выгода), отрицательным (проигрыш, убыток, ущерб), нулевым (ни прибыли, ни убытков) [2].

В рамках второго подхода риск-менеджмент ориентирован на использовании дополнительных возможностей, что показано в виде схемы на рисунке 3:

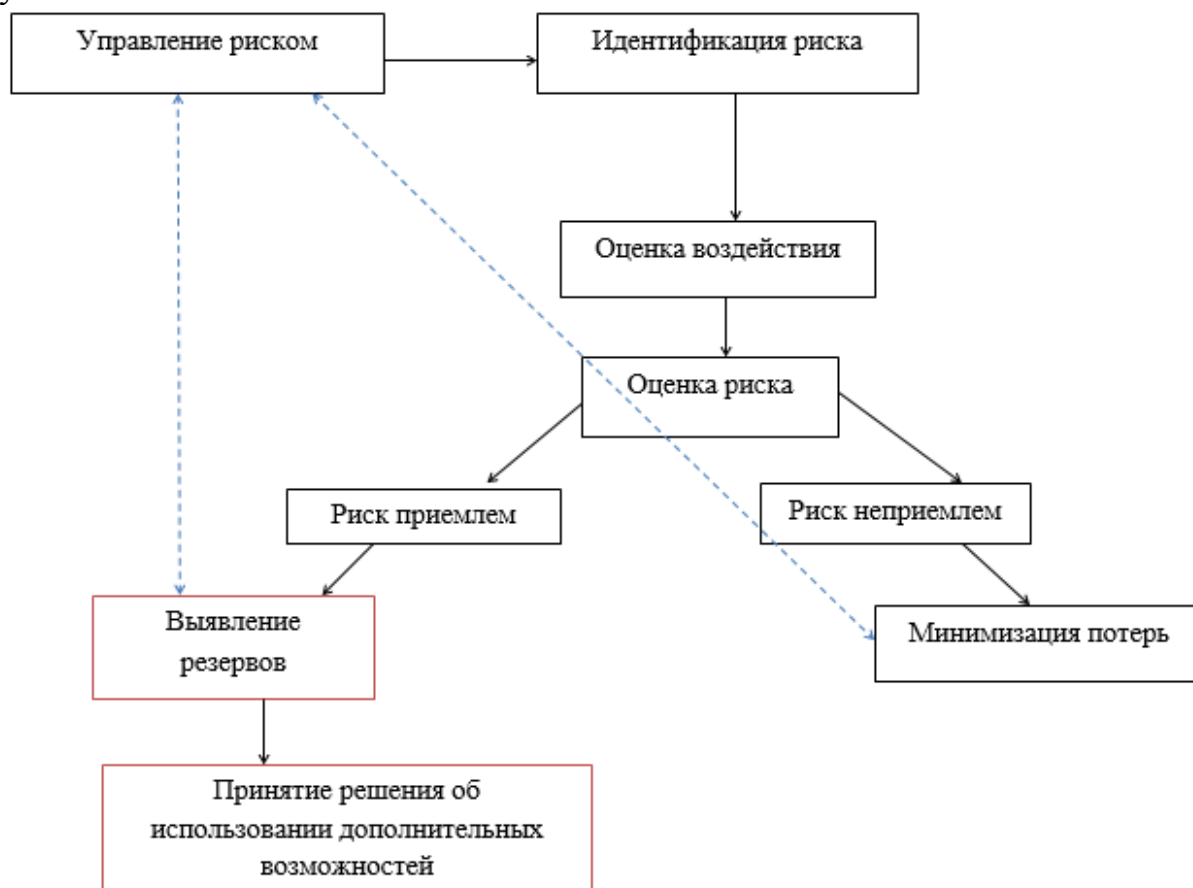


Рис. 3. Схема управления риском при подходе ориентированном на использовании дополнительных возможностей

Интересно и мнение А. Дамодорана, который представляет риск, как влияющий на компанию фактор, при том он может быть как положительным, так и отрицательным [7]. По его словам «риск подвергает компанию потенциальным потерям, но так же и предоставляет благоприятные возможности», автор утверждает, что для успешного использования риска, нужно расширять влияние положительного риска, и сокращать – отрицательного.

Из рисунков 2 и 3 наглядно просматривается разница подходов и мнений различных ученых на систему управления риском. С одной стороны, разница очевидна и прозрачна, с другой стороны, данные подходы тесно взаимосвязаны в понятиях и идентичны на ранних этапах распознавания риска.

Оба подхода к пониманию экономической сущности риска, также как и концепции, сформированные на их основе, имеют важное значение в процессе управления рисками.

Рассмотрев различные подходы к понятию риска, можно сделать вывод, что риск – это возможность альтернативного выбора для компании (хозяйствующего субъекта) в условиях неопределенности, которая при эффективном управлении способна принести положительную отдачу в определенный период времени, посредством оценки вероятностей наступления рискованных событий. В приведенном автором синтезированном определении учтены взаимосвязь риска и неопределенности и ожидаемые негативные и позитивные последствия управления риском в системе взаимодействия субъектов и объектов управления рисками.

#### Список литературы

1. Абчук, В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге / В.А. Абчук – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2006 – 479 с.
2. Балабанов И.Т. Риск – менеджмент / И. Т. Балабанов – М.: «Финансы и статистика», 1996 – 191 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2005 – 600 с.
4. Вяткин В.Н. Риск – менеджмент / учебное пособие // В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон – М.: Дашков и Ко, 2003 – 332 с.
5. Гончаров, Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д.С. Гончаров – М.: Вершина, 2008 – 225 с.
6. Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин – СПб.: Питер, 2002 – 161 с.
7. Дамодоран А. Стратегический риск – менеджмент, принципы и методики / Пер. с англ. // А. Дамодоран, М. Вильямс, 2010 – 226 с.
8. Лиис. Ф., Мильнер Б., Управление современной компанией / Учебное пособие // Под редакцией Б. Мильнера и Ф. Лиса – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с.
9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. // Ф.Х. Найт – М.: Дело, 2003 – 360 с.
10. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж.фон Нейман – М.: Книга по требованию, 2012 – 708 с.
11. Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния / Пер. с англ. // А.С. Пигу – М.: Прогресс, 2000.
12. Радаев Н.Н, Вишняков Я.Д., Общая теория рисков / учебное пособие для студентов высшего учебного заведения // Н.Н. Радаев, Я. Д. Вишняков – М.: Изд.центр «Академия», 2007.
13. Тэпман, Л.Н. Риски в экономике / Учебное пособие для вузов // Л.Н. Тэпман – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА

*Кислицын Е.В.*

старший преподаватель кафедры статистики, эконометрики и информатики  
Уральский государственный экономический университет,  
Россия, г. Екатеринбург

В статье рассматриваются основные типы газовых рынков и виды конкуренции, возможные на этих рынках. Выделяется спотовый рынок природного газа и рынок, основанный на долгосрочных, форвардных и фьючерсных контрактах. Также, рассматриваются возможные виды конкуренции: совершенная и олигополистическая конкуренция. Делается вывод о том, что при исследовании рынка природного газа необходимо использовать олигополистические модели.

*Ключевые слова:* рынок природного газа, олигополия, совершенная конкуренция, спотовый рынок, долгосрочные контракты, форвардные контракты.

В современной российской экономической науке достаточно мало работ посвящено исследованиям рынка природного газа с применением математических и инструментальных методов. Существует несколько подходов к исследованиям данного типа. Но, прежде чем непосредственно строить математические модели, необходимо определить, какие теории и канонические модели можно брать за основу. Для этого выделим типы газовых рынков и виды конкуренции, возможные на этих рынках.

1. Спотовый рынок природного газа. Чтобы товар или сырье могли без проблем торговаться на спотовом рынке, они должны быть однородными, то есть различные продукты должны быть взаимозаменяемыми, каким и является природный газ, поставляемый на европейский рынок из разных источников. На спотовом рынке цены зависят исключительно от текущего спроса и предложения, что делает их более волатильными. Спотовый рынок основан на принципе централизованной отправки. Отправка может быть обязательной, что означает, что вся рыночная власть осуществляется в пуле, либо добровольной, где основной объем продается с двухсторонними контрактами и пул совершения сделок ограничен для спотового рынка. В обоих случаях участники рынка природного газа представляют цену – количество заявок в пул, указав количество газа, которым они готовы торговать. Когда время торгов заканчивается, оператор рынка, регулирующий, т. н., пул применяет специальный алгоритм отправки с учетом спроса, который направлен на максимизацию благосостояния. Алгоритм создает рыночную цену на газ на конкретный период [1]. Самым популярным рыночным механизмом посредничества является простой алгоритм согласования.

2. Двусторонние соглашения, форвардные контракты, и контракты на разницу. Заключение двусторонних контрактов оказалось одним из самых эффективных способов торговли, будучи стандартным методом торговли на всех рынках. Двусторонняя торговля осуществляется либо через долгосроч-



ные контракты, либо через срочные (форвардные) или даже будущие контракты. Срочные контракты очень популярны для обеспечения выгодной цены как для продавца, так и для покупателя. Они могут договориться заранее о периоде поставки, о количестве и цене, а также о мерах наказания, если какая-либо из сторон не выполнит обязательство. Договорные цена и количество природного газа действительны на момент физической поставки независимо от цены газа на спотовом рынке в это время. Срочные контракты могут быть куплены или проданы среди маркетологов. Некоторые участники рынка могут обеспечить форвардные контракты по определенной цене, а затем, на более позднем этапе, они будут пытаться продать их другим участникам рынка по более высокой цене. Торговля форвардными контрактами (будущими договорами) называется фьючерсным рынком [2].

Долгосрочные контракты являются основной формой международных контрактов на поставку газа, которые обычно заключаются между монополиями-производителями и монополиями-риэлтерами. Такие же по форме контракты инициируют крупные энергетические компании при начале разработки уникальных месторождений природного газа и крупные потребители при начале строительства новых крупных объектов (тепловых станций, химических предприятий).

Перейдем к рассмотрению видов конкуренции на газовом рынке. Выделяется два вида: совершенная конкуренция и олигополистическая конкуренция.

1. Совершенная конкуренция. Она предполагает, что все участники рынка действуют, как ценополучатели, и цена рынка посредничества устанавливается в результате взаимодействия покупателей и продавцов. Из экономической теории известно, что взаимодействие между покупателями и продавцами приводит к рыночной цене, которая равна стоимости производства последней проданной единицы. Такое решение является наиболее эффективным экономически [3]. Таким образом, в случае рынка природного газа, каждая добывающая компания должна увеличивать производство до тех пор, пока предельная стоимость добычи и транспортировки не станет равна рыночной цене [2]. Такой тип модели конкуренции является идеальной в условиях торговли, когда присутствует справедливая торговля между производителями и потребителями и отсутствует экономическая выгода, достигающаяся с помощью любого участника. Но на рынке природного газа конкуренция далека от совершенной [2]. Совершенная конкуренция предполагает конкуренцию между большим количеством конкурентных участников, в то время как любая фирма может удовлетворить весь спрос или большую часть на рынке, просто предлагая более низкие цены, чем у конкурирующих фирм. Это не может быть применено на рынке природного газа, где есть сильные операционные ограничения.

2. Несовершенная или олигополистическая конкуренция. На рынке природного газа существует ограниченное количество компаний, которые пытаются максимизировать свою индивидуальную прибыль. Многие из компаний контролируют большую долю на рынке природного газа, таким образом, будучи в состоянии контролировать рынок, действуя в порядке неконку-

рентоспособности. Например, они могут удерживать добычу, чтобы создать дефицит предложения или воспользоваться их сильным присутствием на рынке и повысить отпускную цену. Это означает, что рынок природного газа жестко привязан к несовершенной конкуренции. Стратегические компании тщательно рассматривают влияние своих действий на рынке для того, чтобы максимизировать индивидуальные прибыли. К примеру, они анализируют, как повышение цены продажи влияют на объем продаж, или как увеличение объемов предложения газа повлияет на рыночную цену.

При условии, что компания обладает большой рыночной властью, такие действия приводят к более высокой рыночной цене, чем в случае совершенной конкуренции [4]. В некоторых случаях, когда небольшое число крупных фирм доминируют на рынке, они часто договариваются между собой, вступая в картельные или иные соглашения, и «следуют за совокупной выгодой». Эта ситуация, когда фирмы действуют не как «ценополучатели», а как «ценообразователи» и пытаются своими действиями реализовать рыночную власть, устанавливая, в частности, цену на свой товар выше рыночного конкурентного уровня, называется олигополистической конкуренцией.

Таким образом, для исследования процессов, протекающих на рынке природного газа, наиболее оптимальным и точным подходом является применение олигополистических моделей.

#### **Список литературы**

1. Shahidehpour M., Yamin H., Li Z. Market Operations in Electric Power Systems: Forecasting, Scheduling and Risk Management. Hoboken, NJ: IEEE Press, Wiley Interscience, 2002.
2. Kirschen D.S., Strbac G. Fundamentals of Power System Economics. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2004.
3. Rothwell G, Gomez T. Electricity Economics: Regulation and Deregulation. Hoboken, NJ: IEEE Press, Wiley Interscience, 2003.
4. Stoft S. Power System Economics: Designing Markets for Electricity. Hoboken, NJ: IEEE Press, Wiley Interscience; 2002.

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОСТАВЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

***Коптева В.А., Кочережко Л.А.***

студентки экономического факультета,

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье проводится анализ динамических и структурных изменений в составе оборота розничной торговли в РФ. Дается оценка произошедших изменений в период 2008-2013 годы. Анализ микро- и макроструктуры оборота торговли представлен на примере конкретной товарной группы.

*Ключевые слова:* оборот розничной торговли, товарные запасы, анализ структуры оборота торговли, ассортиментная структура.

Управление объемом продаж в торговых организациях не представляется без подробного анализа микроструктуры оборота розничной торговли. Для оценки эффективности ассортиментной политики торговой организации, а следовательно и степени удовлетворения потребностей населения в товарах определенных групп, проводится сравнительный анализ микроструктуры в динамике.

Согласно анализа динамики розничного товарооборота в России за последние годы, на рынке розничной торговли произошли существенные изменения. Оборот розничной торговли в РФ в 2014 году вырос на 2,5% по сравнению с 2013 годом и составил 26,12 трлн рублей [3, 6].

Расходы населения впервые за 5 лет показали отрицательную динамику. Затраты на товары повседневного спроса в первом полугодии 2014 г. были на уровне затрат 2013 г. С учетом потребительской инфляции снижение реального потребления составило 5-7 % за год.

Изучив динамику товарных запасов в организациях розничной торговли за период 2008-2013 гг. была составлена таблица 1, на основе которой можно сделать следующие выводы. Максимум относительного уровня товарных запасов зафиксирован в 2008 г. В 2009–2010 гг. наблюдается оживление в экономике и повышаются темпы роста оборота розничной торговли, а относительный уровень товарных запасов уменьшается. В 2011 г. объем товарных запасов по сравнению с 2010 г. увеличился и почти достиг уровня 2008 г. Этот год следует считать зарождением второй волны финансово-экономического кризиса, по причине которого уровень товарных запасов в 2012 г. сократился [5].

В 2013 г. оборот розничной торговли в действующих ценах по сравнению с 2012 г. увеличился, как и относительный уровень товарных запасов. Следовательно, глубина второй волны экономического кризиса оказалась значительнее, чем в 2008 г., и своего максимума она в 2013 г. еще не достигла.

Такие колебания в экономических процессах, называемые циклами конъюнктуры, носят неуправляемый характер, зависят от изменения цен, доходов населения и оказывают решающее влияние на формирование макро- и микроструктуры оборота розничной торговли [1].

Таблица 1

**Динамика товарных запасов в организациях розничной торговли России в 2008–2013 гг.**

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Размер товарных запасов, дней	34	28	24	33	29	39
Темп изменения товарных запасов, %	178,9	82,4	85,7	137,5	87,9	134,5

Заметно способствовало в исследуемом периоде изменению микроструктуры продовольственной и непродовольственной групп товаров уменьшение количества вещевых, смешанных и продовольственных рынков. Судя по данным сплошного обследования Росстата, количество розничных рынков

уменьшилось, число торговых мест и количество индивидуальных предпринимателей сократилось. Продажа товаров на розничных рынках в 2013 г. в действующих ценах уменьшилась, физический объем продаж товаров снизился.

Анализ структурных изменений в обороте торговли представим на примере такой товарной группы как «телевизоры» (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика основных показателей макро- и микроструктуры оборота розничной торговли отдельных групп непродовольственных товаров в 2008–2013 гг., %**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Размах вариации	Коэффициент осцилляции	Средний уровень
Телевизоры	0,5	0,4	0,6	0,7	0,7	0,7	0,3	50,0	0,6
Индекс физического объема	131	101	106	166	152	122	65	50	128
Индекс цен	88	85	87	83	80	86	8	9	-13,5

Микрогруппа «телевизоры» существенно отличается от других групп товаров интенсивностью темпов роста физического объема оборота и политикой ценообразования. В исследуемом периоде реализация телевизоров в сравнении с другими товарами росла опережающими темпами. Среднегодовые темпы прироста продаж телевизоров были в 2,7 раза выше прироста объемов всей непродовольственной макрогруппы.

Максимальные показатели темпов роста приходятся на 2008, 2011, 2012 гг., то есть на годы экономических потрясений. Главной причиной интенсивной реализации телевизоров стало постоянное снижение цен. Рассчитанный коэффициент корреляции Фехнера, характеризующий тесноту связи между данными признаками, составляет – 0,67. Это значит, что взаимосвязь между снижением цен и ростом физического объема продаж телевизоров достаточно тесная [4].

Доля продаж телевизоров после снижения в 2009 г. неуклонно росла и в 2011 г. стабилизировалась на уровне 0,7 %. Достаточно высокая колеблемость удельного веса данной товарной группы сложилась под влиянием факторов, действующих в диаметрально противоположных направлениях: увеличение реализации физической массы товаров способствует росту объема оборота в действующих ценах, но снижение цен уменьшает оборот. В рамках индексного метода столь противоречивое развитие можно описать следующим образом: оборот розничной торговли в действующих ценах увеличился в исследуемом периоде на 6 %, в том числе за счет роста физической массы товаров – в 4,8 раза, а за счет снижения цен уменьшился на 62,4 %.

Тенденции развития микроструктуры оборота розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам не всегда совпадают с тенденциями развития макроструктуры.

Заслуживает внимания проведение активной политики ценообразования на рынке телевизоров. Снижение цен на товары дает положительный

экономический эффект лишь до определенного предела, после чего начинается резкое снижение объема продаж, о чем свидетельствуют коэффициенты эластичности физического объема оборота группы телевизоров от изменения цен [2].

Следовательно, целесообразно углублять маркетинговые исследования рынка конкретного товара, оперативно реагировать на снижение коэффициента эластичности, коэффициента корреляции Фехнера, используя при этом новые логистические схемы товародвижения и прогрессивные методы продажи товаров.

#### **Список литературы**

1. Балакина Г.Ф. Инструменты регулирования социально-экономического развития регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 39. С. 2–12.
2. Рапорт Г., Герц А. Глобальный экономический кризис 2008-2009: истоки и причины // Вопросы экономики. 2009. №11. С. 18-31.
3. Российский статистический ежегодник, 2014: статистический сборник. М.: Росстат, 2014.
4. Сенчагов В.К. Финансовый кризис: механизм преодоления // ЭКО. 2009. № 1. С. 49–60.
5. Храмцова О.О., Храмцова Т.Г. Анализ товарных запасов в системе управления товарооборотом кооперативной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 130-134.
6. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). URL: [http://uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=3795](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3795).

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

*Крылов А.А.*

заместитель начальника отдела анализа и  
оценки кредитных проектов среднего бизнеса,  
Санкт-Петербургский филиал АО «Россельхозбанк»,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается организация работы по привлечению источников финансирования предприятиями различного масштаба. В различных компаниях организация данной работы построена по-разному, при этом каждая форма организации имеет свои недостатки, которые можно устранить. Пути их устранения также проанализированы в статье.

*Ключевые слова:* средний бизнес, финансовый менеджер, управление ресурсами, корпорации, привлечение финансирования.

Финансовая работа в корпорации – это специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение корпорации финансовыми ресурсами и их эффективное использование в целях обеспечения рас-

ширенного воспроизводства и выполнения всех его финансовых обязательств перед другими субъектами рынка и государством. Сама же организация управления финансами на конкретных корпорациях зависит от ряда факторов: форм собственности, организационно-правового статуса, отраслевых и технологических особенностей, характера производимой продукции (оказываемых работ, услуг), размеров (масштабов) бизнеса и др.

В большинстве крупных корпораций РФ привлечением финансовых ресурсов занимается отдел корпоративных финансов, реже – казначейство. На малых и средних корпорациях эта функция чаще всего отдана в ведомство бухгалтерии или финансовой службы, так как на данных корпорациях, как правило, нет отдельно выделенных отделов по привлечению финансирования или казначейства.

Для рассмотрения различных структур отделов по привлечению финансовых ресурсов в отечественной экономике необходимо условно разделить корпорации на 4 группы по величине годовой выручки:

- 1) малые корпорации (выручка до 400 млн руб.);
- 2) средние корпорации (выручка от 400 млн руб. до 1 млрд руб.);
- 3) крупные корпорации (выручка от 1 млрд руб. до 10 млрд руб.);
- 4) корпорации (выручка от 10 млрд руб.).

#### ***Организация отдела на малых корпорациях.***

В связи с ограниченностью ресурсов, как финансовых, так и человеческих, небольшие компании не могут позволить себе иметь в штате отдельных специалистов по привлечению финансирования. Вопросами привлечения источников финансирования зачастую занимается генеральный директор (обычно собственник компании) и главный бухгалтер, который на корпорациях данного масштаба может заниматься даже вопросами формирования финансовой стратегии.

Главная цель финансового подразделения корпорации малого бизнеса – постановка бухгалтерского учета и налоговая оптимизация. Руководство небольших компаний зачастую считает налоговую оптимизацию чуть ли не единственной задачей финансовой службы и уделяет этому вопросу чрезмерное внимание. Поэтому малой корпорации достаточно бухгалтерской службы, во главе которой стоит главный бухгалтер. Управленческий учет на малых корпорациях часто не ведется, либо им в упрощенном виде занимается сам руководитель (рис. 1).

Так как компании малого бизнеса не размещают свои акции или облигации на торговых площадках и биржах и не имеют отдельных специалистов, занимающихся привлечением финансирования, они часто испытывают проблемы при взаимодействии с представителями финансового рынка, то есть банками и лизинговыми компаниями. Документы и отчетность, что они подают в банки в рамках заявки на кредитование, зачастую не соответствуют требованиям, а в некоторых случаях компании в попытке получить финанси-

рование подают заведомо ложную информацию и приукрашивают свое истинное финансовое положение.

Учитывая данные особенности, в финансовых учреждениях выделяют специальные отделы по работе с клиентами малого бизнеса, которые умеют найти подход к собственникам (руководителям) и помочь им определиться именно с той структурой финансирования, которая необходима данной корпорации.

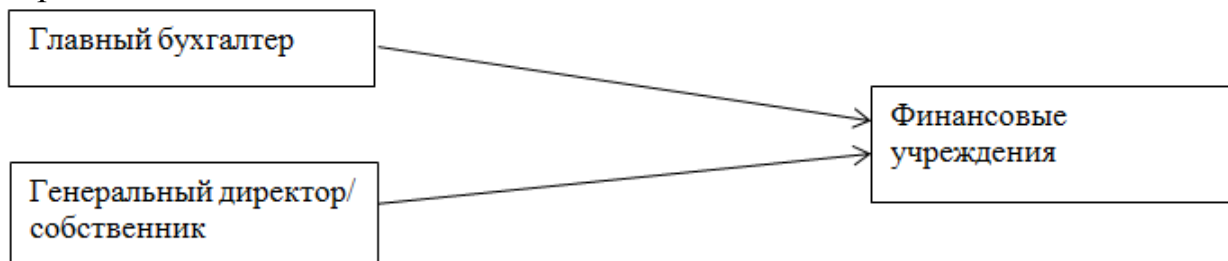


Рис. 1. Примерная структура взаимодействия малой корпорации с финансовыми учреждениями

### ***Организация отдела на средних корпорациях.***

С ростом бизнеса появляется необходимость в усложнении финансовой функции, а именно формировании финансовой политики, бюджетирования и управленческого учета. Наряду с этим возникает потребность в финансовом планировании, работе с дебиторской и кредиторской задолженностью, в формировании кредитной политики. Перед финансовым директором среднего бизнеса стоят задачи: планирование и оптимизация денежных потоков, управление затратами, привлечение дополнительных финансовых ресурсов, а также контроль над ведением бухгалтерского и налогового учета. Бухгалтерия тоже входит в финансовый блок компании, но лишь как учетная единица, которая собирает всю финансовую информацию со всех подразделений и составляет сводную финансовую отчетность компаний для налоговых органов и других заинтересованных лиц. Основными функциями планово-экономического отдела, который появляется на корпорациях среднего бизнеса и входит в финансовый блок, являются: разработка методологии управленческого учета, подготовка бюджетов подразделений, инвестиционные расчеты, экономические оценки и другая аналитическая работа.

Функцию казначея на корпорациях среднего бизнеса выполняет сам финансовый директор, отчитываясь при этом перед генеральным директором (рис. 2).

Необходимо отметить, что в некоторых компаниях главного бухгалтера повышают до финансового директора, вменяя ему функции казначея и требуя от него еще и ведения бюджетирования. Но такая структура часто не бывает эффективной. Основная причина – главный бухгалтер не может в одно мгновение поменять свое восприятие деятельности компании с учета «прошлого» на планирование «будущего».



Рис. 2. Примерная структура взаимодействия средней корпорации с финансовыми учреждениями

### ***Организация отдела на предприятиях крупного бизнеса.***

Чем крупнее бизнес, тем актуальнее обеспечение прозрачности и управляемости его многочисленными подразделениями. Для крупного бизнеса одной из первостепенных задач становится оперативное получение информации по текущему состоянию, результатам деятельности отдельных подразделений и консолидированным данным по компании в целом. Поэтому на крупных корпорациях структура финансовой службы более сложная, и в ней можно выделить три направления: планово-аналитическое, учетно-контрольное и оперативно-управленческое.

Первое направление отвечает за вопросы прогнозирования, планирования финансовой деятельности и организации финансовых потоков; второе – осуществляет учет, финансовый контроль и обеспечение финансовой информацией различных заинтересованных лиц; третье – предполагает постоянный мониторинг количественных и качественных характеристик его финансовых отношений и финансовых потоков.

Для работы в финансовой службе крупной организации привлекаются как финансовые менеджеры широкого профиля (для общего руководства финансовой деятельностью), так и функциональные финансовые менеджеры (для осуществления специализированных функций управления в одной из сфер финансовой деятельности – менеджер по управлению инвестициями, риск-менеджер и т. п.).

В крупных организациях структура финансовой службы может быть представлена финансовым департаментом со следующими структурными подразделениями: планово-экономическим отделом (управленческого учета и бюджетирования), бухгалтерией, казначейством, реже отделом корпоративных финансов. При этом работу по привлечению финансовых ресурсов осуществляет казначейство, либо отдел корпоративных финансов (рис. 3).

Кроме того, в крупном бизнесе финансовый департамент может быть дополнен отделами МСФО (международных стандартов финансовой отчетности), налогового планирования, внутреннего аудита и отделом по управлению рисками.



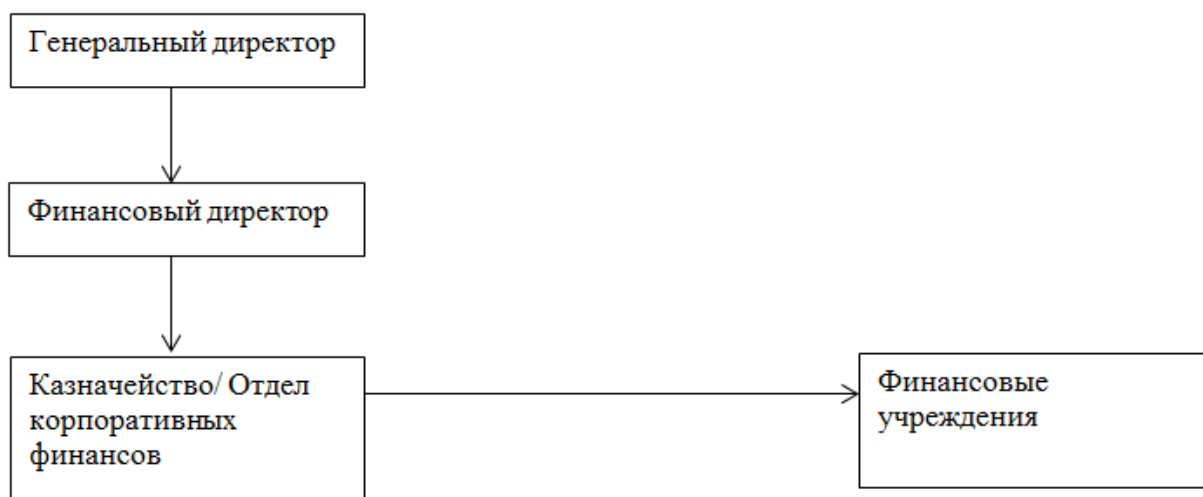


Рис. 3. Примерная структура взаимодействия крупной корпорации с финансовыми учреждениями

При такой организации финансовой службы каждый отдел выполняет определенные функции, а общее руководство финансами осуществляет ключевая фигура финансового департамента – финансовый директор. Он определяет политику и общее направление развития организации в области финансов; обеспечивает соблюдение законодательства, регулирующего финансовую деятельность организации; утверждает принципы, методологию и формы управления финансами организации; определяет целевую структуру консолидированного баланса компании; является представителем компании при взаимодействии с финансово-кредитными организациями; контролирует реализацию кредитной политики компании; принимает все ключевые решения в области финансов и отчитывается перед руководством компании при принятии этих решений.

Казначейство занимается главным образом управлением текущей ликвидностью, взаимодействием с банками, приобретением валюты и размещением средств на депозитах, а также платежами. Если в компании сформирован еще и отдел корпоративных финансов, то помимо привлечения финансирования в его функции еще могут войти: деятельность, связанная со слияниями и поглощениями; эмиссией ценных бумаг и покупкой ценных бумаг других эмитентов; управление инвестиционным портфелем организации и др.

### ***Организация отдела в корпорациях.***

В крупных корпорациях разделение функционала между персоналом проявляется как при выполнении текущей работы, так и при работе финансовой службы. В связи с большим объемом работы по каждому инструменту финансового рынка, который может выступить источником финансирования деятельности корпорации, зачастую в корпорациях созданы специальные отделы по работе с отдельными финансовыми учреждениями. Ниже представлена расширенная структура организации отделов по привлечению финансирования, количество и разновидность данных отделов зависит от того какие финансовые инструменты используются для финансирования деятельности корпорации (см. рис. 4).

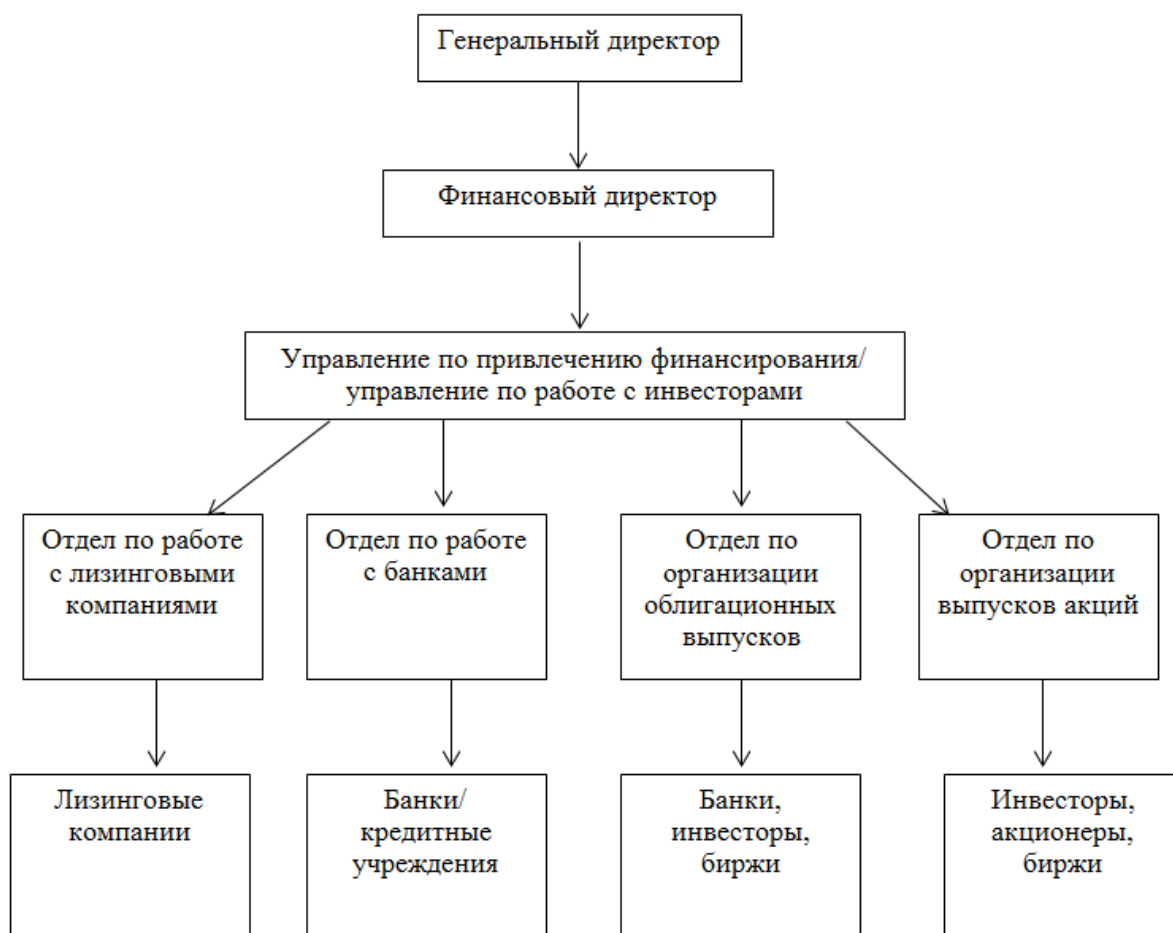


Рис. 4. Примерная структура взаимодействия корпораций с финансовыми учреждениями

Исходя из рассмотренных выше различных структур по привлечению финансирования в зависимости от размера компании, можно выделить определенные проблемы в организации отделов по привлечению финансирования в них и дать рекомендации по их разрешению (таблица).

Таблица

**Проблемы организации работы по привлечению финансовых ресурсов и рекомендации по их устранению**

Проблема	Рекомендация
1	2
В малых корпорациях руководство обладает низким уровнем знаний по привлечению банковского финансирования и имущества в лизинг, не знает преимущества тех или иных продуктов. Также у таких корпораций часто нет кредитной истории, и они не могут продемонстрировать образцовую отчетность, что затрудняет их кредитование финансовыми учреждениями или делает стоимость привлекаемых финансовых ресурсов крайне высокой.	Посещение руководством компаний тренингов/курсов повышения квалификации, проводимых в том числе представителями финансовой сферы. Построение долгосрочных взаимоотношений с финансовыми учреждениями: например, первоначально рекомендуется обратиться в банк за малой суммой кредита или за каким-либо другим продуктом (гарантией и т.п.). В дальнейшем, при успешном взаимодействии, банк сможет предоставить кредитование компании в большем объеме и под более привлекательные ставки.

1	2
<p>В средних корпорациях слишком большой объем работы по привлечению финансовых ресурсов (сбор документов, их передача кредитору и т.д.) «ложится на плечи» финансового директора, который выполняет множество других функций. Проблема долгосрочного выстраивания отношений с банками здесь также присутствует, как и у корпораций малого бизнеса.</p>	<p>Поиск возможностей / дополнительных финансовых ресурсов для найма финансового менеджера в помощь финансовому директору, что потенциально позволит сэкономить затраты и получить более качественный продукт от кредитора.</p>
<p>В крупных холдингах зачастую имеется множество компаний, каждая из которых занимается привлечением финансовых ресурсов самостоятельно, зачастую без уведомления головной организации, что приводит к низкому качеству предоставляемой информации в финансовые учреждения и долгой работе по структурированию финансирования.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение четкой политики по привлечению финансовых ресурсов на ближайшие 5 лет,</li> <li>• доведение стратегии до финансовых директоров всех компаний холдинга,</li> <li>• контроль за соблюдением утвержденной руководством стратегии, построение единой системы учета, когда данные в финансовые учреждения по всем компаниям группы может предоставить одно структурное подразделение.</li> </ul>
<p>В крупных корпорациях зачастую происходит противоборство между отделами, функции которых в части привлечения финансирования пересекаются, возникают внутрикорпоративные конфликты. В ряде корпораций привлечение финансовых ресурсов может происходить не исходя из законов рынка, а по указанию высшего менеджмента/ собственников/акционеров, что с финансовой точки зрения не всегда бывает экономически целесообразно.</p>	<p>Жесткая централизация организации работы в руках финансового директора или начальника управления по работе с финансовыми учреждениями / инвесторами, жесткая регламентация зон ответственности, закреплённая документально.</p>

### Список литературы

1. Бурмистрова Л.М., Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для сред. проф. образования / С. М. Пястолов. – М., 2006. 251 с.
3. Телегина Ж.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.-метод. пособие / Ж. А. Телегина. – М., 2004. 330 с.

## ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ

*Курманбеков О.К.*

д.э.н, профессор, Кыргызско-Российский Славянский университет,  
Кыргызстан, г. Бишкек

В статье обоснована необходимость распределения на производимую продукцию не только косвенных расходов, но и административно-управленческих расходов. Распределяемые косвенные расходы подразделяются на постоянные и переменные, которые

группируются по однородным признакам в зависимости от определенной базы их распределения.

*Ключевые слова:* производственные накладные расходы, единая и нормативная ставка распределения, постоянные и переменные накладные расходы, административно-управленческие затраты, затраты на единицу продукции, затраты на партию.

С повышением технического уровня производства продукции доля производственных накладных расходов в составе производственных затрат организации постоянно повышается. В этих условиях традиционные подходы к распределению производственных накладных расходов на виды выпускаемой продукции искажают исчисление их себестоимости. Поэтому в современной практике рекомендуется использовать двухступенчатое распределение производственных накладных расходов: первая ступень - отнесение общих косвенных расходов на производственные подразделения; вторая ступень – распределение аккумулированных по производственным подразделениям косвенных расходов на производимую в них продукцию. Такое распределение осуществлялось с применением Единой ставки распределения косвенных производственных расходов в целом по организации и Нормативных ставок, основанных на плановых соотношениях распределяемых косвенных расходов и принятой базы распределения. Единая ставка распределения использовалась в дорыночной практике организации бухгалтерского учета. При неоднородной обработке продукции на различных производственных подразделениях условность распределения косвенных производственных расходов существенно возросла. Косвенные расходы производственного подразделения могли быть распределены и на те виды продукции, которые в нем не подвергались обработке. Нормативные ставки отличаются постоянством, поскольку они отражают плановое соотношение косвенных производственных расходов и плановый объем производства. Но при изменении их фактического соотношения возникают недораспределения или излишек распределения косвенных расходов. Эти отклонения регулируются их отнесением в составе расходов периода на финансовые результаты деятельности. В этом смысле нормативные ставки являются наиболее подходящим методом распределения косвенных производственных расходов. Указанные методы распределения производственных накладных расходов используются для подготовки внешней финансовой отчетности по ее общепринятым принципам. Вместе с тем, производственные затраты управляются на уровне отдельных организаций и ей необходима более детальная информация о них.

Применяемые в Кыргызской Республике Международные стандарты финансовой отчетности 2001 [1,МСФО-2], в оценку запасов по себестоимости включает затраты на приобретение основных сырья и материалов, прямые затраты на оплату труда и производственные накладные расходы, включающие в себя все другие производственные затраты, за исключением вышеуказанных двух видов основных расходов. В МСФО-2, производственные накладные расходы подразделяются на постоянные и переменные [1, с.119].

Постоянными производственными накладными расходами являются косвенные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от изменения объема производства. К ним, в частности, относятся общие производственные накладные расходы, амортизация, обслуживание зданий и оборудования, административно-управленческие расходы. Включение в МСФО-2 административно-управленческих расходов постоянным производственным накладным расходам изменяет концептуальные основы системы учета себестоимости продукции. Помимо производственных накладных расходов необходимо использовать термин «накладные расходы», включающие административно-управленческие расходы. На самом деле в себестоимости продукции учитываются не только часть административно-управленческих расходов, но и сбытовые расходы.

В международных стандартах многие виды непроизводственных расходов считаются частью затрат, связанных с производством и продажей, а также с сервисным обслуживанием продукции. Такой подход обусловлен необходимостью установления цены на продукцию. К тому же некоторые виды непроизводственных накладных расходов, такие как заработная плата продавцов, расходы на поездки можно непосредственно связать с продукцией.

Переменными производственными накладными расходами являются затраты, которые находятся в прямой зависимости от изменения объема производства. Таковыми являются вспомогательное сырье и материалы и затраты труда персонала, не являющихся основными производственными рабочими.

Во внешней отчетности зависимости от того, какая часть производственных накладных расходов включается в производственные затраты, различается полная или переменная себестоимость продукции. С учетом того, что МСФО-2 в постоянные производственные накладные расходы относит административно-управленческие затраты, во внутренней отчетности по существу имеем дело с традиционной практикой определения полной себестоимости продукции. В этих условиях можно говорить о производственной и полной себестоимости продукции. Таким образом, применяемый в Республике МСФО-2001, создает новую методологическую основу для подготовки информации о полных и переменных затратах, используемых для различных управленческих целей. Расширение состава косвенных расходов и их распределение, естественно, снижает надежность полученной информации. При желании составные части производственных накладных расходов можно рассмотреть как прямые, установив непосредственную их связь с производственными операциями. Но такой подход сдерживается с требованиями принципа «затраты-выгода». Прямое распределение косвенных производственных расходов экономически нецелесообразно. Сложная система распределения косвенных расходов требует дополнительных затрат. Но современные информационные технологии повышают возможности организации по сокращению затрат от использования такой системы распределения. Поэтому приемлемая система распределения косвенных затрат – необходимый процесс при определении себестоимости изготовленной продукции. В последние годы расширяется тенденция создания более детализированных си-

стем учета и распределения косвенных расходов. Они преследуют цели надежного распределения накладных расходов, установления причины их возникновения и связи с выпускаемой продукцией.

Распределение постоянных накладных производственных расходов на затраты по переработке основываются на производственных мощностях компании при работе в нормальных условиях [1, с.119]. Под нормальной производственной мощностью понимается ожидаемый объем производства, определяемый как средний показатель за несколько периодов. Фактический уровень производства может использоваться только тогда, когда он приблизительно соответствует мощности в нормальных условиях. При падении планируемого уровня деловой активности, норма постоянных производственных накладных расходов и затраты на единицу продукции повышаются, поскольку постоянные расходы распределяются между меньшим количеством продукции. И, напротив, в периоды высокого уровня производства, постоянные расходы на единицу продукции уменьшаются. Постоянные косвенные расходы, не отнесенные на продукцию в составе расходов периода, относятся на уменьшение финансовых результатов деятельности.

Переменные производственные накладные расходы распределяются на произведенные единицы продукции на основе их фактической величины и принятой базы распределения. Организации в своих учетных политиках должны привести развернутые перечни постоянных и переменных производственных накладных расходов. Примерный состав постоянных расходов в себестоимости промышленной продукции разработан отдельными учеными [3, с.104-105]. Разработанный перечень косвенных расходов должен быть объединен в группы с однородными признаками, позволяющими установить их причинно-следственные связи с базой распределения, принятого для каждого внутреннего подразделения. Для каждой группы косвенных производственных расходов присуща определенная последовательность. По общепринятой практике определяются затраты на единицу выпущенной продукции, на партию и на развитие и поддержание продукта [4, с. 604]. Затраты на единицу произведенной продукции представляют стоимость ресурсов, потребленных организацией на выполнение производственных операций. В отличие от этого, затраты на партию связаны с группой выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Затраты на развитие и поддержание продукции обусловлены необходимостью поддержки отдельных видов продукции или услуг. Они не связаны с количеством продукции или партий. По этой причине, эта группа затрат не включается в себестоимость продукции. Они создают необходимые условия функционирования организации. Образование однородных групп косвенных расходов должно обеспечить точное их распределение на объекты калькулирования себестоимости. Следует отметить, что распределение производственных накладных расходов по их однородным группам, используется для формирования информации в целях принятия внутренних управленческих решений [2, с. 357]. В этом смысле формирование однородных групп и их распределение используется не в качестве замены действующей системы учета и распределения косвенных производственных расходов, а в качестве

дополнения к ней. Предложенная система их распределения будет применяться для подготовки специальных отчетов менеджеров организации

Значительные различия по группам косвенных производственных расходов обуславливают адекватных им баз распределения. Установление базы распределения переменных производственных накладных расходов не вызывает особых сложностей. С учетом специфических особенностей производственных подразделений и видов выпускаемой продукции можно выбрать базу, отражающую степень причинно-следственной связи между ними.

Распределение непроизводственных расходов сопряжено рядом трудностей. Эти расходы не имеют причинно-следственной связи с основными производственными затратами. Непроизводственные накладные расходы не изменяются в течение короткого периода. По нашему мнению, базой их распределения должна быть расчетная величина производственных расходов. Данная база косвенно устанавливает связь между производимыми видами продукции и непроизводственными расходами. Использование такой базы обеспечивает более тесную связь непроизводственных накладных расходов и производимых видов продукции. Надежное распределение накладных расходов создает необходимый механизм для управления ими.

#### **Список литературы**

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2001. Бишкек 2001. – 1040 с.
2. Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. управленческий учет. – СПб.: Питер, 2012. – 592 с.
3. Современный бухгалтерский учет и его проблемы: монография/ под ред. В.Г. Гетьмана, У.Ю. Блиновой, Л.Н. Герасимовой. – М.: Финансовый университет, 2014. – 152 с.
4. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. – СПб.: Питер, 2008. – 1008 с.

## **ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ**

*Лемешев А.С.*

магистрант, Институт экономики, управления и природопользования,  
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

*Ферова И.С.*

доктор экон. наук, профессор,  
Институт экономики, управления и природопользования,  
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассмотрена сложившаяся экономическая ситуация в области лесной промышленности России, описан прогноз будущего состояния отрасли и предложены некоторые возможные подходы к увеличению притока инвестиций в отрасль.

*Ключевые слова:* лесопромышленный комплекс, инвестиции, инвестиционный проект.

Сегодня в мире происходят исторические события, которые войдут в учебники и Россия находится в самом их центре. Пожалуй, период с похожей

волатильностью завтрашнего дня в стране был, разве что, в районе 1993-1995 годов. Экономика России переживает резкий спад, спровоцированный мировым кризисом перепроизводства нефти. И каждая производственная отрасль нашей страны ощущает это на себе. Лесопромышленный комплекс не является исключением.

Так, за первые три квартала 2015 года производство необработанной древесины выросло всего на 0,95%, а выпуск пиломатериалов снизился на 0,79%. Основными сдерживающими факторами развития лесной отрасли в Минэкономразвития называют недостаточную емкость внутреннего рынка, низкий уровень лесопользования, несовершенную структуру производства и экспорта лесобумажной продукции. Также среди тормозящих факторов в ведомстве отмечают недостаточную инвестиционную привлекательность ЛПК России. По данным Росстата, инвестиции лесозаготовительных предприятий в основной капитал в первом полугодии 2015 г. в годовом исчислении сократились на 2,4% и составили 2654,8 тыс. руб., а у деревообрабатывающих компаний – выросло на 2,17%, до 16 269,9 тыс. руб. [4] Наибольшая статья расходов – машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, вложения в них у лесозаготовителей и деревообработчиков составили 2052,7 тыс. руб. и 10 908,4 тыс. руб. соответственно. Учитывая тот факт, что почти все закупаемое оборудование импортное, а девальвация за год обесценила рубль почти вдвое, фактически закупка оборудования сократилась в два раза.

Что ожидает отрасль? В целом Россия имеет большой потенциал и возможности для развития жизнеспособной лесной промышленности. Однако российская лесная промышленность имеет низкую привлекательность для инвестирования, что, соответственно, затрудняет её развитие. Причин этому несколько: Первое – почти полное отсутствие инфраструктуры и удаленное расположение производственных объектов, что вызывает необходимость дополнительных капиталовложений со стороны инвесторов. Причем, подобные расходы могут даже превышать расходы на становление самого производства. Второе – медленный рост лесов в России. Последствия этого – увеличение размеров участков заготовки, соответственно возрастает расстояние вывозки древесины и затраты на обслуживание дорожной сети, что в свою очередь ведет к дополнительным затратам, описанным в первой причине. Третье – проблема кадров. На сегодняшний день стоит серьезная проблема поиска специалистов для работы на современном оборудовании. Привлечение операторов машин и станков из других регионов России, и даже других стран – на сегодня вынужденная необходимость.

Еще один важный вопрос: как лучше использовать древесное сырье? В условиях дешевого рубля, наибольшую выгоду получают экспортно ориентированные предприятия. К сожалению, на сегодня, большая часть древесины экспортируется именно в виде сырья. А сырьевой рынок и так уже перенасыщен. Крайне необходимо наращивать производство готовой продукции. Причем, производство должно максимально использовать сырье, снижая тем самым производственные издержки (сегодня в России теряется или недоис-



пользуется примерно 60% биомассы, которая могла бы быть применена в ЦБП, биоэнергетике или в производстве древесных плит). Сократятся производственные издержки – будет возможность снизить цену реализуемой продукции. А учитывая, высокий курс иностранных валют по отношению к рублю, то европейским потребителям выгоднее приобретать товары Российского производства, чем произведенные в Европе. Примером подобной политики уже может послужить Австрийская группа компаний EGGER. Экспорт готовой продукции со своих предприятий в России за 2015 год компания увеличила примерно на 10% именно за счет более низкой, чем у европейских конкурентов, конечной цены некоторой продукции, что, соответственно, привело к росту спроса на эту продукцию [1, с. 31].

Однако нужно понимать, что для организации подобных проектов необходимо финансирование, которое, как уже было сказано, довольно слабое. У предприятий есть желание и планы, но нет возможностей эти планы реализовать. Какие же выходы могут быть из этой ситуации?

Решения следует принимать, исходя из выше описанных проблем. Очевидно, что привлекать инвесторов в отрасль нечем. Особенно иностранных инвесторов, учитывая низкий инвестиционный рейтинг России, и лесной отрасли особенно. Поэтому, роль главного инвестора и «покровителя» в отрасли на сегодня придется принять на себя правительству.

В первую очередь российские власти должны сосредоточиться на том, как изыскать дополнительные средства для развития инфраструктуры за пределами заводов, в том числе лесных дорог, ЖКХ, логистики, коммунального хозяйства. Эти затраты играют огромную роль в принятии инвестиционных решений, так как занимают довольно значительную долю в объеме инвестиций. При этом, подобные затраты не имеют отдачи – их покрытие ляжет на основной инвестиционный проект, что приведет к увеличению срока окупаемости, росту риска, связанного с реализацией проекта, снижению таких показателей, как NPV, IRR, PI и т.д. Иными словами, делают инвестиционный проект менее привлекательным.

Также обязательна разработка налоговых и финансовых стимулов для повышения привлекательности России как объекта для инвестиций со стороны крупнейших игроков мирового и российского ЛПК.

Подводя итог, можно сказать, что лесная отрасль оказалась таким же заложником ситуации, как и большинство промышленных отраслей России. И без изменения общего инвестиционного климата в самой стране, ждать потока инвестиций в лесную отрасль бессмысленно. Но лесопромышленный комплекс, при правильной политике, может стать одним из локомотивов, вытягивающих Российскую экономику из стагнационной ямы.

#### Список литературы

1. Комаров Р. Гагаринский ламинат // Лесная Индустрия. – 2015. – № 12. – С. 30-33.
2. Лехтипуу М. Лесная промышленность – не ракетостроение // Лесная Индустрия. – 2015. – № 1-2. – С. 10.
3. Сидорова М., Трифонова П. Без точек роста // Лесная Индустрия. – 2015. – № 11. – С. 16-23.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

5. Чебышев Ф. Модернизация замедлилась // Лесная Индустрия. – 2015. – № 12. – С. 14-21.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ УПРАВЛЕНИЯ

*Лукьянов А.Н.*

профессор кафедры планирования и прогнозирования, канд. экон. наук,  
ФГБОУВО Алтайский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Барнаул

В статье обобщены различные подходы к формулировке целей аграрной политики, выявлены три целевых направления государственного регулирования АПК, систематизированы направления государственной поддержки сельского хозяйства и выявлено три наиболее значимых, на примере Алтайского края показаны формы и результаты применения государственной поддержки технического перевооружения сельского хозяйства.

*Ключевые слова:* аграрная политика, цели аграрной политики, государственная поддержка, материально-техническое перевооружение, научное обеспечение, кадровое обеспечение.

Аграрная политика является неотъемлемой частью экономической политики государства, имеющей свои стратегические цели. Проведенный в ходе исследования анализ подходов различных ученых к трактовке целей аграрной политики показал, что какие бы формулировки при их характеристиках не использовались, по сути их можно сгруппировать на три основных направления (табл. 1).

Таблица 1

### Основные группы целевых установок государственной аграрной политики

№		Формулировка цели аграрной политики, её автор
1	Создание условий для развития самого аграрного производства	- повышение эффективности, доходности, устойчивости и конкурентоспособности аграрного производства (Антамошкина Е.Н. [1], (Зейналов И.М. [5]); - защита интересов представителей аграрного сектора (Антамошкина Е.Н. [1]).
2	Развитие сельских территорий, сохранение окружающей среды, решение социальных проблем работников отрасли	- создание условий для устойчивого развития сельских территорий (Булгакова М.М. [2], Воронин Б.А. [3], Дорозова Т.А. [4]); - повышение уровня доходов сельского населения (Дорозова Т.А. [4]); - сохранение окружающей среды и восстановление плодородия почвы (Дорозова Т.А. [4]).
3	Развитие агропродовольственного рынка	- регулирование аграрного рынка (Зейналов И.М. [5], Дорозова Т.А. [4]); - обеспечение населения продовольствием (Милосердов В.В. [6], Воронин Б.А. [3], Дорозова Т.А. [4], Кундиус В.А. [7]); - обеспечения промышленности сельскохозяйственным сырьем (Воронин Б.А. [3]).

Основными направлениями государственной поддержки аграрного производства являются материальное, научно-техническое и кадровое обеспечение, которые реализуются за счет определенных форм (табл. 2).

Таблица 2

**Направления государственной поддержки аграрного производства**

Направления	Формы поддержки
Материально-техническая перевооружение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отработка механизма лизинга.</li> <li>2. Долевое финансирование при производстве качественно новой техники и внедрения ключевых технологий.</li> <li>3. Льготное кредитование, налогообложение, ускоренная амортизация при производстве и использовании новой техники.</li> <li>4. Поддержка кооперативов МТС в приобретении новой техники.</li> </ol>
Научное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Финансирование ключевых направлений науки по проблемам устойчивости АПК.</li> <li>2. Финансирование затрат на воспроизводство научных кадров.</li> <li>3. Финансирование затрат на разработку ключевых технологий и техники на инвестиционной основе, отвечающей мировым стандартам.</li> <li>4. Оказание поддержки в формировании рынка нововведений путем стимулирования заказов на наукоемкую продукцию, организации технопарков, техноинкубаторов и т.д.</li> </ol>
Кадровое обеспечение АПК	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация государственной системы подготовки и повышения квалификации предпринимателей, менеджеров, сотрудников структурных подразделений АПК путем финансирования уровня подготовки до необходимых стандартов.</li> <li>2. Создание нормативно-правовой базы для функционирования частных учебных заведений, осуществляющих подготовку и повышение квалификации кадров АПК на уровне соответствующих мировых стандартов.</li> </ol>

Ключевыми инструментами государственного регулирования развития производственного потенциала АПК выступают государственные программы развития сельского хозяйства, разработанные на федеральном и региональном уровнях на 2013-2020 годы, а также ведомственные целевые программы, направленные на развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства края. В рамках указанных программ с 2006 года на развитие отрасли и сельских территорий было профинансировано более 46,0 млрд. рублей, в т. ч. из краевого бюджета – более 13,0 млрд. рублей. В 2015 году на эти цели предусмотрено направить около 6,7 млрд. рублей, в том числе более 5,7 млрд. рублей – из федерального бюджета, около 1 млрд. рублей – из краевого бюджета.

Субсидирование процентной ставки по кредитам по-прежнему остается наиболее востребованным и значимым направлением господдержки для развития материально-технической базы отрасли. В частности, в Алтайском крае на поддержку кредитования (без субсидий, направленных малым формам хозяйствования) в 2014 году перечислено 1377,2 млн. руб., в том числе инвестиционного кредитования – 859,4 млн. рублей (табл. 3).

Государственная поддержка оказывала стимулирующий эффект на инвестиционную активность – на 1 рубль государственной поддержки привлечено от 4,0 (в молочном скотоводстве) до 6,4 рублей (в свиноводстве) частных инвестиций. За время реализации постановления Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 г. № 1432 «Об утверждении правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» сельскохо-

зайственные организации Алтайского края приобрели с участием средств господдержки 165 тракторов, 337 комбайнов и 107 единиц другой техники.

Таблица 3

**Сумма перечисленных предприятиям АПК субсидий на компенсацию части банковской процентной ставки по привлекаемым кредитам, млн. руб.**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г., %
Объем субсидий – всего	2087,6	2076,2	2022,6	2012,7	1739,6	1377,2	2016,4	146,4
в том числе								
краткосрочные кредиты (займы)	710,7	672,9	603,3	566,0	587,0	517,8	1219,5	235,5
инвестиционные кредиты (займы)	1376,9	1403,3	1419,3	1446,7	1152,6	859,4	796,8	92,7

Сельхозпредприятиям компенсируется часть стоимости приобретенной сельскохозяйственной техники и оборудования. За период 2006 – 2014 гг. на эти цели направлено более 1,1 млрд. рублей субсидий, в т. ч. 620 млн. рублей – на поддержку технического перевооружения молочного и мясного скотоводства. С 2013 года сельхозтоваропроизводителям из регионального бюджета возмещается 10% затрат на приобретение тракторов 5-8 тягового класса (К-744), произведенных на территории Алтайского края. С каждым годом востребованность этого направления поддержки повышается. Если в 2013 году просубсидирована стоимость 15 приобретенных тракторов, то в 2014 году – 41 трактора.

За последние 10 лет на приобретение высокопроизводительной техники аграриями края инвестировано более 40 млрд. рублей.

**Список литературы**

1. Антамошкина Е.Н. О содержании и актуальных направлениях аграрной политики / Е.Н. Антамошкина // Вестник Волгоградского университета., Сер. 3. Экономика. Экология. – 2013. – №1 (20). – С. 188.
2. Булгакова М.М. Роль государственной поддержки в устойчивом развитии АПК / М.М. Булгакова // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2014. – № 1-2.
3. Воронин Б.А. Аграрная политика Российского государства / Б.А. Воронин // Аграрный вестник Урала. – 2006. – № 4. – С. 48.
4. Дорозова Т.А. Аграрная политика: сущность, приоритеты и региональные особенности / Т.А. Дорозова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №2 (26). – С. 169.
5. Зейналов И.М. Особенности становления и реализации социальной политики в сельских поселениях современной России / И.М. Зейналов – [Электронный ресурс]. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-356531.html?page=18>
6. Милосердов В.В. Аграрная политика России –XX век / В.В. Миловердов, К.В. Милосердов. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2002. – 543 с., С.14.
7. Приоритетность экономических взаимоотношений в АПК на основе индикативного ценообразования: монография / В.А. Кундиус, М.Г. Кудинова; М-во сел. хоз- ва Рос. Федерации, Алт. гос. аграр. ун-т. – Барнаул : Из-во АГАУ, 2004. – 223 с., с. 272.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ

***Маслова Е.А.***

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

***Тимяшева А.Т.***

студентка кафедры менеджмента и маркетинга,  
Московский государственный лингвистический университет,  
Россия, г. Москва

***Тимяшева Е.Т.***

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

***Никишин А.Ф.***

доцент кафедры торговой политики, канд. технич. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются перспективные направления стимулирования продаж в розничной торговле. Особое внимание уделяется совмещению торговой и развлекательной функций, новым подходам в размещении товаров.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, стимулирование продаж, торгово-развлекательные центры.

На сегодняшний день сфера розничной торговли представляет собой одну из наиболее интенсивно развивающихся отраслей на российском рынке. Более того, конкуренция здесь в связи с некоторыми тенденциями (проникновение международных розничных компаний, развитие электронной коммерции, изменение предпочтений потребителей и др.) становится все более острой [1]. На почве этого организации отрасли стараются находить все новые способы улучшения предлагаемых ими услуг, чтобы максимально удовлетворить потребности существующих и потенциальных клиентов [4].

Как уже было отмечено, крайне значимой тенденцией в последнее время стало преобразование поведения покупателей, их мотивов и потребностей. Покупателям приходится выбирать среди множества товаров и множества предприятий торговли, сравнивать их и, в конечном итоге, принимать решение, где именно и что приобрести. Но в большинстве случаев клиенты просто не хотят задумываться над такими вещами, экономя свое время, в конечном счете выбирая первый приглянувшийся им магазин. Поэтому магазину важно показать свою уникальность [6].

В сегодняшнем стрессовом мире люди все чаще стремятся получать положительные эмоции, поддерживая баланс в своем моральном здоровье. Как следствие виден рост спроса на развлекательные услуги – досуг [5]. Именно поэтому торговые предприятия ставят сейчас перед собой задачу предоставления для своих клиентов не только основной услуги – продажи товаров, но и дополнительной – развлекательной. Увеличивается внимание покупателей к торгово-развлекательным центрам, где можно не только произвести необходимые покупки, но и провести весь день с семьей. Число ТРЦ в крупных городах растет. Действительно, современные покупатели совершают покупки по-другому: их нужно удивить, они приходят в магазин, чтобы на некоторое время убежать от повседневной рутины. Новые тенденции прослеживаются также в мерчандайзинге и планировке торговых помещений. Влиять на активность покупателей в некоторой степени возможно посредством необычных дизайнерских решений и выкладки товаров. Что-то новое всегда вызывает интерес и любопытство у людей, а производителям и торговым посредникам позволяет представить продукцию в новом для клиентов свете. Примером может служить нетрадиционная планировка торгового помещения – «островная», которая сейчас используется некоторыми торговыми организациями в других странах. Она предполагает размещение отдельных групп товаров «островками» – это способствует тому, что покупатель в некотором роде теряется и не следует своему «маршрутному листу», обращая внимание и на другие товары. Кроме того, следует учесть тот факт, что люди по своей природе эмоциональны, то есть велик процент импульсных покупок, принятие решения о которых совершается за считанные секунды. Именно поэтому торговым предприятиям следует обратить особое внимание на внутреннюю атмосферу магазина, где покупатель под воздействием целого ряда эмоциональных факторов может приобрести дополнительный товар, тем самым принеся дополнительную прибыль компании.

Обостренная конкуренция приводит к осознанию ритейлерами важности дизайна и грамотной планировки магазина, ведь бренд компании формируется во многом на его территории [2]. Чем правильнее организовано пространство магазина, чем грамотнее продуманы точки взаимодействия с брендом, тем меньше потом инвестиций потребуется вложить в его дальнейшее продвижение и тем больше средний чек.

Если говорить о розничных предприятиях, предлагающих товары повседневного спроса, то здесь свежим решением в организации внутреннего пространства в магазине можно назвать shop-in-shop – стенды и/или брендированная зона определенного производителя (представление широкого ассортимента продукции одного бренда в одном месте, что позволяет привлечь внимание покупателя на необычный дизайн, выделив выкладку своих товаров среди конкурентов). Это же решение применяется и в некоторых магазинах бытовой техники и электроники [3]. По данным экспертов, за счет такого решения можно увеличить средний чек от продаж до 70% [7].

Ритейл таких магазинов характеризуется также такими перспективными направлениями выстраивания контактов с клиентами, как геймификация и

интерактивность пространства, которые предполагают создание отдельных зон для отдыха и игр. Но в данном случае следует учитывать, что уникальные развлечения, безусловно, привлекают посетителей, но оказывают небольшой эффект на повторное посещение или становятся для людей привычными. Эксклюзивные решения для привлечения клиентов характеризуются дороговизной внедрения, а также для управления, не обладая высокой финансовой отдачей. Кроме того, не во всех зданиях есть возможность размещения определенных видов развлечения (например, если существуют какие-либо ограничения: технические, арендодателя и др.). Тем не менее, слабая финансовая отдача может компенсироваться повышением лояльности покупателей и ценности бренда. Примером необычной планировки торгового зала может служить один из крупнейших российских онлайн ритейлеров, который открыл флагманский магазин, где абсолютно нет традиционных полок с выкладкой – магазин предназначен специально для привлечения людей, никогда ранее не совершавших покупок онлайн. При этом в самом магазине можно увидеть несколько зон: для опытных клиентов и новичков, зону отдыха, детскую зону, большие виртуальные витрины, а в центре зала – зону для гейм-игр.

Есть также пример, когда в пространство магазина вместились отдельная бизнес-зона, где деловой человек может ознакомиться и подобрать интересные его товары в более спокойной обстановке.

Внедрение систем коммуникаций в магазинах может стать катализатором роста продаж по всем товарным позициям.

Если же говорить о ритейлерах в области fashion индустрии, то и среди них можно найти интересные примеры свежего взгляда на планировку и дизайн торговых точек. Так, одна известная марка попробовала модернизировать один из своих магазинов, воплотив в жизнь необычную идею: специально для этого магазина был разработан эксклюзивный винтажный дизайн, подобраны мебель, свет, декор, сама система мерчандайзинга, использованы интересные стационарные и передвижные арт-объекты. Как результат, можно было наблюдать возрастающий интерес покупателей к бренду.

Подводя итог, в России есть ряд торговых организаций, которые воплощают современные тенденции в области торговли, но тем не менее, их количество, сравнительно с ситуацией в западных странах, мало[8]. Таким образом, представителям розничного рынка в России следует учитывать современные тренды. Другими словами, формирование привлекательности торгового зала и атмосферы в нем должно стать одной из основных задач торговых организаций, если они хотят идти в ногу со временем, удерживать существующих клиентов и привлекать новых.

#### **Список литературы**

1. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Стукалова И. Б. и др. Торговля: состояние и перспективы развития: сборник научных статей и докладов на научно-практических конференциях. - Ч. 2. - М.: Спутник+, 2011.
2. Ivanov G., Mayorova E. Intangible assets and competitive advantage in retail: case study from Russia // Asian Social Science. – 2015. – Т. 11. – № 12. – С. 38-45.

3. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Управление ассортиментом торговой организации // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. – 2015. – № 6 (73). – С. 13.
4. Леонова Ю.Г. Особенности формирования потенциала бизнеса в условиях современной предпринимательской среды. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 67-71.
5. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Новые технологии в сфере розничной торговли: современный подход // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 395-397.
6. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 233-235.
7. Панкина Т.В. Особенности организации торговли цифровыми товарами. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. Т. 2. С. 65-67.
8. Феоктистова Е.М. Адаптация зарубежных форматов торговли к российскому рынку // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 12 (78). – С. 73-87.

## **МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В 2015-2016 гг.**

*Михалева О.В., Мутылина К.О.*

студентки 3 курса факультета экономики и менеджмента,  
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

В статье рассмотрены основные цели и направления политики государства, призванные минимизировать негативное влияние внешних воздействий на экономику России. Благодаря этим мерам должна произойти стабилизация экономической ситуации, поддержка импортозамещения, повышение устойчивости банковской системы, поддержка малого и среднего бизнеса, стабилизация ситуации на рынке труда.

*Ключевые слова:* экономика, антикризисная политика, ключевые направления политики, план стабилизации экономики.

В настоящее время Российская Федерация столкнулась с серьезными экономическими трудностями: снижаются цены на нефть и другие наши экспортные товары, ограничен доступ российских финансовых учреждений и компаний на мировые финансовые рынки. Стоит признать, что ситуация действительно сложная, но не критичная. Есть и позитивные тенденции: в целом стабилизировались курс национальной валюты и промышленное производство, наметилось снижение инфляции, по сравнению с 2014 г. снизился объем оттока капитала.

Государственная Дума совместно с Правительством РФ трудятся над разработкой мер, способных минимизировать негативный эффект влияния на экономику России внешних мировых рынков и санкций, применяемых к нашей стране. К таким мерам можно отнести программы импортозамещения, технологического обновления производств, программы по поддержке экспорта, программы по поддержке малого и среднего бизнеса.



При этом для ряда отраслей, оказавшихся в зоне риска, разработаны специальные программы поддержки, которые вступят в силу в 2015-2016 гг. К таким отраслям можно отнести строительство, легкую промышленность, автомобилестроение, железнодорожное машиностроение.

Также, особое внимание Правительство уделяет поддержке людей с низкими доходами и наиболее уязвимых категорий граждан. Это происходит по принципу оказания социальной помощи тем, кто в ней действительно нуждается.

Сбалансированность бюджета – одна из основных целей Правительства, поскольку это является важнейшим условием макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны.

Таким образом, в 2015–2016 годах будут реализованы программы, направленные на активизацию структурных изменений в российской экономике, достижение сбалансированности рынка труда, снижение инфляции и смягчение последствий роста цен на социально значимые товары и услуги для семей с низким уровнем доходов, достижение положительных темпов роста и макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе.

Деятельность законодательных и исполнительных органов государственной власти в 2016 г. будет сосредоточена на следующих ключевых направлениях:

- поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров;
- снижение административных и финансовых издержек для предприятий малого и среднего бизнеса;
- увеличение инвестиционной привлекательности и привлечение оборотных ресурсов в наиболее значимые сектора экономики, в том числе при реализации государственного оборонного заказа;
- поддержка наиболее уязвимых категорий граждан (пенсионеры, семьи с несколькими детьми) путем компенсации инфляционных издержек;
- стабилизация ситуации на рынке труда, снижение уровня безработицы и поддержка эффективной занятости;
- сокращение объемов неэффективных затрат, в результате чего произойдет оптимизация бюджетных расходов и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития;
- повышение устойчивости банковской системы и создание механизма санации проблемных системообразующих организаций [1].

Такой раздел плана как «Активизация экономического роста» подразумевает под собой меры, стабилизирующие экономику, программы импортозамещения и меры по поддержке несырьевого экспорта, поддержку малого и среднего предпринимательства.

«Поддержка отраслей экономики» – это раздел, включающий изменение приоритетности мероприятий государственных программ, федеральных целевых программ, Федеральной адресной инвестиционной программы в целях финансирования наиболее приоритетных направлений и дополнительных антикризисных мероприятий. Также, в раздел включены программы и меро-

приятия по поддержке жилищно-коммунального хозяйства, жилищного строительства, сельского хозяйства, промышленности и топливно-энергетического комплекса, транспорта.

В разделе «Обеспечение социальной стабильности» предложены меры, способные изменить структуру занятости, снизить уровень безработицы, обеспечить социальную поддержку граждан. Также, данный раздел включает в себя мероприятия и программы в сфере здравоохранения. К таким мерам можно отнести обеспечение лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения нуждающейся в этом категории граждан [2].

План по обеспечению устойчивого развития экономики включает в себя не только меры по стабилизации ситуации, но также предусматривает мониторинг и контроль ситуации в экономике и социальной сфере.

Стоит помнить, что перечень первоочередных мероприятий нельзя назвать исчерпывающим и при необходимости в него могут быть внесены изменения и дополнения.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации – «Совещание об итогах реализации плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году и планах развития отдельных отраслей экономики в 2016 году» URL: <http://government.ru/news/21201/> (дата обращения: 20.01.16).

2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации – «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» URL: <http://government.ru/docs/16639/> (дата обращения: 20.01.16).

3. Официальный сайт Президента России – «Послание Президента Федеральному Собранию» от 03.12.15 URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864> (дата обращения: 20.01.16).

## **ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ**

***Никишин А.Ф.***

доцент кафедры торговой политики, канд. техн. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

***Панкина Т.В.***

доцент кафедры торговой политики, канд. эконом. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

***Иванов Г.Г.***

профессор кафедры торговой политики, доктор эконом. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

Дистанционная торговля имеет большое значение в современном мире. Если в прошлые годы развитие дистанционной торговли сдерживалось сложностью информаци-

онного взаимодействия между покупателем и поставщиками, то современные технологии способствуют решению данной проблемы. В статье рассматривается эволюция дистанционных форм в торговле.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, дистанционная торговля, электронная торговля.

Эффективность товароснабжения напрямую зависит от величины потенциального спроса, что в свою очередь, зависит от численности населения, проживающего в зоне охвата торговой организации [1]. Таким образом, можно отметить сложность организации торговли в небольших населенных пунктах [2]. Это обуславливает актуальность такой формы торговли, как дистанционная торговля. Покупатели имеют возможность приобрести товар независимо от своего места проживания, что позволяет реализовать эффективное товароснабжение в небольших населенных пунктах.

Изначально в качестве главного недостатка дистанционной торговли можно было отметить большие временные затраты. Покупателю было необходимо дождаться получения необходимых каталогов, оформить заказ, в лучшем случае по телефону, а зачастую с использованием почтовых каналов, дождаться получения товара, оплатить его на почте, не имея возможности тщательным образом ознакомиться с приобретаемым товаром, и при необходимости отказаться от его приобретения. Это приводило к тому, что временные затраты на приобретение товаров измеряются месяцами, и дистанционный метод продаж использовался относительно редко.

Конец двадцатого века характеризовался бурным развитием информационных технологий [3]. Большое развитие получило формирование различных телекоммуникационных сетей, достаточно быстро получивших развитие во всем мире. Информационные технологии позволяют достаточно быстро провести все операции, не требующие физической передачи товара. В результате время покупки товаров дистанционным способом резко сокращается, более того, покупатель имеет возможность ознакомиться с товаром более подробно, чем с использованием бумажных каталогов. В результате большое развитие получила электронная торговля, как вид дистанционной торговли.

Большой потенциал электронной торговли обуславливал ее развитие даже в тех случаях, когда для покупателя нет проблемы посещения стационарного магазина. Организации электронной торговли, за счет ряда снижения издержек, имеют возможность предоставить покупателям более низкий уровень цен.

Электронная торговля связана с рядом рисков для покупателя, если расположение стационарного магазина покупателю известно, то место предъявления претензий в случае электронной торговли для покупателя непонятно. Сами же удобства электронной торговли для разных покупателей тоже в разной степени полезны – ряду покупателей более удобно приобретать товары классическим способом, чем ожидать доставку.

С другой стороны, важной является социальная функция электронной торговли [4-6]. Большое развитие Интернет-магазинов привело к тому, что

покупка товаров дистанционным способом не является особенной услугой, а предоставляется повсеместно в магазинах электронной торговли. Более того, в настоящее время обязанность Интернет-магазинов по доставке товаров закреплена законодательно. Следует также отметить, что существуют потребители, негативно воспринимающие инновации в торговле, или же не обладающие необходимыми знаниями для использования средств вычислительной техники.

Соответственно, вышеизложенное определяет границу рыночного сегмента электронной торговли, что позволило параллельно с ним существовать и сегменту традиционной торговли [7].

Современной тенденцией развития торговли является интеграция ее различных форм [8]. Торговые организации электронной торговли широко используют услугу самовывоза товаров. Реализация товаров через пункт самовывоза позволяет уменьшить влияние недостатков электронной торговли. При такой покупке имеется возможность тщательно осмотреть покупаемый товар и отказаться от его покупки, не испытывая моральных проблем. Кроме того, покупка товаров с использованием самовывоза ведет к отсутствию необходимости ожидания доставки. Оформленный через сеть заказ будет доставлен непосредственно в торговую организацию с большой вероятностью его выкупа, более того, данные произведенных покупателями заказов могут быть использованы с целью дальнейшего прогнозирования спроса. При этом в пунктах самовывоза производится реализация ряда сопутствующих товаров традиционным способом. Такой вид торговли ведет к увеличению эффективности хозяйственной деятельности организаций торговли [9].

Соответствующая тенденция по внедрению дистанционных форм торговли наблюдается и в традиционных магазинах. К таким тенденциям относятся как организация собственных Интернет-магазинов, так и дополнительные услуги, предоставляемые через сеть. Примером таких услуг является резервирование товаров для конкретных покупателей, при этом резервироваться может и товар, реально отсутствующий в конкретной торговой точке. В этом случае покупателю сообщается время, через которое он имеет возможность приобрести товар. Работа по такой схеме аналогично услуге самовывоза, но при этом как покупка товаров морально воспринимается покупателем, как сделанная в определенной торговой точке.

Даже если организация традиционной розничной торговли не желает использовать Интернет-технологии, она может получить выгоду с использованием франчайзинга. Одна из причин отказа покупателей от Интернет-торговли состоит в недоверии, и использование известных брендов крайне положительно воспринимается покупателем [10].

В заключении целесообразно отметить такую тенденцию развития электронной торговли, как использование различного рода мобильных устройств. Более того, рядом торговых организаций разработаны специальные мобильные приложения, позволяющие упростить для покупателя формирование заказа. Такие приложения являются хорошим методом стимулирования продаж в электронной торговле.

### Список литературы

1. Красильникова Е.А. Товародвижение: системы управления в современных условиях. В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения. Материалы международной научно-практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Малышкова В.И.. Москва, 2015. С. 109-111.
2. Карашук О.С., Чибирев А.В. Перспективные направления развития собственной системы товародвижения торговых организаций // Торгово-экономический журнал. 2015. Т. 2. № 1. С. 31-40.
3. Ильяшенко С.Б. Социально-экономические аспекты состояния электронной коммерции в России. В сборнике: Актуальные проблемы современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4 частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2013. С. 150-155.
4. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловую климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 15. – С. 2483-2498.
5. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569-3582.
6. Майорова Е.А. К вопросу о социальной эффективности торговли // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-4. С. 718.
7. Леонова Ю.Г. Основные аспекты рыночных исследований в предприятиях торгового сервиса. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 89-90.
8. Куренкова В.П. On-line и off-line торговля: интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг. Международная научно-практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87-90.
9. Ефимовская Л.А. Методика оценки эффективности коммерческих сделок // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 11. – с. 1595-1606.
10. Сумина Е.С., Карашук О.С., Никишин А.Ф. Франчайзинг и его роль в повышении эффективности использования нематериальных активов торговой организации. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 281-283.

## ВЛИЯНИЕ ПЯТИ ПАРАМЕТРОВ НА РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП

*Пиль Э.А.*

профессор кафедры технологии судового машиностроения,  
доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный  
морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на SBBП страны. При этом пять параметров являются величинами постоянными, увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

*Ключевые слова:* площадь валового внутреннего продукта, расчет влияния различных параметров на SBBП, 2-D графики.

На SBBП могут влиять различные параметры, при этом они могут быть как постоянными, уменьшающимися, так и увеличивающимися. В представленной статье показано, как влияют пять параметров на SBBП при минимальной силы, воздействующей на экономическую оболочку. То есть, рассматривался вопрос  $SBBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$  [1, 2].

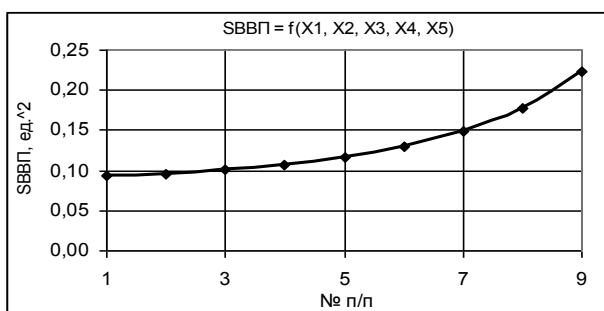


Рис. 1.  $SBBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 0,1 \dots 1$

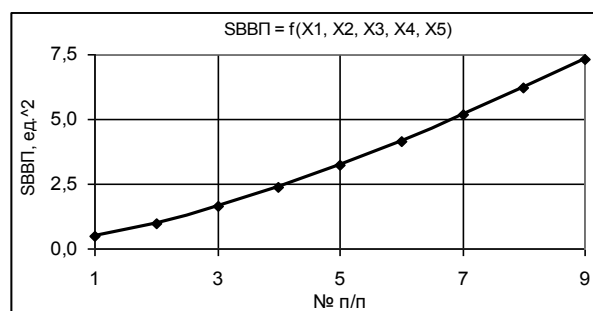


Рис. 2.  $SBBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 1$

На рис. 1 представлена кривая SBBП при  $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 0,1 \dots 1$ . Из графика видно, что построенная кривая SBBП увеличивается незначительно и все ее значения лежат в пределах от 0,09 до 0,178.

Следующий рис. 2 показывает, что при увеличении параметров  $X_1$  в 10 раз объем площадь SBBП увеличивается в 15,31 раза. Здесь параметры были следующими  $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 1$ .

На следующих двух рис. 3 и 4 представлены зависимости SBBП при значениях параметров:  $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = X_4 = X_5 = 1$  и  $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10, X_5 = 1$  соответственно. Из этих рисунков видно, что здесь при данных значениях параметров SBBП увеличиваются значительно для рис. 3 в 2171 раза, а для рис. 4 уменьшаются в 2 раза.

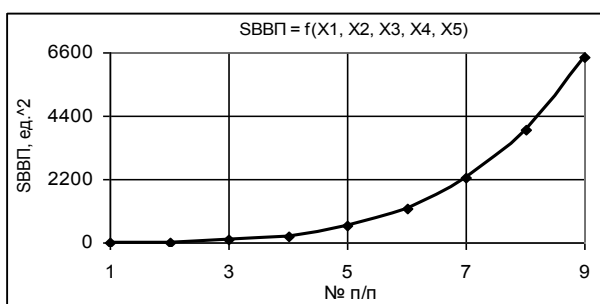


Рис. 3.  $SBBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = X_2 = 1 \dots 10, X_3 = X_4 = X_5 = 1$

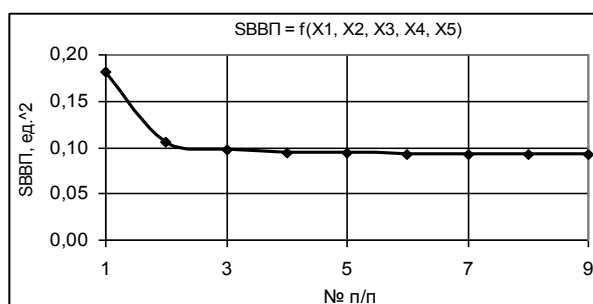


Рис. 4.  $SBBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10, X_5 = 1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривая SBBП уменьшается незначительно (рис. 5) и значительно увеличивается в 91125 раза (рис. 6).

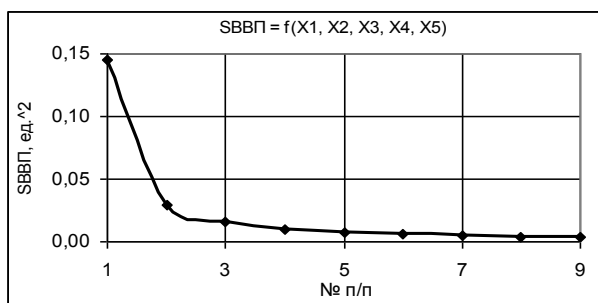


Рис. 5.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X5 = 1, X2 = X3 = X4 = 1 \dots 10$

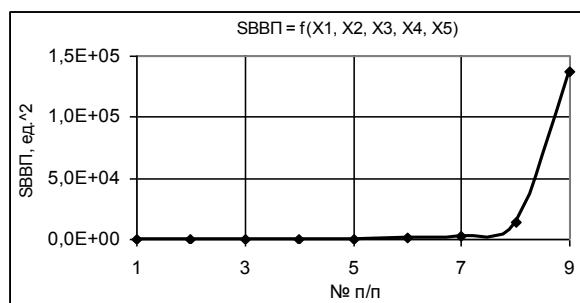


Рис. 6.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X3 = 1, X2 = 1 \dots 10, X4 = X5 = 1 \dots 0,1$

На рис. 7 и 8 построенные кривые SBBП при значениях параметров  $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots 0,1, X3 = X4 = X5 = 1$  и  $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = 1 \dots 0,1, X4 = X5 = 1$  развиваются по-разному. На рис. 7 значения SBBП имеют максимум в точке 3, а на рис. 8 в точке 5.

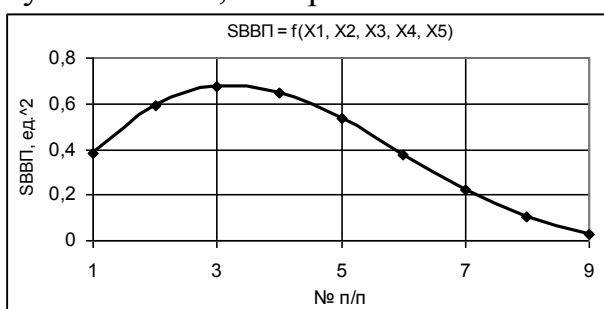


Рис. 7.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots 0,1, X3 = X4 = X5 = 1$

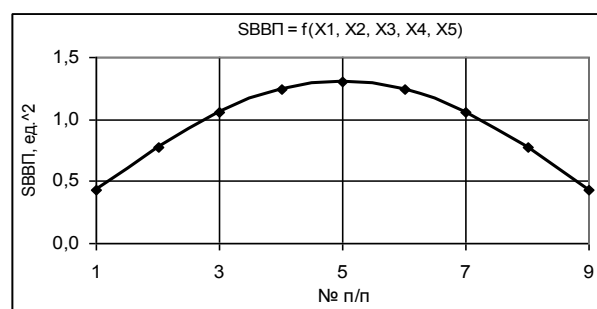


Рис. 8.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = 1 \dots 0,1, X4 = X5 = 1$

При следующих значениях параметров  $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots 10, X4 = 1 \dots 0,1, X5 = 0,1 \dots 1$ , построенная зависимость SBBП на рис. 9 имеет минимум в точке 3 и максимум в точке 5.

Из последнего рис. 10 видно, что кривая SBBП при параметрах  $X1 = X4 = 1 \dots 10, X2 = 1, X3 = 1 \dots 0,1, X5 = 0,1 \dots 1$  сначала уменьшается до минимума в точке 5, а потом увеличивается.

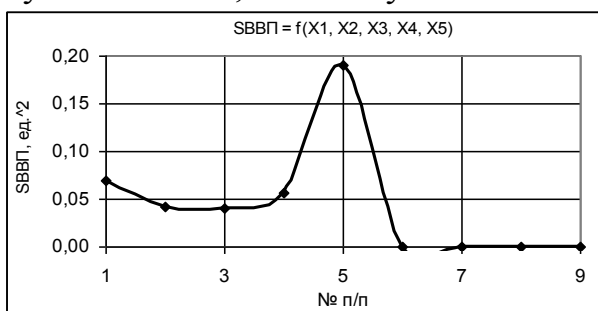


Рис. 9.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X2 = 1, X3 = 1 \dots 10, X4 = 1 \dots 0,1, X5 = 0,1 \dots 1$

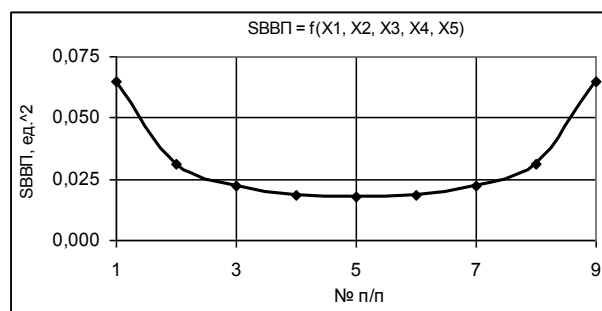


Рис. 10.  $SBBП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X4 = 1 \dots 10, X2 = 1, X3 = 1 \dots 0,1, X5 = 0,1 \dots 1$

### Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Economicke vedy.*: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.

2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.*

## РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ВВП

*Пиль Э.А.*

профессор кафедры технологии судового машиностроения, доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на  $\Delta$ ВВП (GDP) страны. При этом один из параметров является величиной постоянной, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

*Ключевые слова:* валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на  $\Delta$ ВВП, 2-D графики.

В представленной ниже материале показано влияние одного постоянного параметра из шести на  $\Delta$ ВВП, в то время как другие параметры изменяются: увеличиваются или уменьшаются в 10 раз. То есть, здесь рассматривается следующая функция  $\Delta$ ВВП =  $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$  [1, 2].

На рис. 1 представлена кривая  $\Delta$ ВВП при  $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 0,1 \dots 1$ . Как видно из графика построенная кривая  $\Delta$ ВВП увеличивается незначительно.

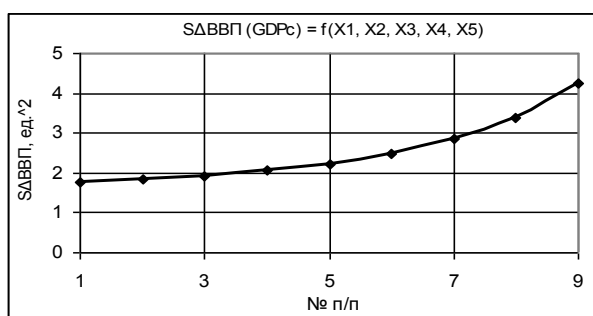


Рис. 1.  $\Delta$ ВВП =  $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 0,1 \dots 1$

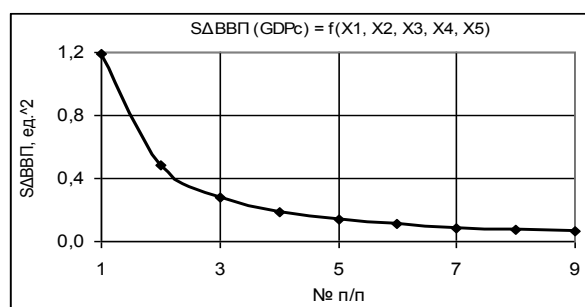


Рис. 2.  $\Delta$ ВВП =  $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10, X_5 = 0,1 \dots 1$

На следующем рис. 2 показано, что при параметрах  $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10, X_5 = 0,1 \dots 1$  построенная кривая  $\Delta$ ВВП уменьшается.



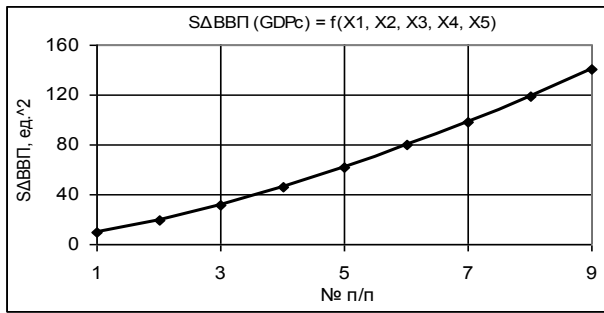


Рис. 3.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = X4 = X5 = 1$

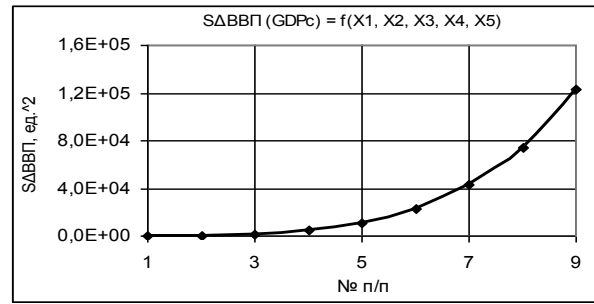


Рис. 4.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X2 = 1 \dots 10, X3 = X4 = X5 = 1$

На двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости  $\Delta BВП$ , при параметрах:  $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = X4 = X5 = 1$  и  $X1 = X2 = 1 \dots 10, X3 = X4 = X5 = 1$  соответственно. Рисунок 3 значения  $\Delta BВП$  увеличиваются почти в 15,31 раза. Рисунок же 4 имеет максимальное  $1,23E+05$  тем самым увеличение значений произошло в 2171,74 раза.

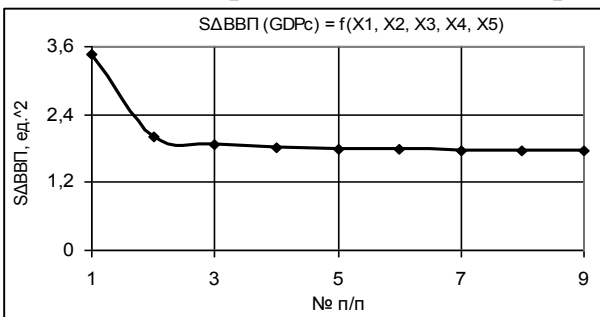


Рис. 5.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X2 = X3 = X4 = 1 \dots 10, X5 = 1$

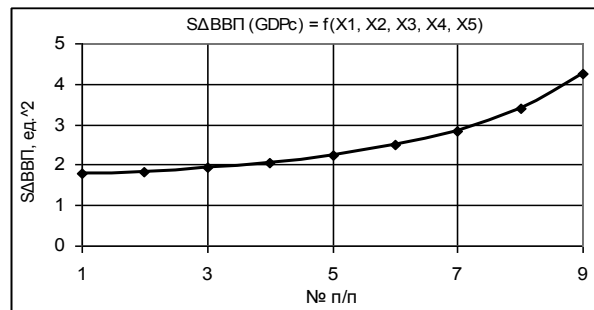


Рис. 6.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X3 = 1 \dots 10, X2 = X4 = 1, X5 = 0, 1 \dots 1$

На следующих рисунках 5 и 6 видно, что кривые  $\Delta BВП$  либо незначительно уменьшаются (рис. 5) либо увеличиваются (рис. 6).

На рис. 7 и 8 построенные кривые  $\Delta BВП$  при значениях параметров  $X1 = X3 = 1, X2 = 1 \dots 10, X4 = X5 = 1 \dots 0,1$  и  $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots 0,1, X3 = X4 = X5 = 1$  развиваются по-разному. Так на рис. 7 она максимального значения  $2,62Y+06$ , а на рис. 8 значения  $\Delta BВП$  имеют максимум в точке 3.

Если параметры принимают следующие значения  $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = 1 \dots 0,1, X4 = X5 = 1$ , то построенная зависимость  $\Delta BВП$  на рис. 9 имеет максимум в точке 5.

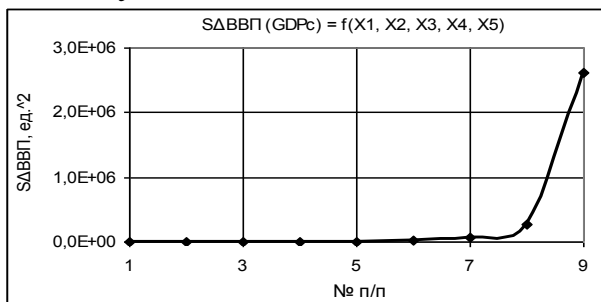


Рис. 7.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = X3 = 1, X2 = 1 \dots 10, X4 = X5 = 1 \dots 0,1$

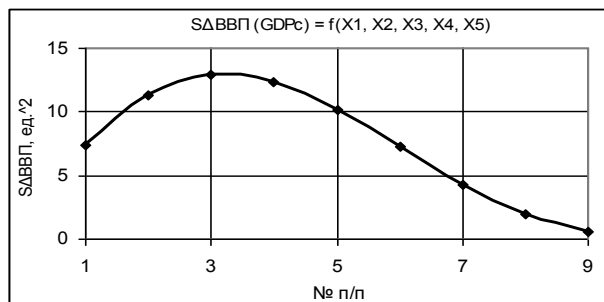


Рис. 8.  $\Delta BВП = f(X1, X2, X3, X4, X5)$   
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1 \dots 0,1, X3 = X4 = X5 = 1$

Из последнего рис. 10 видно, что кривая  $\Delta$ ВВП при параметрах  $X_1 = X_4 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = X_5 = 1$ ,  $X_3 = 1 \dots 0,1$  сначала уменьшается, а потом увеличивается.

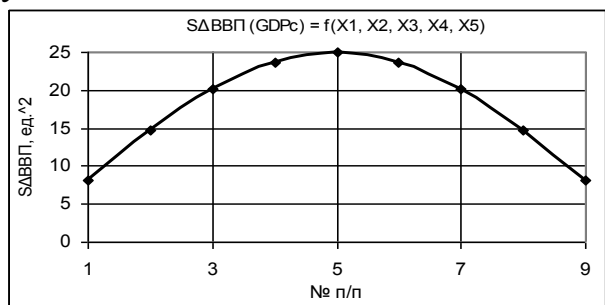


Рис. 9.  $\Delta$ ВВП =  $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$ ,  $X_4 = X_5 = 1$

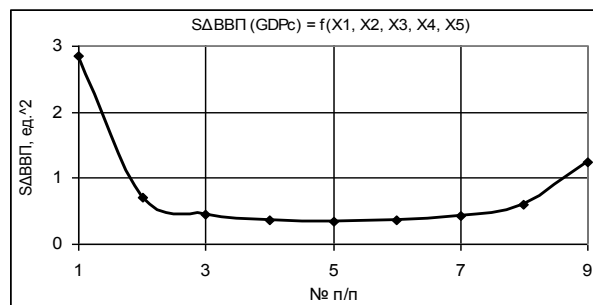


Рис. 10.  $\Delta$ ВВП =  $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$   
 $X_1 = X_4 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = X_5 = 1$ ,  $X_3 = 1 \dots 0,1$

Представленные графики позволяют выбрать значения параметров  $\Delta$ ВВП, которые позволяют в более широких пределах использовать их при расчетах.

#### Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.*
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.*

## РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ИЗМЕНЕНИЙ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРАХ

*Пиль Э.А.*

профессор кафедры технологии судового машиностроения, доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на площадь изменения ВВП, в которой могут происходить изменения. При этом рассматриваемые параметра являются величинами как постоянными, так могут и увеличиваться или уменьшаться в десять раз. На основе произведенных расчетов были построены 2-D графики, которые представлены ниже.

*Ключевые слова:* площадь валового внутреннего продукта, расчет влияния различных параметров на площадь ВВП, 2-D графики.

На значения площади  $S$ ВВП, в которой могут происходить ее изменения влияют различные параметры, при этом они могут быть постоянными, уменьшающимися и увеличивающимися. В данной статье показано, как влияют различные значения параметров на площадь  $S$ ВВП, при максимальных

значениях внешних сил. Таким образом изменения SBВП можно представить в виде следующей функции  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$  [1, 2].

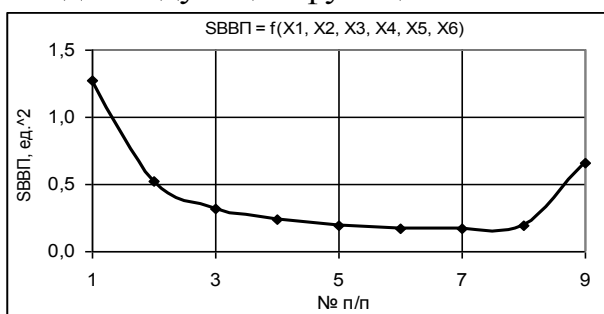


Рис. 1.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1=1, X2=X3=X5=1...10, X4=X6=0,1...1$

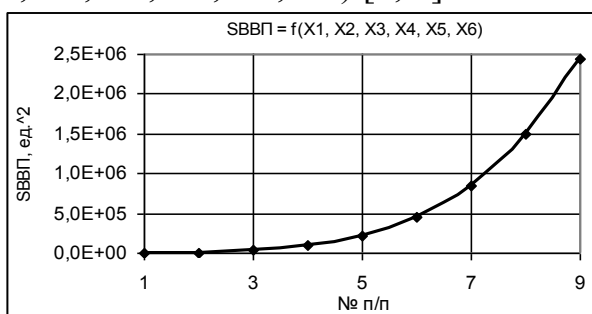


Рис. 2.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1 = X2 = 1...10, X3 = X4 = X5 = X6 = 1$

На рис. 1 показана кривая SBВП при  $X1 = 1, X2 = X3 = X5 = 1...10, X4 = X6 = 0,1...1$ . Из графика видно, что построенная кривая SBВП имеет вначале уменьшается до минимума в точке 7, а потом увеличивается.

На рис. 2 показано, что при следующих параметрах  $X1 = X2 = 1...10, X3 = X4 = X5 = X6 = 1$  построенная кривая SBВП увеличивается до очень больших значений  $2,44E+06$ .

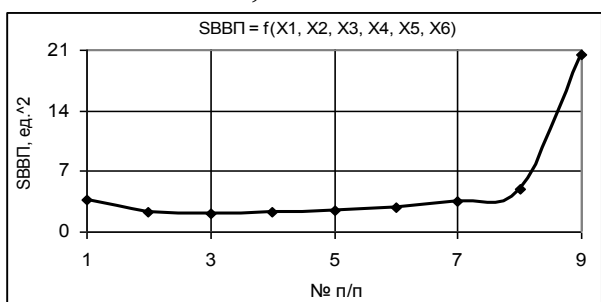


Рис. 3.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1=X2=X3=X5=1...10, X4=0,1...1, X6=1$

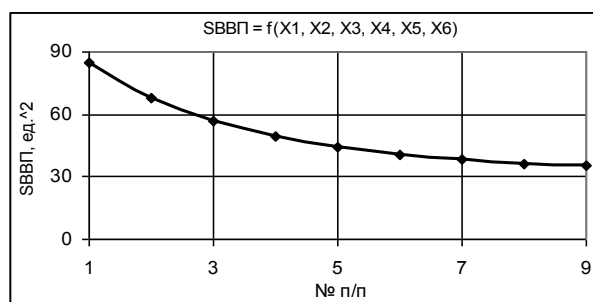


Рис. 4.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1 = X2 = X3 = X4 = X5 = 1, X6 = 1...0,1$

На следующих двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости SBВП, где параметры равны:  $X1 = X2 = X3 = X5 = 1...10, X4 = 0,1...1, X6 = 1$  и  $X1 = X2 = X3 = X4 = X5 = 1, X6 = 1...0,1$  соответственно. Данные рисунки наглядно показывают, что здесь при выбранных значениях построенные кривые SBВП как увеличиваются, так и уменьшаются незначительно.

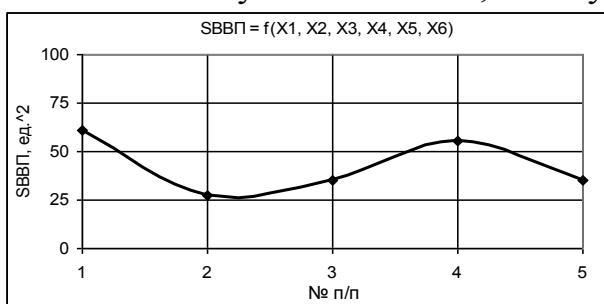


Рис. 5.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1 = X2 = 1, X3 = X4 = X5 = X6 = 1...0,1$

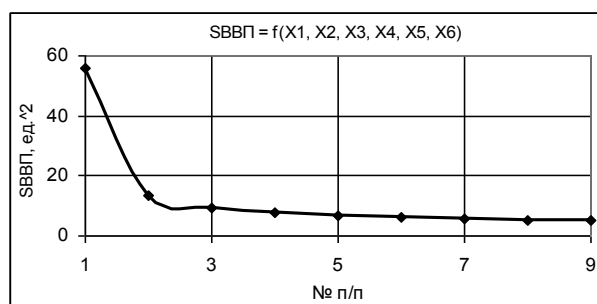


Рис. 6.  $SBВП = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$   
 $X1 = X2 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1...0,1$

Из следующего рис. 5 видно, что построенная кривая SBВП имеет минимум в точке 2 и максимум в точке 4. Зависимость же на рис. 6 уменьшает-

ся. Здесь значения у построенных кривых были следующие:  $X_1 = X_2 = 1$ ,  $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$  и  $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$  соответственно.

На рис. 7 и 8 построенные кривые SBBП при значениях параметров  $X_1 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = 1 \dots 0,1$ ,  $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$  и  $X_1 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$ ,  $X_4 = X_5 = X_6 = 1$  развиваются по-разному. На рис. 7 она имеет максимум в точке 3, а на рис. 8 она имеет максимум в точках 5, т.е. является симметричной.

На рис. 9 при значениях параметров  $X_1 = 1 \dots 10$ ,  $X_2 = X_4 = 1 \dots 0,1$ ,  $X_3 = X_5 = X_6 = 1$  построенная зависимость SBBП уменьшается.

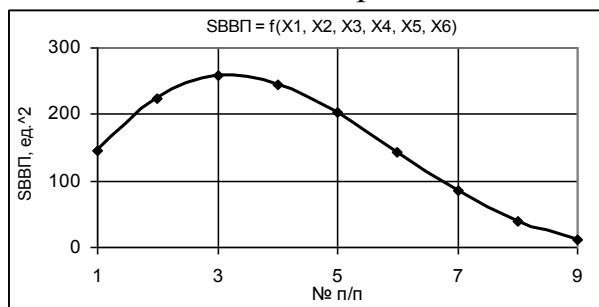


Рис. 7. SBBП = f(X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>)  
X<sub>1</sub>=1...10, X<sub>2</sub>=1...0,1, X<sub>3</sub>=X<sub>4</sub>=X<sub>5</sub>=X<sub>6</sub>=1

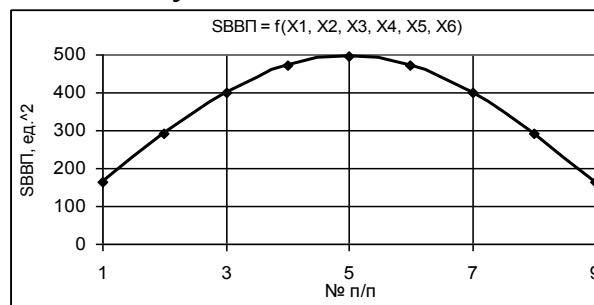


Рис. 8. SBBП = f(X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>)  
X<sub>1</sub>=1...10, X<sub>2</sub>=X<sub>3</sub>=1...0,1, X<sub>4</sub>=X<sub>5</sub>=X<sub>6</sub>=1

Из последнего рис. 10 видно, что кривая SBBП при параметрах  $X_1 = X_2 = X_3 = 1$ ,  $X_4 = X_5 = 1 \dots 0,1$ ,  $X_6 = 0,1 \dots 1$  имеет минимум в точке 2.

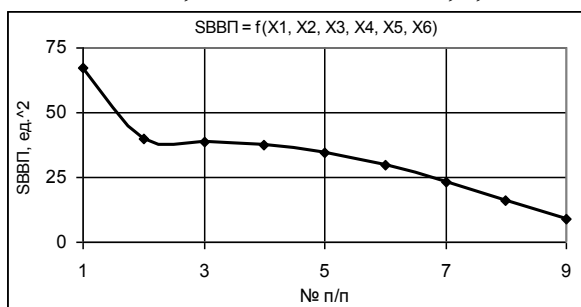


Рис. 9. SBBП = f(X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>)  
X<sub>1</sub>=1...10, X<sub>2</sub>=X<sub>4</sub>=1...0,1, X<sub>3</sub>=X<sub>5</sub>=X<sub>6</sub>=1

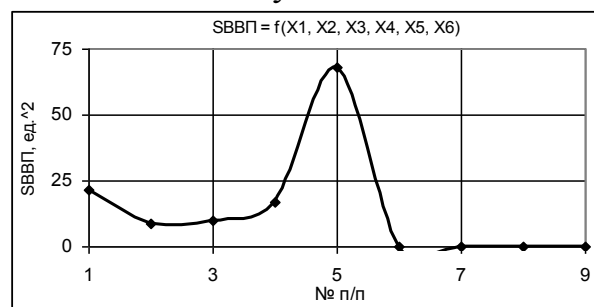


Рис. 10. SBBП = f(X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>)  
X<sub>1</sub>=X<sub>2</sub>=X<sub>3</sub>=1, X<sub>4</sub>=X<sub>5</sub>=1...0,1, X<sub>6</sub>=0,1...1

Построенные графики позволяют выбрать максимальные значения площади SBBП, которые позволяют в более широких пределах варьировать параметрами в экономический кризис.

### Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014».
3. Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

*Романович С.Л.*

магистрант 2 курса, Институт экономики управления и природопользования,  
Россия, г. Красноярск

*Клишевич Н.Б.*

кандидат экономических наук, доцент,  
Институт экономики управления и природопользования,  
Россия, г. Красноярск

В статье банковский сектор рассматривается как один из основных двигателей экономики, а также в качестве одного из наиболее эффективных рычагов влияния на экономические процессы в период кризиса. В таких обстоятельствах приоритетным является качественная оценка и прогнозирование рисков, а также разработка модели их управления.

*Ключевые слова:* банковский сектор, банковские риски, финансовая структура, механизм управления банковскими рисками.

Кризисные процессы в сегодняшней российской экономике существенно осложняют положение в банковском секторе России. Возможности получения надежной прибыли относительно сокращаются. Финансовые затруднения банковских партнеров и клиентов, кризис неплатежей осложняют положение банков, а наименее устойчивых из них приводят к банкротству. Аферы со средствами населения подрывают доверие к финансовым институтам. Инфляционные всплески, прогнозы роста нестабильности, слабая предсказуемость государственной экономической политики повышают риск не только производственных инвестиций, но и любых долгосрочных процессов.

Банк – это сложная иерархическая структура, которая является значимым звеном финансовой системы и тесно взаимосвязана со многими участниками финансового рынка. Сегодняшний затянувшийся кризис и финансовый застой коснулись многих банков. И в подобной ситуации далеко не всем банкам удастся с легкостью отстаивать свои позиции и отвечать на непредсказуемые изменения в экономике как во внешнем рынке, так и во внутреннем. Под удар попадают даже, казалось бы, самые стабильные и популярные среди населения банки.

Все более пристальное внимание начинает оказываться к банковскому сектору в нелегкой экономической ситуации в России. Разразившийся на фоне падения цен на нефть в 2014 году кризис в значительной степени отразился на деятельности российских банков. Повышение ключевой ставки спровоцировало отток активов у коммерческих банков, что в свою очередь повлекло отзыв лицензий и еще больший рост недоверия граждан к банковскому сектору. С другой стороны, угрозу банкам представляет рост неплатежеспособности заемщиков ввиду нестабильности на рынке труда и роста числа ликвидированных предприятий и сокращения работников.

С другой стороны, положительное влияние оказывает доступ к внешним рынкам компаний, которые будут вынуждены продолжить выплаты по внешнему долгу. Если экономический рост в Китае по-прежнему будет замедляться, российские экспортеры, которые ранее рассчитывали на получение китайских кредитов, теперь будут вынуждены возместить их займами у отечественных банков, что окажет позитивное влияние на финансовый сектор. В 2016 на режим «сбережения», вероятно, перейдет и сегмент домохозяйства, одной из причин тому является решение продлить заморозку зарплат госсектора в 2016 г. и проиндексировать пенсии на 4% [2].

К основным банковским рискам на сегодняшний день можно отнести:

- обеспечение достаточности капитала;
- потребность в рефинансировании свыше 100 млрд. внешней задолженности;
- проблемы в фондировании на внутренних и международных рынках капитала;
- отток вкладчиков в случае снижения доверия к банкам на фоне продолжающейся нестабильности на валютном рынке;
- резкое увеличение процента кредитных просрочек [1].

Целью данного исследования является разработка и реализация методических подходов к формированию механизма управления банковскими рисками. Для достижения данной цели был обобщен опыт российской и зарубежной теории и практики управления банковскими рисками, классифицированы банковские риски, систематизированы основные методы оценки банковских рисков, исследован механизм управления внутрибанковскими рисками, разработана модель механизма управления банковским рисками на примере регионального банка (АО «Альфа-Банк»).

В ходе исследования применялись актуальные методы управления банковскими рисками в контексте нынешней ситуации в российской экономике. Важным является выделение наиболее значимых рисков и анализ механизмов наиболее эффективного регулирования и контроля таких рисков.

С 11.01.2016 вступило в силу Указание Банка России от 03.12.2015 № 3878-У, которым внесены изменения и дополнения в Указание Банка России от 15 апреля 2015 года № 3624-У "О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы". Из основных изменений можно отметить уточнение требований к организации процедур управления отдельными видами рисков, установление особенностей выбора методов оценки рисков, применяемых в рамках внутренних процедур оценки достаточности капитала кредитной организацией, а также уточнение понятий странового и нефинансового риска. Актуальность темы исследования подтверждается повышенным вниманием со стороны государства к устойчивости экономики, одним из драйверов которой являются банки [3].

#### **Список литературы**

1. Аналитика: Банковский сектор: основные риски в 2016 году связаны с сегментом кредитования [Электронный ресурс] // сайт Ассоциации Российских Банков // [www.arb.ru](http://www.arb.ru)

2. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015: заявление Правительства РФ от 05.04.2011г №1472п-п13. [Электронный ресурс] // Информационно – правовой портал ГАРАНТ.

3. Указание Банка России от 03.12.2015 N 3878-У "О внесении изменений в Указание Банка России от 15 апреля 2015 года N 3624-У "О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.12.2015 N 40325).

## **ОБОСНОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ МОЛОЧНОГО И МЯСНОГО ПОГОЛОВЬЯ КРС АЛТАЙСКОГО КРАЯ В КОМБИКОРМАХ**

*Савинцев Д.И.*

аспирант, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», Россия, г. Барнаул

В статье изложена авторская методика обоснования обеспеченности мясного и молочного скотоводства региона в комбикормах, основанная на нормах суточной потребности, численности поголовья, технологии кормления у товаропроизводителей разных секторов экономики, учете внутрирегионального производства и вывоза комбикормов за пределы региона.

*Ключевые слова:* мясное скотоводство, молочное скотоводство, производство комбикормов, потребность в комбикормах, норма потребления комбикормов.

Для молочного скотоводства комбикорма нормируют в зависимости от уровня молочной продуктивности: в расчете на 1 литр молока их расходуют от 200 до 400 г и 1 кг – на поддержание жизнедеятельности. Так, если суточный удой вашей коровы 15 л, то в сутки ей необходимо  $15 * 0,4 \text{ кг} + 1 \text{ кг} = 7 \text{ кг}$  концентратов, если корова доит меньше, то и долю комбикормов на надоенный литр можно снизить.

Рассчитаем суточную потребность в комбикормах молочного стада для всех категорий сельскохозяйственных производителей региона. Если в сельскохозяйственных организациях в 2010 г. валовой надой на 1 корову составлял 3734 литра, а период лактации составляет 320 дней, то среднесуточный надой составит 11,6 литра. При этом надое суточная потребность молочной коровы в комбикормах составит  $5,64 \text{ кг}$  ( $11,6 * 0,4 + 1 \text{ кг}$ ) = 5,64 кг, годовая – 1804,8 кг ( $5,64 \text{ кг} * 320$ ). Это позволяет с учетом имеющегося в Алтайском крае поголовья КРС молочного стада рассчитать потребность в комбикормах за прошедший период (табл. 1).

Таблица 1

**Годовая потребность в комбикормах молочного стада Алтайского края по категориям товаропроизводителей, тыс. тонн\***

Категория товаропроизводителей	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сельскохозяйственные организации	328,47	344,77	330,31	285,60	296,10
Личные подсобные хозяйства населения	370,29	377,79	378,07	378,35	391,58
КФХ и ИП	22,37	18,09	20,39	23,12	24,80
Итого по краю	721,13	740,65	728,77	687,07	712,48

\*Рассчитано автором

Для расчета потребности в комбикормах мясного скотоводства Алтайского края воспользуемся данными таблицы 2, полученной автором расчетным путем.

Таблица 2

**Поголовье мясных КРС по категориям производителей в 2010 – 2014 гг., тыс. гол.\***

Категория производителей	Категория КРС	Года				
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сельскохозяйственные организации	свыше 12 мес.	90,96	94,53	87,86	77,19	75,49
	6 – 12 мес.	90,96	94,53	87,86	77,18	75,49
	3 – 6 мес.	45,48	47,27	43,93	38,59	37,74
	0 – 3 мес.	45,48	47,27	43,93	38,59	37,75
Личные подсобные хозяйства населения	свыше 12 мес.	74,56	69,79	68,88	68,99	68,99
	6 – 12 мес.	74,57	69,78	68,89	68,99	68,99
	3 – 6 мес.	37,28	34,89	34,44	34,49	34,49
	0 – 3 мес.	37,28	34,89	34,44	34,50	34,50
КФХ и ИП	свыше 12 мес.	5,76	7,63	9,44	10,50	11,63
	6 – 12 мес.	5,77	7,63	9,44	10,51	11,63
	3 – 6 мес.	2,88	3,81	4,72	5,25	5,82
	0 – 3 мес.	2,88	3,82	4,72	5,25	5,81

\*Расчитано автором

При определении количества КРС воспользуемся общепринятой структурой стада животных на откорме: 1/3 животных является основным стадом и имеет возраст свыше 12 мес., 1/3 животных имеет возраст 6 – 12 мес., 1/6 животных – 0 – 3 мес., 1/6 животных – 3 – 6 мес. Кроме этого следует учесть, что кормление животных делится на 4 периода (табл. 3).

Таблица 3

**Суточная потребность КРС на откорме по категориям откормочных групп, кг\***

№ п/п	Категория	Возрастная группа, месяцев	Суточная потребность, кг
1	1 категория	от 0 до 3	0,7
2	2 категория	от 3 до 6	1
3	3 категория	от 6 до 12	3
4	4 категория	свыше 12	4

\*Расчитано автором на основе

Зная поголовье каждой категории и их суточную потребность в комбикормах рассчитаем годовую потребность мясного стада Алтайского края с учетом всех категорий сельхозтоваропроизводителей (табл. 4).

Таблица 4

**Потребности в комбикормах мясного скотоводства Алтайского края в 2010 – 2014 гг., тыс. тонн\***

Категория производителей	Категория КРС	Годы				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
Сельскохозяйственные организации	свыше 12 мес.	132,80	138,01	128,28	112,70	110,22
	6 – 12 мес.	99,60	103,51	96,21	84,51	82,66
	3 – 6 мес.	16,60	17,25	16,03	14,09	13,78
	0 – 3 мес.	11,62	12,08	11,22	9,86	9,65
Итого по общественному сектору		260,62	270,86	251,74	221,15	216,30



1	2	3	4	5	6	7
Личные подсобные хозяйства населения	свыше 12 мес.	108,86	101,89	100,56	100,73	100,73
	6 – 12 мес.	81,65	76,41	75,43	75,54	75,54
	3 – 6 мес.	13,61	12,73	12,57	12,59	12,59
	0 – 3 мес.	9,53	8,91	8,80	8,81	8,81
Итого по ЛПХ		213,64	199,95	197,37	197,67	197,67
КФХ и ИП	свыше 12 мес.	8,41	11,14	13,78	15,33	16,98
	6 – 12 мес.	6,32	8,35	10,34	11,51	12,73
	3 – 6 мес.	1,05	1,39	1,72	1,92	2,12
	0 – 3 мес.	0,74	0,98	1,21	1,34	1,48
Итого по КФХ и ИП		16,51	21,86	27,05	30,10	33,32
Итого по краю		490,78	492,67	476,16	448,92	447,29

\*Расчитано автором

Таким образом, при соблюдении рационов кормления, ориентации мясного и молочного скотоводства на высокую рентабельность производства, позволяющую получать стабильную прибыль Алтайскому краю необходимо было в 2014 г. произвести 1159,77 тыс. тонн комбикормов.

При этом их производство на территории края за 2010 – 2014 гг. составляло не выше 530,9 тыс. т. кроме того, ежегодно из края вывозится около 50 тыс. тонн (табл. 5).

Таблица 5

**Производство и вывоз комбикормов предприятиями Алтайского края, тыс. тонн**

	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2013 г., %
Произведено	521,1	538,9	103,4
Вывезено в регионы РФ	300,2	302,8	100,9
Вывезено на экспорт	0,2	1,1	550,0
Вывезено всего	300,4	303,9	101,2
Доля вывезенного в общем объеме производства	57,6	56,4	-1,3

Элеваторы, имеющие в своей структуре производство комбикормов, продолжают искать потребителей в других регионах как сопутствующему товару к зерну или муке. Комбикорма занимают 19% экспорта продукции зернопереработки региона (рисунок).

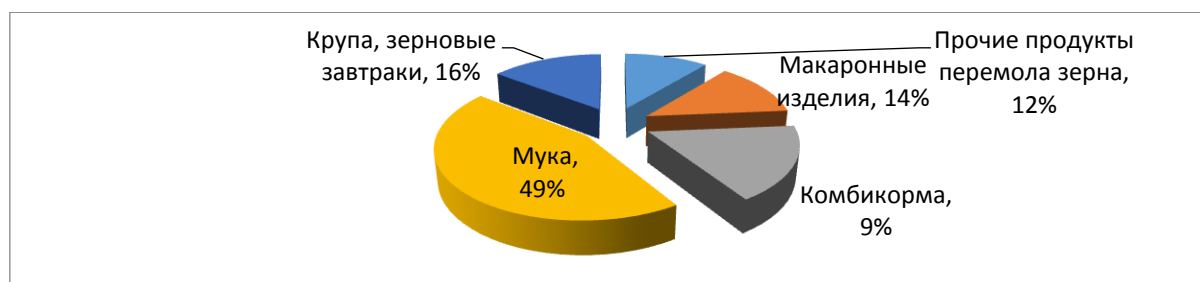


Рис. Доля комбикормов в экспорте продукции зернопереработки предприятий Алтайского края, %

В результате животноводство региона обеспечено кормами внутрирегионального производстване более, чем на 45% (табл. 6).

Таблица 6

**Соответствие потребностей мясного и молочного стада в целом по Алтайскому краю производству комбикормов в 2010 – 2014 гг.\***

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Потребности в комбикорме мясного и молочного стада, тыс. тонн	1211,91	1233,32	1204,93	1135,99	1159,77
Производство комбикормов в Алтайском крае, тыс. тонн	499,80	530,68	496,72	514,37	530,85
Уровень обеспеченности животноводства региона кормами внутрирегионального производства, %	41,2	43,0	41,2	45,3	45,8

\*Рассчитано автором

При этом общественный сектор производства обеспечен практически полностью (табл. 7), что объясняется выделением средств государственной поддержки на эти цели.

Таблица 7

**Соответствие потребностей мясного и молочного стада общественного сектора Алтайского края производству комбикормов в 2010 – 2014 гг.**

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Потребности в комбикорме общественного сектора, тыс. тонн, в т. ч.	589,09	615,63	582,05	506,75	512,40
мясного стада, тыс. тонн	260,62	270,86	251,74	221,15	216,30
молочного стада, тыс. тонн	328,47	344,77	330,31	285,60	296,10
Производство комбикормов в Алтайском крае, тыс. тонн	499,80	530,68	496,72	514,37	530,85
Уровень обеспеченности общественного сектора животноводства за счет внутрирегионального производства	84,8	86,2	85,3	101,5	103,6

Ориентация политики администрации Алтайского края на крупного сельхозтоваропроизводителя лишает микробизнес региона перспектив развития, не смотря на то, что от него поступает 50% молока и 45% мяса КРС.

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Салтанова Т.А.*

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
канд. эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

*Алямин А.Ю.*

магистрант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье выявлены проблемы, наиболее часто возникающие при формировании структур инновационных организаций. Выбор оптимальной структуры управления для инновационной организации должен осуществляться с учётом влияния комплекса факто-

ров отражающих изменения внутренней и внешней среды организации. Эффективным средством в формировании организационной структуры менеджмента инновационного коллектива может служить моделирование ситуаций, которые могут возникнуть в процессе его работы.

*Ключевые слова:* менеджмент инноваций, организационная структура, инновационная организация, учебно-научно-инновационные комплексы, инновационный проект.

Ускорение темпов научно-технического прогресса требует от организационных структур активного использования менеджмента инноваций. Его отсутствие может явиться следствием неэффективности систем управления инновационной организацией. В настоящее время это представляет одну из главных проблем российских инновационных организаций. Инновационная организация – сложная технико-экономическая и социальная система, обладающая спецификой и индивидуальностью. Главное направление – научно-исследовательская деятельность, деятельность по созданию и реализации продукции на инновационном рынке. Инновационные организации могут непосредственно осуществлять разработку и создание продукта, обеспечивать реализацию инновационной деятельности.

В сложившихся условиях при организации инновационной деятельности наиболее перспективным направлением могут быть учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК). Они позволяют не только обеспечить процесс создания и реализации новых продуктов и услуг, но и осуществить подготовку инновационных кадров. Успешным примером таких структур можно назвать создание УНИК в г. Санкт-Петербурге и г. Саратове. УНИК целенаправленны на формирование ориентиров и целей развития согласно с перспективными направлениями науки и техники; соответствие решаемых задач проблемам, стоящим перед конкретным регионом или отдельными потребителями; организацию и отбор инвестиционных проектов; создание инфраструктуры, которая обеспечивает аккумуляцию нового знания и информации; расширение и углубление располагаемой научной базы; анализ и аудит инновационной деятельности организации.

В текущем периоде наблюдается формирование нового типа организации – инновационно-маркетинговой. Он позволяет формировать совершенно новые отношения во внутренней и во внешней среде инновационной организации. Этому способствует применение принципов открытости, творчества, развития интеллектуального капитала организации. Такой подход в формировании инновационно-маркетингового типа организации согласуется с законом возвышения потребностей и направлен на совершенствование потребления, предполагающем повышение качества жизни.

Перспективы развития инновационных организаций обусловлены использованием сетевых форм взаимодействия, предполагают интеграцию ресурсного потенциала нескольких участников, направлены на создание и продвижение конкурентоспособных инновационных продуктов, выход на новые рынки сбыта инноваций.

Формирование рациональной организационной структуры инновационной организации представлено как процесс с достаточно сложной структурой, которая зависит от степени рациональности и соответствия представ-

ленным выше принципам, поставленным целям и выполняемым функциям. От этого во многом зависит эффективность работы инновационной организации и исполнение инновационных процессов.

Рассматривая различные виды структур инновационных организаций, можно привести следующие обобщающие выводы:

- для значительного их числа организационная структура чрезмерно сложна и не соответствует предъявляемым к ним требованиям;

- во многих из них отсутствуют мозговые центры, под которыми понимаются подразделения, определяющие и разрабатывающие целевые установки в перспективной деятельности инновационной организации, в т.ч. в маркетинговой и прогнозной сфере. Возможно создание новых структурных подразделений по аналогии с другими инновационными организациями, не учитывая собственную их специфику. Это характерно для создания и функционирования научных лабораторий общего назначения, вычислительных центров, испытательных баз, экономических служб и других аналогичных подразделений.

Выделим объективные причины, которые обуславливают периодический пересмотр структуры инновационной организации, приводящий её в соответствие с новыми задачами и меняющимися условиями. Факторами, активно стимулирующими изменение в организационной структуре инновационной организации, являются:

а) изменения в постановке целей и задач, диверсифицирование направлений в тематике научных исследований и разработок;

б) совершенствование технологии в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обусловленное прогрессивным развитием науки и техники, применением ЭВМ, использованием новой элементной базы и т.п.;

в) применение более совершенной структуры тематического плана, которая предполагает изменения в потребности в специалистах по различиям в профессиональном составе и уровню квалификации.

Снижение в эффективности деятельности инновационной организации, может быть обусловлено несовершенством её организационной структуры. Организационная структура, сложившаяся в инновационной организации, подлежит систематическому пересмотру с изменением формальных и особенно неформальных отношений в деловой среде. Это позволит понизить степень консерватизма организационной системы в целом.

Деятельность, направленная на совершенствование организационной структуры инновационной организации, базируется на качественном или количественном подходах. Качественный подход предполагает словесное описание (аргументация, не облечённая в математические формулировки, т.е. обычное логическое рассуждение). Использование количественных методов формализует процедуру принятия управленческих решений, используя математические модели и оценочные показатели. Привлекательность количественного подхода, не снижает актуальности качественного анализа, который, по-прежнему, является приоритетным в решении задач по оптимизации организационной структуры. Недостатки от применения количественного подхода проявляются в сложности и абстрактности математических подхо-

дов, необходимости сбора значительного объёма исходных статистических данных, недостаточной гибкости моделей и некоторыми другими факторами.

Общая схема организации работ по совершенствованию структуры инновационной организации представлена на рисунке.

Принципиальная проблема, наиболее часто возникающая при формировании структур инновационных организаций, определена тем, что условия, определяющие исследовательскую деятельность, могут оказаться неприемлемыми при организации разработки, внедрения и диффузии инноваций. Это приведёт к тому, что организационные особенности, которые повышают вероятность ускорения появления новых идей, могут оказать отрицательное воздействие на реализацию и внедрение инновационных идей.

Организации, в состав которых включено значительное число специализированных научных групп и административных единиц, более направлены на выдвижение инновационных идей. Поскольку новые идеи выдвигают чаще сотрудники, имеющие специальную подготовку и принадлежащие к профессиональным организациям, которые имеют в своём распоряжении значительную научную базу и обширные внешние связи.

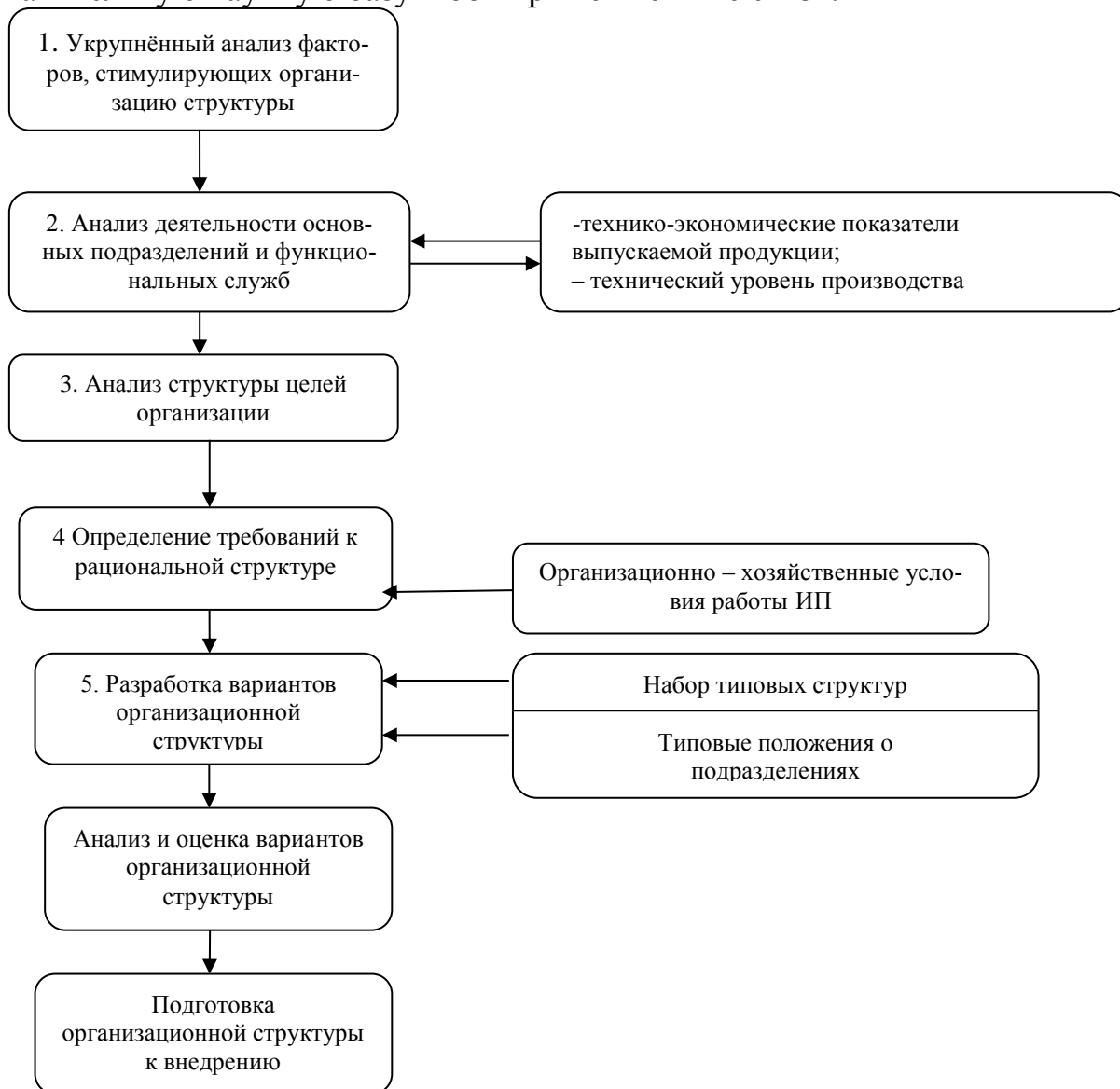


Рис. Схема организации работ по совершенствованию организационной структуры инновационной организации [2, с.33]

Инновационные организации, состоящие из немногочисленных специальных групп, более успешно генерируют новые идеи, что основано на преимуществах научного сотрудничества и личных контактов, как между исследовательскими коллективами, так и отдельными исследователями. Чрезмерная диверсификация организации ведёт к сокращению числа принимаемых инновационных предложений, поскольку процесс принятия и внедрения инноваций обусловлен ломкой сложившихся традиций и вызывает сопротивление, что затрудняет создание и внедрение инновационных решений.

Приходим к выводу, что чем сильнее реализация инноваций связана с выполнением сложных разработок, характеризующихся высокой степенью риска, тем более глубокой перестройки требует действующая организационная структура. Определить наиболее эффективный тип организационной структуры, подходящий всем без исключения инновационным организациям, практически невозможно. Оптимизация структуры управления для инновационной организации должна осуществляться с учётом влияния комплекса факторов, отражающих изменения внутренней и внешней среды организации. Эффективным средством оценки организационной структуры менеджмента инновационного коллектива может служить моделирование ситуаций, которые могут возникнуть в процессе его работы.

#### **Список литературы**

1. Акмаева Р. И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере [Текст] : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по напр. 080200 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / Р. И. Акмаева. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 541 с.
2. Жариков В.В. Управление инновационными процессами : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. унта, 2009. – 180 с.
3. Инновационное управление. <http://innovation-management.ru/> (дата обращения: 12.01.2016).
4. Организация инновационного менеджмента: особенности структуры и организационных форм [studme.org](http://studme.org)...osobennosti...struktur...predpriyatiy (дата обращения: 09.01.2016).

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

***Севостьянова В.В.***

студентка, Ставропольский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Ставрополь

В статье выделен ряд проблем, существующих в Пенсионном Фонде Республики Татарстан, предложены мероприятия, направленные на повышение эффективности функционирования фонда.

*Ключевые слова:* Пенсионный фонд, бюджет Пенсионного фонда, дефицит бюджета Пенсионного фонда.

Республика Татарстан относится к числу наиболее развитых в экономическом отношении регионов России и занимает ведущие позиции в Приволжском федеральном округе. Она обладает диверсифицированной экономикой, а также значительными запасами полезных ископаемых. В течение последних лет регион демонстрировал экономический рост. В результате по итогам 2014 г. темп роста валового регионального продукта по оценке составил 101,3% в сопоставимых ценах к уровню предыдущего года (в 2013 г. – 102,4%). В целом по республике объем ВРП составил по оценке 1631,4 млрд. рублей.

Несмотря на стабильный экономический рост и общую картину благосостояния региона, выделяется ряд важных проблем в составной части системы социальной защиты – пенсионной системе. В настоящее время в Пенсионном Фонде РФ по РТ, как и в других региональных отделениях этого фонда, наблюдается дефицит бюджета: в 2015 г. уровень обеспеченности собственными средствами на выплату страховой пенсии в РТ по сравнению с 2014 (62,5%) годом сократился и по итогам 11 месяцев составил 60,2%.

Одной из причин дефицита является демографическая проблема. За 2011-2014 гг. удельный вес пенсионеров увеличился на 0,7% и составил 28%, что свидетельствует о высоком уровне демографической старости. Данная тенденция сохранилась и в 2015 г. общая численность пенсионеров возросла на 0,4% и достигла 1091,5 тыс. чел. Расходы на выплату пенсий и пособий составили за 2015 г. почти 175 млрд. рублей, что на 25 млрд. руб. (16%) больше уровня 2014 г.

Сложная экономическая ситуация, сложившейся на всей территории Российской Федерации, и увеличение нагрузки на деятельность Пенсионного Фонда по Республике Татарстан, привели к снижению темпа роста среднего размера пенсий в регионе с 123,4% в 2011 г. до 108,9% в 2015 г. (таблица).

Таблица

**Статистика пенсионного обеспечения Республики Татарстан, на начало года**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2015 в % к 2011
1	2	3	4	5	6	7
Численность пенсионеров, состоящих на учете в органах Пенсионного фонда, тыс. чел.	1029,9	1 044,1	1 059,5	1 075,2	1091,5	105,9
Удельный вес численности пенсионеров в общей численности населения, %	27,3	27,5	27,7	28,0	28,4	×
Средний размер пенсии, руб.	7230	7 886	8 733	9 586	10437	144,3
Прирост среднего размера пенсии, руб.	1371	655	847	852	851	62,1
Темп роста среднего размера пенсии, %	123,4	109,1	110,7	109,8	108,9	×
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	3462	3 619	4 171	5 154	5743	165,9

1	2	3	4	5	6	7
Соотношение среднего размера назначенной месячной пенсии с величиной прожиточного минимума пенсионера, %	209	218	209	186	182	×

Также наблюдается снижение соотношения среднего размера назначенной месячной пенсии с величиной прожиточного минимума пенсионера с 209% в 2011 г. до 182% в 2015 г. Тем не менее, данный показатель остается выше аналогичного по Российской Федерации (2011 г. – 162%; 2015 г. – 164%).

Ещё одной проблемой Пенсионного Фонда Республики Татарстан является наличие просроченных задолженностей по страховым взносам. Общая сумма задолженности составляет 4,8 млрд. рублей: из них 1,9 млрд. – задолженность предпринимателей в пенсионный фонд. Таким образом, должником является каждый второй ИП.

Повышение эффективности функционирования Пенсионного Фонда РФ по РТ возможно по следующим приоритетным направлениям:

- 1) проведение комплекса мероприятий по снижению сумм задолженности по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование;
- 2) проведение широкомасштабной информационно-разъяснительной работы среди населения о всех нововведениях в пенсионном законодательстве;
- 3) отказ от индексации пенсий работающим пенсионерам;
- 4) повышение пенсионного возраста.

Тем не менее, уже сейчас наблюдаются положительные изменения в деятельности Пенсионного Фонда: улучшено взаимодействие со страхователями, снижены административные барьеры для них и созданы более комфортные условия обслуживания, созданы личные кабинеты для застрахованных лиц ПРФ.

Таким образом, реализация данных мероприятий позволит сократить до минимума дефицит бюджета и повысить эффективность функционирования Пенсионного Фонда.

#### Список литературы

1. Кокорева М.С. Совершенствование системы социального страхования в РФ // III Общероссийская студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2011», 2011. 16 с.
2. Колесова Т.М. Дефицит бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. №9. С. 629-632.
3. Костюченко Т.Н., Даниелян Т.Р. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России. Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб.науч.трудов по матер.науч.-практ.конф., посв.Дню рос.пред-ва. Ставрополь: АГРУС. 2012. С. 79-85.
4. Костюченко Т.Н., Лисова О.М. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное пособие. Ставрополь, 2014. 188 с.



## СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

*Скориков М.Н., Штода Н.В.*

магистранты кафедры менеджмента и технологии торговли,  
Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского универ-  
ситета кооперации, Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются современные подходы к формированию и реализации кадровой политики в стратегии управления человеческими ресурсами в деятельности современных организаций. Стратегия управления человеческими ресурсами должна переориентироваться с направления их эффективного использования на направление их эффективного формирования, что является основой эффективности организационного кадрового менеджмента в целом.

*Ключевые слова:* персонал, управление персоналом, человеческие ресурсы, организации.

В научной литературе по управлению персоналом нередко можно встретить бок о бок два понятия – кадровая политика и стратегия управления персоналом. Эти понятия в научной литературе интерпретируются по-разному, что вносит хаос в их понимание.

Кадровая политика входит в состав других видов политики предприятия и может быть проанализирована в различных аспектах. Сторонник классического подхода в менеджменте М. Вебер определял политику как «способность добиться послушания у других людей, безотносительно к тому, на чем основано это послушание». Определяя компоненты политики, М. Вебер выделяет, во-первых, наличие властвующих, тех, кто осуществляет власть, во-вторых, наличие подвластных, тех, над кем осуществляется власть, в-третьих, нормы властвования (правила, процедуры), в-четвертых, санкции за нарушение норм и вознаграждение за их выполнение [2, с. 19].

Такая институциональная трактовка понятия политика соотносится с понятием и содержанием кадровой политики. В управлении персоналом термин кадровая политика – не только самый распространенный, который используется издавна, но и самый неопределенный.

В самом общем смысле кадровая политика является частью общей политики организации, отражающей сложившуюся концепцию ее развития [1, с. 67].

Кадровая политика организации – генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [2, с. 82].

До появления в экономике стратегического менеджмента кадровой политикой обозначали любые действия руководства в отношении персонала. С появлением и становлением стратегического менеджмента изменилась действующая система координат, добавился временной параметр, что внесло дополнительные ограничения в применение термина. Так, Р.А. Исмаилов подчеркивает, что политика носит краткосрочный характер [3, с. 63]. В работе А. Свечина отмечается, что принципы и нормы кадровой политики претендуют на всеобщую применимость, что предполагает их количественную и временную неопределенность [4, с. 21]. Б.В. Прыкин определяет политику через тактику действий, предполагая, что она несет краткосрочный характер [5, с. 172].

Опираясь на представленное разнообразие в трактовке политики в исследуемом аспекте, необходимо дифференцировать содержание понятий «кадровая политика» и «стратегия управления персоналом», разграничить область их применения.

Для характеристики кадровой политики и стратегии управления персоналом в научных публикациях и учебно-методической литературе предлагается значительное число подходов, которые с определенной долей условности можно разделить на следующие основные группы.

Наиболее известным подходом является системный. Кадровая политика рассматривается как совокупность способов воздействия на персонал для достижения целей организации, позволяющих внести эффективный вклад в осуществление стратегии предприятия и привить персоналу социальную ответственность перед предприятием и обществом [5, с. 161].

Кадровая политика в атрибутивном смысле есть система взглядов, требований, норм, принципов, ограничений, определяющих основные направления, формы и методы работы с персоналом [1, с. 18].

Другие версии толкования кадровой политики предполагают ее описание на основе процессного, или функционального, подхода: «Кадровая политика – целенаправленный процесс формирования и управления персоналом, ориентированный на оперативное и эффективное удовлетворение потребностей предприятия по соответствующему направлению ресурсного обеспечения» [18, с. 238]. Представленное определение, по нашему мнению, довольно полно характеризует понятие кадровой политики.

Функциональным наполнением политики являются: целеполагание, интеграция, инструментальная и регулятивная функция, функция социализации личности, мотивационная и мобилизационная функция, нормативная и информационная.

Особое место в системе стратегий организации занимает стратегия управления персоналом. Согласно разным точкам зрения, существует три основных подхода, определяющих место стратегии управления персоналом.

В современном понимании стратегия управления персоналом представляет собой совокупность ориентиров и действий организации в сложившихся условиях внешней среды, регулируемых системой правил и принципов, необходимых для приведения компетенций персонала, как важного ресурса компании, в соответствие с целью развития.

К основным характеристикам стратегии управления персоналом можно отнести миссию управления персоналом, постановку целей, долгосрочный характер, действия, фиксацию текущего состояния.

Главной характеристикой, отличающей стратегию от тактики, является долгосрочный характер и фиксация текущего состояния. Долгосрочный характер стратегии позволяет сосредоточить внимание субъекта стратегии на более значимых для развития организации в будущем моментах, а фиксация текущего момента не позволит стратегии принять абстрактный характер.

С функциональной точки зрения стратегия управления персоналом включает координацию, необходимую для реализации цели деятельности организации. Координация как функция управления означает согласование деятельности всех частей организации. Тогда стратегия управления персоналом – совокупность координирующих действий. Иными словами, стратегию можно определить как координирующий инструмент для достижения цели, применяемый в долгосрочном периоде.

М.С Гусарова приводит следующий сравнительный анализ кадровой политики и стратегии управления персоналом. В политике присутствует ряд атрибутивных положений, которые имеют место в понятии стратегия: целеполагание, система правил, способов. Однако, если в отношении политики система правил и способов имеет всегда отношение к чему-либо, кому-либо, а целеполагание есть цель проведения политики, то в термине стратегия заложен безотносительно к субъекту подход по достижению определенной цели. В этих понятиях различен деятельностный и результативный аспекты: отношение к кому-, чему-либо в политике и достижение результата в стратегии.

Таким образом, стратегия – оптимальный набор долгосрочных действий организации по достижению целей. Набор действий представляет собой специально сформированный инструментальный подход, опирающийся на ведущие компетенции предприятия.

Понятие стратегия несет в себе смысл средства достижения определенной цели, достижения какой-либо победы, тогда как политика трактуется как процесс управления на основе определенных принципов взаимоотношений, т.е. в случае со стратегией акцент ставится на «что», а в политике – на «как», что во временном аспекте трактуется как долгосрочное и тактическое или, говоря о соотношении внешнего и внутреннего, – стратегия направлена на внешнюю среду, политика – на внутреннюю.

Уникальное профессиональное ядро кадрового потенциала – таково основное конкурентное преимущество любой компании, стремящейся упрочить свои позиции на глобальных рынках. В XXI в. это утверждение, по оценке зарубежных аналитиков, обретет силу непреложного закона для успешного предпринимательства, поскольку приспособиться к непредсказуемым и нередко хаотическим переменам в рыночной среде может только высококомобильный, ориентированный на постоянное развитие персонал [15, с. 186]. Но, в свою очередь, это обстоятельство резко повысит требования ко всей кадровой работе в корпорациях. Интенсивные изменения в сфере человеческих ресурсов (в глобальном, региональном, национальном, демографическом, отраслевом, корпоративном,

профессиональном и индивидуальном измерениях), судя по имеющимся тенденциям, приобретут революционный характер, и специалистов в области кадрового менеджмента ожидает радикальный сдвиг от сложившихся профессиональных ролевых стереотипов (администратора-бюрократа и управленца, придерживающегося реактивного стиля) к принципиально новым ролям: стратега, предпринимателя и маркетолога.

Наметившиеся на пороге нового тысячелетия изменения в корпоративном управлении, вызванные глобализацией рынков и структуры промышленности, сдвигами в архитектуре рабочих мест и демографии рабочей силы, ориентацией на высокие доходы собственников, быстрыми и непрерывными организационными и технологическими изменениями, являются стратегическими. Они охватывают не только бизнес в целом, но и организацию кадровой работы в корпорациях.

1) В бизнесе это следующие изменения:

- от автономного самообеспечения – к безграничному партнерству;
- от иерархических или (и) централизованных структур – к пластичным и децентрализованным, сетевым структурам;
- от патриархальных моделей управления – к делегированию полномочий;
- от ориентации на большие объемы и низкую себестоимость – к ориентации на качество, быстроту и нововведения;
- от безошибочной работы – к измеряемым ее усовершенствованиям;
- от закрытой организационной системы – к открытой системе.

2) В сфере человеческих ресурсов корпорации:

- от узкой специализации и ограниченной ответственности за порученную работу – к широким профессиональным и должностным профилям;
- от спланированного карьерного пути – к информированному и гибкому выбору траектории профессионального развития;
- от ответственности менеджеров за развитие персонала – к ответственности самих работников за собственное развитие;
- от контроля над проблемами, с которыми сталкиваются работники, – к созданию возможностей для всестороннего профессионального роста каждого работника;
- от уклонения от обратной связи с подчиненными – к ее активному поиску;
- от секретного рассмотрения факторов успеха, вакантных рабочих мест и отбора специалистов – к открытому обсуждению уровня компетентности работников, имеющихся вакансий и путей их заполнения [4, с. 256].

С одной стороны, эти сдвиги, затрагивая в первую очередь стратегию корпорации, превращают кадровые стратегии в ее ключевой элемент. С другой стороны, без ясно сформулированных стратегических целей корпорации и основных путей их достижения кадровая работа теряет свой смысл. И если стратегия корпорации не определена, менеджер по персоналу должен по крупицам собирать информацию о ее важнейших компонентах: ключевые факторы внешней и внутренней среды, стратегические направления, ожидаемые

финансовые результаты, стратегические угрозы и риски, стратегии поведения на рынке услуг и сбыта продукции, стратегии развития производства, сегментация жизненно важных рынков и основные тенденции их реструктурирования. Доскональное и постоянно обновляемое знание о состоянии дел в бизнесе, которому посвятила себя корпорация, становится решающим элементом профессиональной компетентности специалиста по человеческим ресурсам. Без этого знания невозможно разработать и реализовать жизнеспособную кадровую стратегию, которая должна быть хорошо спланированным ответом на бизнес-стратегию корпорации [1, с. 101].

Кадровая стратегия первой половины XXI в. включает два исходных элемента: намерения и направления.

Миссия специалиста по человеческим ресурсам в современной высококонкурентной среде – наращивать кадровый потенциал корпорации, чтобы реализовать ее бизнес-стратегию. Менеджер по персоналу становится своеобразным «калибратором» мастерства, без участия которого не могут быть разработана и реализована никакая стратегия фирмы, а также правильно оценены достигнутые результаты. Обеспечить высокую конкурентоспособность фирмы без партнерства с человеческим капиталом становится все более трудным делом для руководства корпораций.

Как привлечь в корпорацию и удержать в ней ответственных, работоспособных, высококвалифицированных и талантливых людей? Над решением этой задачи и обязаны работать менеджеры по персоналу, которые призваны играть в корпорации роль «катализатора» в многомерных и долговременных кадровых процессах, обеспечивающих конкурентные преимущества фирме за счет уникальности человеческого потенциала и высокого уровня ответственности всех ее работников. Корпоративная культура порождает ответственность, а способности людей создают конкурентные преимущества. Поэтому менеджер по персоналу должен решать две стратегические задачи:

1) создавать конкурентные преимущества фирмы путем повышения уровня ответственности ее работников, используя для этого средства управления корпоративной культурой. Сильная корпоративная культура позволяет привлекать и удерживать таланты, а плоды их труда создают высокую репутацию фирме, притягивают новых потребителей и высококвалифицированных работников. Обновление и постоянная адаптация корпоративной культуры к динамичным условиям внешней среды нацелены на повышение качества условий труда, обеспечение обратной связи с работниками и потребителями. Этому служат проводимые семинары, форумы, фокус-группы, круглые столы, рекламные кампании. Вовлечение работников в маркетинговую деятельность корпорации способствует повышению у них инициативности и уровня профессиональной самооценки;

2) обеспечивать конкурентные преимущества фирмы путем наращивания ее человеческого потенциала, всемерно поддерживая рост профессиональной компетентности работников. Сколь ни была бы притягательна корпоративная культура, однако разрыв между требованиями глобального рынка и потенциалом организации можно устранить главным образом за счет раз-

вития профессиональных навыков и умений у всего персонала корпорации. Развитие человеческих способностей, центрирование на уровне профессиональной компетентности работников становится лейтмотивом деятельности не только кадровых служб, но и линейных руководителей. При этом одни компании включают вопросы повышения уровня компетентности персонала в качестве составных частей в любую разрабатываемую стратегию, другие – рассматривают эту проблему как возможность реализации специальной инициативной стратегии, органично дополняемой другими конкурентными стратегиями корпорации [2, с. 81].

В любом случае успех зависит от того, насколько тщательно на основе диагностики, проводимой кадровыми специалистами и линейными руководителями, будут составлены индивидуальные планы развития, которые призваны устранить сложившийся разрыв между растущими профессиональными требованиями (не всегда легко эксплицируемыми, а не то, чтобы стандартизированными) и существующим уровнем компетентности каждого работника. Составление этих планов основывается на моделях компетентности, разрабатываемых для каждой должностной позиции.

При разработке этих моделей можно, воспользоваться следующими подходами, каждый из которых имеет свои сильные и слабые стороны:

– анализ деятельности наиболее выдающихся работников («звезд») позволяет раскрыть секреты их мастерства, хотя полученная при этом модель слишком привязана к специфике данного вида деятельности и страдает излишне сложной архитектурой;

– сравнительный анализ многих образцов деятельности работников облегчает обобщение опыта и построение достаточно простых моделей, однако является весьма трудоемким делом;

– опрос экспертов приносит быстрые и статистически надежные результаты, но область применения их оказывается, как правило, ограниченной;

– комбинирование моделей, заимствованных из других областей деятельности, дает возможность аккумулировать самый передовой опыт, однако он не всегда применим в рамках данной организации.

Таким образом, при построении моделей компетентности следует сочетать имеющиеся подходы, чтобы получить приемлемые средства кадрового менеджмента.

Модели компетентности, описывающие интеллектуальные и деловые качества работника, его навыки межличностной коммуникации, позволяют направлять развитие персонала в двух измерениях:

1) приспособление к сложившейся в организации культуре (готовность всех работников корпорации демонстрировать ожидаемое от них эффективное поведение, что обеспечивается единством взглядов на профессиональную этику, потребителя товаров и услуг, механизмы принятия управленческих решений, ответственность за качество продукции и услуг);

2) овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для успешной работы в специализированной профессиональной сфере деятель-

ности. Единство этих двух измерений достигается деятельностной интерпретацией организационной культуры, понимаемой как социальный механизм воспроизведения опыта, жизненно важного для успешного функционирования и развития организации [3, с. 108].

Стратегические направления раскрывают пути достижения стратегических целей корпорации. Но прежде чем выбирать путь, необходимо иметь ясный образ будущего организации. Структурированное видение будущего организации (доля продаж и позиции на рынках, организационная структура, технологии основной и вспомогательной деятельности, стиль менеджмента, доминирующие организационные культуры, маркетинговая политика, профессиональные и персональные характеристики кадрового потенциала) во многом предопределяет стратегические направления.

Однако обеспечить реализацию этих направлений в условиях растущей конкуренции на рынках высококвалифицированной рабочей силы – чрезвычайно сложная задача. Кадровые службы, если они желают ее эффективно решить, должны перестать функционировать как бюрократические структуры: им следует обрести черты маркетинговых организаций. Поэтому первым приоритетным стратегическим направлением ее деятельности оказывается сдвиг в организационной культуре (от доминирования бюрократической – к предпринимательской) самой кадровой службы.

Другое приоритетное направление – пересмотр сложившихся систем оплаты и стимулирования труда, а также системы занятости. Существующие системы ограничивают стратегическое мышление в сфере управления человеческими ресурсами, препятствуют успешной реализации современных кадровых стратегий, поскольку лимитируют свободу маневра менеджера по персоналу.

Третье приоритетное направление – сокращение издержек, обусловленных как неэффективным использованием имеющегося кадрового потенциала, так и избыточными трудовыми ресурсами в корпорации. Кроме того, кадровые службы своей традиционной манерой организации работы сами являются причиной излишних издержек. Налаживание эффективного взаимодействия со структурными подразделениями корпорации служит определенной гарантией сокращения таких издержек.

В целом, превращение кадровых служб корпорации из административной, занятой рутинной деятельностью, подсистемы поддержки других (основных) структурных подразделений в надежного делового партнера внутри организации и за ее пределами представляет собой магистральное стратегическое направление развития кадрового менеджмента в XXI в. Фактически речь идет об отработке принципиально новой технологии кадрового менеджмента – управлении движением и ростом человеческого капитала. Ее новизна состоит в том, что на динамику человеческого капитала воздействуют не традиционными, социально-институциональными (политическими, экономическими и правовыми) средствами, а инструментами, которые следует отнести к числу культурных институтов.

К концу 80-х годов 20 века в практике корпоративного менеджмента возобладала принципиально новая тенденция: объектом управления становятся организационные культуры корпорации, чье, нередко причудливое, сочетание порождает феномен корпоративной культуры. Поэтому новейшие высокие и тонкие кадровые технологии ориентированы на такие, доселе остававшиеся практически вне поля внимания кадровых менеджеров, факторы деятельности современных корпораций, как социальный, культурный и моральный капитал. Инновационный характер современной экономики требует, чтобы инвестиционные потоки, обеспечивающие развертывание форм совместно-творческой деятельности, скоординировано направлялись не только в человеческий капитал, но и поддерживающие его социальный, культурный и моральный капитал.

В связи с этим современная система корпоративного кадрового менеджмента должна интегрировать технологии:

- управления репутацией как инструмента повышения морального авторитета (моральный капитал);
- психологического контракта как средства расширения и укрепления социальных связей на основе взаимного доверия (социальный капитал);
- организационного научения как методической базы для освоения форм инновационного непрерывного образования (культурный капитал);
- разработки и применения моделей компетентности в развитии кадрового потенциала (человеческий капитал) [4, с. 171].

Подводя итог сказанному сформулируем следующие выводы:

- начало XXI в. ознаменовался начавшимся переходом к новой технологии кадрового менеджмента: от управления персоналом – к управлению человеческими ресурсами. В отличие от управления персоналом управление человеческими ресурсами переориентировано с нужд работников на потребности самой организации в рабочей силе, и приоритеты кадрового менеджмента определяются в первую очередь результатами функционального анализа имеющихся и проектируемых рабочих мест, а не существующим кадровым потенциалом организации;
- обретение управлением человеческими ресурсами стратегического измерения делает кадровую политику более активной в отличие от пассивной и реактивной политики, характерной для традиционных моделей управления персоналом. Ответственность за реализацию более активной мировой политики возлагается также и на линейных менеджеров (руководителей структурных подразделений) Таким образом, работа руководителей всех звеньев интегрируется в систему кадрового менеджмента. Происходит переориентация системы кадрового менеджмента на индивидуальную работу с персоналом, а, следовательно, с доминировавших в управлении персоналом коллективистских ценностей на индивидуалистические;
- если традиционно менеджер по персоналу должен был стремиться сэкономить на издержках, связанных с воспроизводством рабочей силы (а



поэтому и не был заинтересован в долгосрочных инвестициях в человеческий капитал), то технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение эффективности подобного рода инвестиций, обеспечивающих постоянный профессиональный рост работников предприятия и улучшение качества условий труда. В связи с этим компетентность менеджеров оказывается ключевым элементом кадрового потенциала современной корпорации.

– современная система кадрового менеджмента предполагает сильную и адаптивную корпоративную культуру, стимулирующую атмосферу взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников корпорации сделать ее «лучшей компанией» за счет поддержки инициативы на всех уровнях организации, постоянных технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем;

– эффективная кадровая стратегия предприятия включает два исходных элемента: намерения и направления. Стратегические намерения: миссия специалиста по человеческим ресурсам в современной высококонкурентной среде – наращивать кадровый потенциал корпорации, чтобы реализовать ее бизнес-стратегию. Успех зависит от того, насколько тщательно на основе диагностики, проводимой кадровыми специалистами и линейными руководителями, будут составлены индивидуальные планы развития, которые призваны устранить сложившийся разрыв между растущими профессиональными требованиями и существующим уровнем компетентности каждого работника. Составление этих планов основывается на моделях компетентности, разрабатываемых для каждой должностной позиции;

– стратегические направления – компонент стратегии, который раскрывает пути достижения стратегических целей корпорации. В XXI в. ключевым стратегическим направлением кадрового менеджмента станут разработка и освоение новой технологии – управления движением и ростом человеческого капитала.

#### **Список литературы**

1. Воронов А., Рубанов С. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга // Маркетинг. 2002. № 3 (64). С. 31-34.
2. Воронов А.А. Малый бизнес – стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России // Малое предприятие. 2002. № 11. С. 11-17.
3. Качанова Т.С. Основные принципы и законы брендинга, обеспечивающие его эффективность // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 6. С. 68-74.
4. Степченко Т.С. Продвижение бренда вуза в свете «признаков неэффективности» (на примере ЮФУ) // Практический маркетинг. 2013. № 2 (192). С. 13-18.
5. Степченко Т.С. Формирование потребительской лояльности бренду как фактор рыночного развития компаний. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Кубанский государственный университет. Краснодар, 2011.

## РОЛЬ МАШИНОСТРОЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ КУЗБАССА

*Степанова Д.С.*

студентка 3 курса института экономики и управления,  
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева,  
Россия, г. Кемерово

*Бугрова С.М.*

доцент кафедры производственного менеджмента,  
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева,  
Россия, г. Кемерово

Исследование посвящено рассмотрению машиностроительного сектора в экономике Кузбасса.

*Ключевые слова:* машиностроение, экономика, сектор, состояние, производственный потенциал.

Машиностроение – базовая отрасль современной экономики. В Долгосрочном прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года) отмечается, что машиностроение призвано обеспечить производственным оборудованием ключевые сектора экономики и в первую очередь обрабатывающие отрасли промышленности, определяя, тем самым, состояние производственного потенциала Российской Федерации [1].

В настоящее время развитие машиностроительного комплекса РФ происходит на фоне следующих положительных тенденций: консолидации активов производителей машиностроительной продукции и создания крупных интегрированных структур в отраслях машиностроения; увеличения объемов государственной поддержки высокотехнологичных секторов экономики (авиастроение, судостроение, транспортное машиностроение, энергетическое машиностроение и др.), а также развития производственной инфраструктуры.

Поэтому несмотря на антироссийские санкции и инвестиционный спад в стране машиностроение стало одним из лидеров обрабатывающей промышленности по темпам роста производства. Согласно оценке экспертов РИА Рейтинг, в январе-сентябре 2014 года суммарное производство в трех машиностроительных отраслях увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 4.1%. Самый заметный вклад в общую динамику обеспечивала подотрасль «производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств», где рост производства в отчетном периоде составил 28.5%, что становится самым большим показателем не только в машиностроении, но и во всей промышленности [4].

При этом негативными тенденциями развития машиностроительного комплекса сегодня являются: неблагоприятная макроэкономическая конъюнктура, сказывающаяся на снижении рентабельности выпускаемой продукции; агрессивная ценовая политика крупных транснациональных компаний, выходящих на отечественный рынок; высокий уровень использования импортных комплектующих в производстве продукции отдельных отраслей машиностроения [1].

Кузбасс один из наиболее динамично развивающихся регионов России. Главенствующая роль в ускорении научно-технического прогресса, в техническом перевооружении всех отраслей экономики Кузбасса по праву принадлежит отрасли машиностроения, которая является третьей отраслью по объемам выпускаемой продукции и налоговым поступлениям в бюджет Кемеровской области.

Численность Кузбасских машиностроителей на начало 2015 г. составляла более 35 тысяч человек. В состав отрасли входит транспортное и железнодорожное машиностроение, инструментальная промышленность, приборостроение, строительное и коммунальное машиностроение, химическое машиностроение, станкостроение и другие. В структуре производства продукции машиностроения в Кузбассе на первом месте традиционно находится производство горно-шахтного оборудования (73 %); на втором – транспортное машиностроение (14,4 %), на третьем – коммунально-строительное машиностроение (6 %) [3].

Динамика производства машиностроительной продукции Кемеровской области показала значительное снижение в 2014г. производства транспортных средств и оборудования (таблица).

Таблица

**Индекс производства за период 2005-2014гг., % (в % к предыдущему году)**

Виды производства	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.
Производство машин и оборудования	102	40	129,6	123,3	102,1	80	75,9
Производство электрооборудования, Электронного и оптического оборудования	105,8	107	122	124,2	96,5	76,2	94,4
Производство транспортных средств и оборудования	90,1	80	В 2,5 раза	190,3	140,3	100,7	51,8

Например, на заводе «Красный Октябрь» объем производства снижен на 45%, на Юргинском машзаводе – на 56%. В первую очередь это связано с падением спроса и цен в сырьевом секторе, особенно, на угольном рынке.

Удельный вес производства продукции отечественного машиностроения в общем объеме промышленного производства в РФ не превышает 20%. Однако в Кузбассе эта доля значительно ниже. В результате кризиса 2008-2009 гг. в Кузбассе было закрыто несколько крупных машиностроительных предприятий: Ленинск-Кузнецкий завод «Кузбассэлемент», «Прокопьевский подшипниковый завод». В стадии банкротства в 2012 году оказался ООО «ПО «Кузбассэлектромотор», а в 2014 году прекратил работу, ОАО «Машиностроительный завод им. И.С.Черных» в Киселевске. Ввоз импортной техники в Кузбасс из-за рубежа увеличился на 13-17% по отдельным видам продукции, что приводит к технической зависимости от импорта. В числе крупнейших поставщиков машин и оборудования такие страны как Германия,

США, Чехия, Польша. Поэтому проблема импортозамещения, стоящая сегодня перед российскими предприятиями, как никогда актуальна для машиностроителей Кузбасса. Ухудшение макроэкономической ситуации на рынке в 2014 году привело к снижению темпов роста объемов производства. В 2014 году предприятия машиностроения Кемеровской области произвели продукции на 17,6 млрд рублей, что составляет 79,7% от 2013 года.

Машиностроительные предприятия зависят от добывающих отраслей. Последние тенденции в мировой экономике и политике не могли не отразиться на угольном рынке. Угледобывающие компании стали экономить денежные средства и сокращать затраты на ремонт и приобретение нового оборудования. Это, в числе прочего, привело к снижению уровня производства и потребления продукции отечественного машиностроения. В результате 17 марта 2015 г. несостоятельным (банкротом) было признано ещё одно машиностроительное предприятие Кузбасса, обслуживавшее угольщиков: ОАО «Первый Кемеровский авторемонтный завод» (КАРЗ-1).

Сегодня в машиностроении Кузбасса основными проблемами являются недостаток финансирования и отсутствие научно -технического обеспечения инновационного процесса. Машиностроительные предприятия закрываются, не выдерживая конкурентной борьбы, неожиданных спадов на рынке сбыта, из-за сохраняющейся зависимости от циклических отраслей.

Не менее важной проблемой является и кадровое обеспечение. Машиностроение – отрасль, которая относится к трудоемкой и требует высочайшей квалификации персонала. Среди проблем следует отметить дефицит оборотных средств в силу низкой рентабельности производства и низкой кредитной и инвестиционной привлекательности предприятий, критический моральный и физический износ технологий и оборудования (износ основных производственных фондов составляет 70-80%), отсутствие эффективной маркетинговой политики, а также отсутствие системы сервиса и технической поддержки выпускаемой продукции. В 2014 году на расширенном совещании представителей угольных компаний, машиностроительных заводов области, науки и органов власти состоявшимся на Юргинском машиностроительном заводе было отмечено, что доля оборудования зарубежных производителей, из имеющегося на угольных шахтах Кузбасса, оказалась самой высокой в нише добычных угольных комбайнов (87%) и механизированных крепей (53%), забойных конвейеров (50%) и буровых станков (60%) [2]. Поэтому действия Кузбасских машиностроителей сегодня в первую очередь направлены на проведение политики импортозамещения и получают организационную и финансовую поддержку региональных властей.

Так еще в 2010 году по инициативе администрации Кемеровской области была создана Ассоциация машиностроителей Кузбасса. Это около 30 машиностроительных предприятий Кемеровской, Новосибирской и Томской областей. Среди целей Ассоциации – создание условий работы на внутреннем и внешнем рынках, организация взаимодействия заводов при выполнении заказов угольных компаний. В результате на предприятиях машиностроения продолжается реализация инвестиционных программ. На Юргинском машиностроительном заводе изготовлен новый стреловой самоходный пнев-

моколесный подъемный кран грузоподъемностью 25 тонн, которому нет аналогов в России и странах СНГ. В 2015 году на производственном объединении «Гормаш» начат выпуск высокопроизводительных ленточных конвейеров, а на ОАО «КОРМ» разработаны специальные дорожные машины, работающие на природном газе и превосходящие по параметрам воздействия на дорожное полотно зарубежные аналоги.

Таким образом, даже в своем сегодняшнем состоянии предприятия Кузбасского машиностроения могут осуществлять производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, а тенденции развития должны быть направлены на совершенствование существующих технологий и разработку новых, что сможет привлечь инвесторов и значительно улучшить материальную базу отрасли.

#### **Список литературы**

1. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года). – Режим доступа: <http://www.protown.ru/information/hidden/4486.html>
2. Кузбасское машиностроение: выживание и развитие [Электронный ресурс] // Авант – партнер Рейтинг. 2013. – № 2. – Режим доступа: <http://www.avant-partner.ru/rang/4516.htm>.
3. Сложная отрасль [Электронный ресурс] // Авант – партнер Рейтинг. 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.avant-partner.ru/rang/4947.html>.
4. Фактор импортозамещения в машиностроении пока не активен. Ежеквартальный бюллетень "Машиностроение". – Режим доступа: [http://riarating.ru/corporate\\_sector\\_study/20141208/610639792.html](http://riarating.ru/corporate_sector_study/20141208/610639792.html)

## **АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Трефилова И.А.*

старший преподаватель кафедры высшей математики,  
Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

В статье описано содержание корпоративного управления стоимостью предприятия и представлен конкретный алгоритм корпоративного управления, позволяющий обеспечить устойчивое наращивание стоимости.

*Ключевые слова:* корпоративное управление, стоимость предприятия, наращивание стоимости предприятия, факторы стоимости предприятия, система факторов стоимости предприятия.

Корпоративное управление – это управление в интересах лиц, заинтересованных в деятельности предприятия [1]. Корпоративное управление стоимостью предприятия предполагает учет следующих факторов:

- выявление зависимости стоимости бизнеса от факторов первого уровня: денежного потока, ставки дисконтирования и времени [6];

- отбор фактора, обладающего наибольшей эластичностью или наибольшей управляемостью [3];

при необходимости проведение разложения выбранного фактора на факторы более низкого уровня и выполнение дальнейшего разложения по каждому из факторов [4];

- выявление зависимости стоимости бизнеса от факторов второго и более низкого уровня [7];
- ранжирование факторов, влияющих на стоимость бизнеса, в порядке убывания их эластичности – управляемости – изменчивости [8].

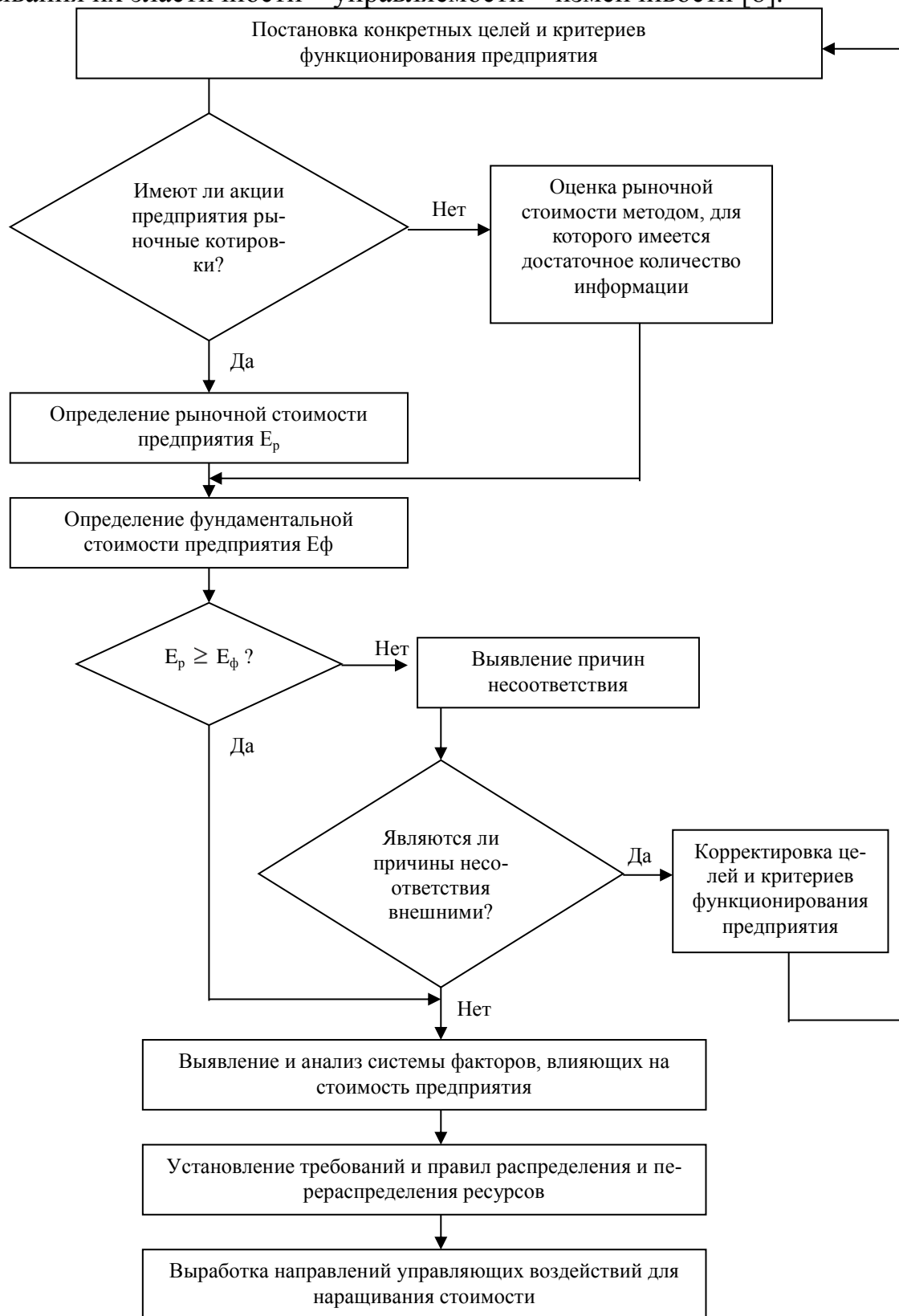


Рис. Алгоритм корпоративного управления стоимостью предприятия [5]

На этой основе разработан алгоритм управления предприятием с позиций стоимостного подхода [2]. В его основу положено выявление внутренних причин несоответствия фундаментальной  $E_f$  и рыночной стоимости  $E_p$  [10], определенной тем или иным методом [9] и выработка управляющих воздействий, направленных на их устранение. Структурная схема алгоритма представлена на рисунке.

#### Список литературы

1. Мамонов В.И., Щербаков В.А. Координация деятельности предприятий – производителей пространственно-дифференцированных товаров. // Известия ИГЭА. – 2005, № 3-4. – С. 43-50.
2. Трефилова И.А. Функциональная модель эффективной системы управления стоимостью предприятия. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2015. – № 3.
3. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Анисимов В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
4. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 49-52.
5. Трефилова И.А., Щербаков В.А. Стоимостно-ориентированное исследование эффективности хозяйственной деятельности транспортной компании. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2014. – № 4. – С. 67-70.
6. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – 4-е изд. – М., Изд-во «Омега-Л», 2012. – 315 с.
7. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
8. Щербаков В.А., Русин Г.Л., Щербакова Н.А. Совершенствование прогнозирования результатов деятельности предприятия железнодорожного транспорта для целей стоимостного анализа. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 52-56.
9. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса). Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 128 с.
10. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Использование факторного анализа при согласовании результатов оценки бизнеса // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5. – С. 70-73.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Трефилова И.А.*

старший преподаватель кафедры высшей математики,  
Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

В статье излагается экономическое содержание эффективности корпоративного управления стоимостью предприятия. Приводятся результаты расчетов на базе финансовой отчетности условно-реального предприятия ОАО «Транспортная компания (ТК)».

*Ключевые слова:* стоимость предприятия, ценностно-ориентированный менеджмент, детерминированный факторный анализ, собственный капитал, инвестированный капитал, эффективность управления.

Управление предприятием требует выявления и объективного измерения показателей его эффективности [4]. Современное представление о критерии эффективности деятельности предприятия связано с величиной и динамикой его стоимости [2]. В основе оценки стоимости предприятия используются принципы и методы инвестиционного анализа, финансового анализа, прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности и многие другие научные подходы [6]. В работе [9] сформулирована концепция стоимостно-ориентированной детерминированной модели эффективности управления стоимостью предприятия. При этом результирующим показателем выбрана фундаментальная стоимость предприятия ( $S_{\text{ф}}$ ) [9]. Фундаментальная стоимость предприятия определяется только показателями его финансово-хозяйственной деятельности без учета влияния рыночных факторов (факторов биржевой конъюнктуры, факторов риска и т.п.).

Аналитическое обеспечение анализа эффективности управления стоимостью представляет собой комплекс методов, алгоритмов и формул, используемых в процедурах расчета соответствующих показателей [3]. При этом современные проблемы оценки эффективности непосредственно определяются проблематикой оценки стоимости предприятия [8] с учетом специфики хозяйственной деятельности предприятий транспорта [5] и влияния на это перемещения товарных потоков [2].

В отличие от ставки дисконтирования, используемой в анализе приемлемости инвестиций (там данный показатель отражает возможность для инвестора альтернативного выбора направлений вложений), ставка дисконтирования в оценке стоимости предприятия характеризует норматив, по которому предприятие использует привлеченный капитал как в плане затрат на него, так и в плане способности получать доходы [7]. Поэтому в качестве ставки дисконтирования и используется величина средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

Основным критерием эффективности управления стоимостью является превышение дисконтированной (приведенной) величины инвестированного в предприятие капитала ( $IC_{\text{к}}$ ) к первоначальной или балансовой величине инвестированного капитала ( $IC_{\text{б}}$ ). На основе данного соотношения рассчитывается так называемый модифицированный коэффициент Тобина [8]:

$$Q = \frac{IC_{\text{к}}}{IC_{\text{б}}}$$

В этом случае критерий эффективности управления стоимостью предприятия выражается соотношением [5]:  $Q \geq 1$ .

В таблице приведены результаты расчета величин стоимости предприятия как имущественного комплекса, капитализированной стоимости предприятия как источника получения дохода, величина средневзвешенной стоимости привлеченного капитала, и величина коэффициента Тобина.

Из таблицы следует, что система управления стоимостью ОАО «ТК» является эффективной, так как коэффициент Тобина ( $Q$ ) больше единицы.



**Расчет показателей эффективности управления стоимостью ОАО «ТК» [1]**

Показатели	Обозначение	Величина
Средневзвешенная стоимость привлеченного капитала, процент	WACC	3,52 %
Стоимость предприятия как имущественного комплекса (балансовая стоимость), млн.р.	$S_{и}$	172394633
Стоимость предприятия как источника получения дохода (капитализированная стоимость), млн.р.	$S_{ф}$	281413911
Коэффициент Тобина	Q	1,65
Капиталоотдача	КО	0,697

**Список литературы**

1. Трефилова И.А., Щербаков В.А. Стоимостно-ориентированное исследование эффективности хозяйственной деятельности транспортной компании. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2014. – № 4. – С. 67-70.
2. Мамонов В.И., Щербаков В.А. Координация деятельности предприятий – производителей пространственно-дифференцированных товаров. // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005, № 3-4. – С. 43-50.
3. Щербаков В.А. Моделирование денежных потоков металлообрабатывающих предприятий. // Обработка металлов (технология, оборудование, инструменты). – 2006. – № 1. – С. 32-35.
4. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
5. Щербаков В.А., Русин Г.Л., Щербакова Н.А. Совершенствование прогнозирования результатов деятельности предприятия железнодорожного транспорта для целей стоимостного анализа. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 52-56.
6. Щербаков В.А., Сережин К.А. Методика исследования инвестиционной привлекательности предприятий транспортного комплекса // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012. – № 1. – С. 140-143.
7. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Использование факторного анализа при согласовании результатов оценки бизнеса. // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5. – С. 70-73.
8. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса). Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 128 с.
9. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 49-52.

**КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ****Тюник О.Р.**

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

**Панкина Т.В.**

доцент кафедры торговой политики, канд. эконом. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В условиях изменения геополитической ситуации возрастают риски снижения покупательского спроса для различных торговых организаций. В статье рассматриваются

такие проблемы автомобильного рынка, как уход ряда компаний, рост ставок по кредитам, увеличение труднореализуемых товарных запасов и другие.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, риски в торговле, коммерческие риски, рынок автомобилей.

Одни из самых высоких коммерческих рисков сейчас характерны для автоиндустрии. Цены на автомобили растут, многие дилеры разоряются, уходят с рынка, при этом покупательная способность на данную категорию товаров неизменно снижается. Особенно тяжело приходится региональным дилерам.

Торговля автомобилями является достаточно рискованным видом деятельности, в настоящее время добавилось множество факторов риска из внешней среды. В первую очередь при изменении геополитической ситуации пострадали дилеры, у которых были внутренние проблемы – кредиты, займы, неустойчивое финансовое положение, которое усугубилось внешними факторами, и они были вынуждены прекратить свою деятельность.

Сильное ограничивающее влияние на коммерческую деятельность сейчас оказывают ставки по кредитам, которые выросли в условиях кризиса. В настоящее время суммы по кредитам также более сильно ограничены, чем это было ранее [1].

В конце 2014 г., когда курс национальной валюты резко снизился, многие россияне, у которых были сбережения решили приобрести автомобиль, автосалоны были переполнены заказами, однако по наступлению 2015г. спрос резко снизился. По итогам за прошедший год, рынок легковых автомобилей сократился почти на 40%. Крупные компании разоряются и уходят. Например, General Motors (Opel и Chevrolet) приняли решение уйти с российского рынка, так как продажи этой компании резко сократились. Больше всего от кризиса пострадали автодилеры, реализующие Ford, Chevrolet, Opel, Daewoo, Peugeot, Citroen и Suzuki.

Как ранее было показано, многие дилеры разоряются, а новые не открываются, так как окружающая среда характеризуется высокой степенью риска [3]. Во многих регионах Российской Федерации представлено лишь по одному официальному автомобильному дилеру, при этом они могут обанкротиться. Многие автомобили находятся на гарантийном обслуживании в течении 3-х лет. Однако, машины марки Hyundai Solaris находятся на гарантии 5 лет, таким образом, почти все автомобили на территории России гарантийные и им положен гарантийный ремонт. Однако, если местный дилер закрыт, автовладелец обращается к другому официальному продавцу [7]. Это ведет к тому, что данные обязательства должны выполнять другие автосалоны указанного производителя. В большинстве случаев, другие автодилеры также находятся на грани банкротства и дополнительное обременение усугубляет ситуацию.

Прибыльность владельцев автосалона снизилась, так как снизилась торговая наценка на продажу авто, а также значительно упал товарооборот [4].

Большинство автопарков складов при производстве в настоящий момент переполнены. Автомобили производятся, дилерские центры не закупают новые партии уже имеющихся у них автомобилей, которые с трудом продаются, напротив – идет политика сокращения запасов автомобилей в местах продажи [2].

На ряду с тем, что рынок автомобилей среднего класса упал примерно на 40%, рынок авто премиум сегмента вырос на 3,2%. Обычно премиум класс всегда оказывается более стойким и не реагирует на кризисы, хотя, казалось бы, дорогие автомобили ждет более значительный спад[5]. Сейчас на «немецкую премиальную тройку», в которую входят Mercedes-Benz, BMW и Audi приходится около 60% всего автомобильного рынка в России. Поэтому автомобили «массового сегмента» стремятся выйти на премиум рынок. Например, автомобили Hyundai вышли в этот сегмент, при этом держатся там довольно прочно, постоянно обновляя и совершенствуя свои автомобили.

Все это связано и с тем, что цены на массовые автомобили неизбежно растут высокими темпами. Так, например, меньше всего и очень дозированно поднимали цены корейские производители – это KIA и Hyundai, однако цена на флагманскую модель Hyundai – Solaris в период с января по декабрь 2015 года выросла на 100 000 руб. Другие же марки поднимали цены более значительно. В 2015 году цены постоянно корректировались и поднимались, это, не смотря на государственное субсидирование автопрома (программа утилизации, льготное кредитование и пр.) Сами производители вели активную маркетинговую политику по повышению доли продаж и завоевания рынка. Летом, когда курс валюты стабилизировался, рост цен остановился и это дало дополнительные возможности для программ лояльности, однако к второй половине августа, курс иностранной валюты снова поднялся и многие автопроизводители подняли закупочную цену для салонов, что повело за собой рост цен с сентября 2015. Таким образом, в среднем по рынку цены на автомобили за 2015 год выросли на 25%.

В новом – 2016 году уже планируется повышения уровня цен Skoda – примерно на 3%, Hyundai – в пределах 5%, Mazda – до 6%.

Все это негативно сказывается на предпринимателях, которые зачастую теряют свои деньги, которые были вложены в бизнес.

Однако, есть и недобросовестные дилеры, которые берут долги, всяческими способами стараются уйти от налогов и ложно признают себя банкротами. При этом, меняя юридическое лицо продолжают свою деятельность «под новым именем». Таких дилеров по России очень много и это известная практика, когда деятельность организации торговли не прекращается, только формально меняется имя, а потом кредиторы не могут взыскать долги, так как той организации уже не существует, а на ее месте находится новая, с новыми реквизитами. Подобное мошенничество помогает уйти от налогов и освободиться от ряда проблем, связанных с заемными средствами [8].

Подобные продавцы также могут всяческими способами обманывать клиентов, что создает плохую репутацию не только для других официальных дилеров этой марки, но и подрывает репутации бренда в целом [6]. Поэтому очень важно, чтобы дилер был официальным представителем.

Хорошо на рынке чувствуют себя китайские автомобили, которые отличаются сравнительно не высокой ценой.

Проблемы с подорожанием зарубежных автомобилей положительно сказываются на отечественной автоиндустрии. АвтоВАЗ последнее время начал выпускать много современных и конкурентоспособных не только по качеству, но и по цене, автомобилей. Также АвтоВАЗ ведет политику «переманивания» высококвалифицированного менеджмента из крупных международных компаний. Сейчас первое место по продажам автомобилей на территории России принадлежит АвтоВАЗу, на втором месте идет Hyundai.

Таким образом, мы видим, что к обычным, повседневным проблемам автосалонов, таких как бой авто при тест-драйве, порча, потеря в стоимости, прибавляются сложные условия внешней среды.

#### Список литературы

1. Егизарян К.А., Никишин А.Ф. Потребительское кредитование как фактор развития торговли В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович,. Уфа, 2015. С. 47-50.
2. Зюзикова Л.Д., Никишин А.Ф. Формирование товарных запасов в современной торговле. В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 115-118.
3. Леонова Ю.Г. Особенности формирования потенциала бизнеса в условиях современной предпринимательской среды. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 67-71.
4. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Разработка маркетинговой стратегии и система контроллинга в антикризисном управлении предприятием // Вопросы структуризации экономики. – 2010. – № 3. – С. 228-233.
5. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 233-235.
6. Сумина Е.С., Карашук О.С., Никишин А.Ф. Франчайзинг и его роль в повышении эффективности использования нематериальных активов торговой организации. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 281-283.
7. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 35-37.
8. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 15. – С. 2483-2498.

## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

*Эрднеева Т.С.*

студентка, Российский экономический университет  
имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности организации учета затрат в транспортной компании на примере ООО "Транс тур", уделяется внимание проблеме распределения косвенных расходов, калькулирования полной себестоимости.

*Ключевые слова:* затраты, себестоимость, элементы затрат, прямые затраты, косвенные затраты, непроизводственные расходы.

В современных условиях хозяйствования, необходимости привлечения дополнительных факторов обеспечения конкурентоспособности, расширения видов деятельности и рынков сбыта одной из главных задач становится надлежащая организация учета затрат, позволяющая существенно детализировать информацию о составе затрат и финансовых результатах.

Рассмотрим организацию учета затрат на примере транспортной компании ООО "Транс тур", которая оказывает услуги аренды автобусов и микроавтобусов на свадьбы, школьных автобусов, экскурсионных автобусов, автобусов для ритуальных церемоний и другие транспортные услуги.

Бухгалтерский учет в ООО "Транс тур" ведется по автоматизированной форме учета с использованием компьютерной техники и бухгалтерской программы "1С: Предприятие 7.7". Оформление фактов хозяйственной деятельности компания осуществляет по унифицированным формам первичной учетной документации и формам первичных учетных документов. Все аспекты ведения бухгалтерского учета в ООО «Транс тур» отражены в учетной политике предприятия, в частности, отражен порядок учета затрат на счетах бухгалтерского учета с использованием классификационных групп затрат.

Для целей формирования себестоимости транспортных услуг расходы ООО «Транс тур» делятся на прямые и косвенные. Прямые затраты непосредственно связаны с конкретным видом оказанных услуг и могут быть прямо включены в себестоимость по данным учетных регистров; косвенные затраты носят общий для нескольких видов услуг характер и включаются в себестоимость на основе установленных на предприятии методологических приемов распределения [2; С. 46]. В ООО "Транс тур" косвенные производственные затраты (учитываемые на счетах 23 "Вспомогательное производство" и 25 "Общепроизводственные расходы") распределяются пропорционально суммам прямых затрат.

В настоящее время в российской учетной практике существуют два вида производственной себестоимости – полная и сокращенная. Несмотря на то, что общехозяйственные расходы обычно рассматриваются в качестве издержек непроизводственного характера, они могут как включаться в производственную себестоимость, так и списываться без распределения между заказами на себестоимость продаж [3; С. 61-62] В ООО "Транс тур" собранные

за отчетный период затраты по счету 26 «Общехозяйственные расходы» списываются на счет 20 «Основное производство» пропорционально полным производственным затратам (прямым и косвенным), формируя полную себестоимость готовой продукции.

При формировании расходов по обычным видам деятельности в ООО «Транс тур» применяется группировка затрат по элементам в соответствии с ПБУ "Расходы организации" [1]:

- ◆ материальные затраты;
- ◆ затраты на оплату труда;
- ◆ отчисления на социальные нужды;
- ◆ амортизация
- ◆ прочие затраты.

Материальные затраты образуют стоимость следующих потребляемых в производстве ресурсов:

- покупных материалов, используемых в процессе оказания транспортных услуг или расходуемых на иные производственные и хозяйственные нужды, а также, запасных частей для ремонта транспортных средств и средств труда, не относимых к основным фондам;

- платы за воду, забираемую предприятием из водохозяйственных систем;

- приобретаемого на стороне топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, отопление зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом предприятия;

- покупной электрической энергии, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды предприятия.

Стоимость материальных ресурсов, включенных в элемент «Материальные затраты», формируется исходя из цен на их приобретение (без учета НДС), расходов на транспортировку, доставку, осуществляемых силами сторонних организаций и собственными силами. Все эти затраты собираются по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту соответствующих счетов.

Элемент «Затраты на оплату труда» включает затраты на оплату труда основного производственного персонала организации с учетом стимулирующих и компенсационных выплат, а также расходы на оплату труда работников, не входящих в списочный состав организации, но выполняющих виды работ, относящихся к основной деятельности. Затраты на оплату труда в учете отражаются по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Отчисления на социальные нужды рассчитываются по установленным ставкам и отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

По элементу «Амортизация» отражается сумма амортизационных отчислений, рассчитанных исходя из балансовой стоимости основных произ-

водственных фондов и утвержденных в установленном порядке норм. В соответствии с «Положением об учетной политике» предприятия ООО «Транс тур» для расчета амортизации применяется линейный способ.

Для учета затрат в ООО «Транс тур» используются следующие счета: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 26 «Общехозяйственные расходы»; 44 «Расходы на продажу».

Регистрация хозяйственных операций, накопление и группировка информации о затратах осуществляются в регистрах бухгалтерского учета, которые ведутся как в специальных карточках, так и на магнитных носителях. На основе первичных документов, фиксирующих операции по отнесению затрат на производство, составляются разработочные таблицы распределения расхода материалов, транспортно-заготовительных расходов, возвратных отходов, начисленной заработной платы, отчислений на социальные нужды, справки-расчеты бухгалтерии о распределении общепроизводственных и общехозяйственных расходов и др.

На основе разработочных таблиц распределения расхода материалов, начисленной заработной платы, отчислений на социальные нужды, справок-расчетов по начислению амортизации и др. формируется ведомость № 12 "Затраты цехов", представляющую собой регистр одновременно синтетического и аналитического учета. Ведомость открывается ежемесячно и содержит аналитику затрат, отнесенных в дебет счета 20 «Основное производство» в разрезе цехов. Хозяйственные операции записываются в корреспонденции с кредитом соответствующих счетов.

Для распределения и списания общепроизводственных и общехозяйственных расходов в разрезе оказываемых компанией транспортных услуг, формируется ведомость распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Отдельно формируется ведомость распределения транспортно-заготовительных расходов. Полученные суммы транспортно-заготовительных расходов записываются в журнал-ордер №10 с кредита счетов, к которым они относятся, в дебет счета 20 «Основное производство».

Подводя итог, следует сказать, что в целом организация бухгалтерского учета затрат в ООО "Транс тур" соответствует установленным нормам по ведению бухгалтерского учета. Однако подход к формированию затрат на производство и исчислению производственной себестоимости сложно назвать достоверным. Прежде всего вопрос вызывает тот факт, что в качестве базы распределения косвенных производственных расходов выбраны прямые затраты. Подобный подход к распределению был разработан еще тогда, когда доминирующими факторами производства являлись труд и материалы; однако условия хозяйствования претерпели разительные перемены, и в настоящее время, хотя такая база относительно проста и доступна для использования, ее применение часто приводит к ошибочной оценке затрат, включаемой в себестоимость продукции [4; С.11-12]. Кроме того, затраты, собранные на счете счету 26 «Общехозяйственные расходы» также включаются в состав произ-

водственных расходов пропорционально прямым затратам, при этом не участвуя в производственном процессе.

Поставленный таким образом учет затрат не способствует оперативно-му контролю за использованием ресурсов, выявлению и устранению недостатков в организации производства, изысканию и мобилизации внутрипроизводственных резервов, что указывает на необходимость совершенствования системы учета затрат в ООО "Транс тур".

#### Список литературы

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99".
2. Воронова Е.Ю. Основные подходы к классификации затрат в России и за рубежом // Финансовый бизнес. 2000. № 6. – С. 43-49.
3. Воронова Е.Ю. Особенности и перспективы применения калькуляции неполной себестоимости в учетной практике России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2003. № 3. – С. 63-70.
4. Воронова Е.Ю. Учет затрат: функциональный и традиционный подходы // Аудитор. 2007. № 12. – С. 11-14.

## ПУТИ СНИЖЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Янаева Ю.Г.**

экономист, канд. экон. наук,  
ООО «УК «СтройИнвестГрупп», Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются возможные пути сокращения коммунальных расходов предприятия. Уменьшение бремени постоянных расходов позволит снизить себестоимость продукции и тем самым увеличить прибыль.

*Ключевые слова:* постоянные расходы, коммунальные платежи, сокращение затрат.

В современных условиях экономического кризиса руководители предприятий урезают практически все статьи расходов. Существенную долю в расходах любого предприятия занимают коммунальные платежи.

Коммунальные расходы предприятия возникают ежемесячно и носят обязательный характер. При отсутствии своевременной оплаты за электроэнергию, теплоэнергию, водоснабжение и водоотведение поставщики могут прекратить поставку этих услуг, что приведет практически к остановке работы всего предприятия.

Коммунальные расходы относятся к условно-постоянным расходам предприятия. Так как постоянные расходы являются одной из составных частей себестоимости продукции, то они соответственно являются одним из главных элементов управления.

Контроль над постоянными затратами на предприятии должен осуществляться на стадии выполнения предприятием утвержденных планов деятельности [2]. От размера фактических затрат во многом зависит выполнение плана по прибыли и рентабельности.



Как известно, плата за коммунальные платежи складывается из ежегодно устанавливаемых тарифов и объема потребленной коммунальной услуги. В Республике Башкортостан за последние два года тарифы на коммунальные ресурсы существенно выросли, а именно:

- 1) по водоснабжению и водоотведению
  - с июля 2014 года на 37,24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,
  - с июля 2015 года на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;
- 2) по теплоснабжению
  - с июля 2014 года на 44,28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,
  - с июля 2015 года на 14,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В связи с этим, возникает острая потребность в сокращении данных расходов.

На российском рынке появились предложения по поставке оборудования, позволяющего добиться снижения коммунальных платежей.

Для экономии платежей за теплоснабжение можно провести следующие мероприятия:

- 1) утеплить здания для снижения теплопотерь (установить пластиковые окна вместо старых деревянных, двойные двери вместо одинарных и т.д.);
- 2) установить систему автоматического регулирования температуры в помещениях в зависимости от времени суток и от температур наружного воздуха, контрольного помещения и теплоносителя в подающем и обратном трубопроводах;
- 3) установить балансировочные клапаны для ручной настройки температурных режимов в помещениях [1].

Эти мероприятия позволят сэкономить средства на оплату отопления зданий примерно на 30-40%.

Кроме того, при снижении теплопотерь и установке системы регулирования температуры в помещениях можно сократить и расход электроэнергии, поскольку в зимний период часто приходится дополнительно обогреваться электрическими приборами, потребляющими значительное количество электроэнергии

Уменьшить платежи за электроснабжение можно следующими способами:

- 1) перейти на энергосберегающее освещение с датчиками движения. Лучше всего выбирать энергосберегающие люминесцентные лампы. Они расходуют в 5 раз меньше энергии, чем обычные лампы накаливания, причем вся энергия идет именно на освещение, в то время как у ламп накаливания около 80% энергии превращается в тепло [3]. Поэтому если купить энергосберегающую лампочку на 11 Вт, то по своему уровню освещения она соответствует обычной лампочке накаливания на 40 Вт и больше. Соответственно

снижаются и расходы на электроэнергию. Конечно, стоят энергосберегающие люминесцентные лампы дороже обычных, но служат они в 8 раз дольше, так что в результате их использование получается гораздо выгоднее;

2) перекрасить стены помещений, если они выкрашены в темные тона. Светлые стены улучшают естественное освещение помещения, ведь они гораздо лучше отражают свет, чем темные. А значит, искусственное освещение в помещении можно включать чуть позже, да и светло в ней будет при меньшей мощности осветительных приборов;

3) не нужно оставлять электроприборы в «спящем режиме», они потребляют при этом от 5 до 10 ватт в час. В двухкомнатном офисе за год на «спящем режиме» электроприборов теряется порядка 20 тыс.руб.;

4) все бытовые электроприборы имеют определенный класс энергоэффективности, о чем сообщается в их технических документах. Соответственно, это влияет на уровень расходов на электроснабжение. Наиболее энергоэффективными является класс A++, A+, A, далее по убыванию B, C, D, E, F, G. Специалисты подсчитали, что если используется электроприбор класса A, то по сравнению с электроприбором класса F или G электроэнергия экономится вдвое. Так что даже если прибор класса A стоит чуть дороже, за счет экономии потребляемого электричества эта разница окупится меньше чем за год;

5) заменить электросчетчики старого образца, которые считают всю потребленную электроэнергию по максимальному тарифу на современные счётчики – двухфазные или даже трёхфазные;

б) приобрести оборудование для энергосбережения, которое использует разработанную технологию по активному отслеживанию и корректировке коэффициента мощности электроприборов.

Интеллектуальная технология оптимизирует вольтамперную характеристику, что уменьшает активную потребляемую мощность и, благодаря этому, может быть достигнута экономия до 35%. Также, он выполняет функцию стабилизатора напряжения, накапливая энергию достаточную для 10 секунд работы в моменты кратковременных сбоев в электросети. Как результат, эти факторы обеспечивают более длительный срок службы электроприборов;

7) рассчитать затраты на электроснабжение при разных ценовых категориях и выбрать наиболее подходящий вариант.

У предприятия может быть один из четырех уровней напряжения – это зависит от того, к какому трансформатору оно подключено. Для каждого напряжения действуют два тарифа: одноставочный и двухставочный. Тарифы на электроэнергию устанавливаются в конце декабря, поэтому у предприятия есть время до конца января следующего года для выбора ценовой категории. Если потребитель выберет одноставочный тариф, он может рассчитывать в течение всего года только по первой, второй, третьей или пятой ценовой категории. При выборе двухставочного тарифа у предприятия есть право только на четвертую или шестую ценовую категорию.

Сократить расходы на водоснабжение и водоотведение можно следующими способами:

1) установить адаптеры для экономии воды, оснащенные бесконтактным датчиком, который обеспечивает автоматическое включение и выключение подачи воды при поднесении и убирании рук. Экономия воды достигает 70%;

2) использовать смесители с аэратором. Аэратор для смесителя представляет собой мелкоячеистое ситечко, которое закрепляется на кране в районе выхода воды. Он может иметь как внутреннюю, так и наружную резьбу. Принцип действия аэратора заключается в том, что струя воды при подаче смешивается с воздухом, за счет чего и происходит экономия. Использование смесителя с аэратором позволяет сократить расход воды на 15%;

3) установить вместо старых унитазов с системой двойного смыва воды в размере 6 или 3 л современные с расходом воды 4,5 или 3 л на один смыв. Есть также модели, позволяющие сократить расход жидкости до 4 и 2 л, то есть в среднем до 2,5 л;

4) установить однорычажные смесители вместо вентильных. Так быстрее, а значит, и более экономно происходит настройки температуры воды. Благодаря этому расход воды сокращается до 60 %, что никак не отражается на плотности и объёмности струи.

Сокращение расходов на электроснабжение, водоснабжение и водоотведение, теплоснабжение позволит предприятию уменьшить себестоимость выпускаемой продукции и соответственно увеличить прибыль, добиться выполнения установленного плана по прибыли и рентабельности.

#### **Список литературы**

1. Оборудование [электронный ресурс]. – URL: <http://zaoavtomatika-ufa.ru/oborudovanie/> (дата обращения 12.01.2016)

2. Постоянные расходы предприятия [электронный ресурс]. – URL: <http://freeref.ru/wievjob.php?id=9233> (дата обращения 12.01.2016)

3. Сокращение расходов на коммунальные услуги? Реально! [электронный ресурс]. – URL: <http://energovopros.ru/novosti/svet/22248/> (дата обращения 12.01.2016)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 1-11

Периодический научный сборник

*по материалам*

*X Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 31 января 2016 г.*

Подписано в печать 11.02.2016. Гарнитура Times New Roman.  
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,14. Тираж 100 экз. Заказ 35.  
ООО «ЭПИЦЕНТР»  
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1  
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а