



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XIX МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 ОКТЯБРЯ 2016 Г.



2016 № 10-11
ISSN 2413-0869



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 10, часть 11

Периодический научный сборник

*по материалам
XIX Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 31 октября 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 10-11

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

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 XIX Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 октября 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, д.ю.н., проф.

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Датий Алексей Васильевич, главный научный сотрудник Московского института государственного управления и права, д.м.н.

Кондрашихин Андрей Борисович, профессор кафедры экономики и менеджмента, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе, д.э.н., к.т.н., проф.

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, д-р пед. наук, проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

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

Стариков Никита Витальевич, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Власова О.В.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	5
<i>Волкова Е.А.</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	7
<i>Гаджиева Т.Ю.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	9
<i>Горелкина М.В.</i> КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	12
<i>Гравшина И.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ	16
<i>Гурова В.В., Никишин А.Ф.</i> РОЛЬ ДИЗАЙНА МАГАЗИНА В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ.....	18
<i>Дегтяренко А.Ю.</i> ВНЕШНЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ПРЕДПРИЯТИЯ.....	21
<i>Дементьева А.А.</i> К ВОПРОСУ О МЕЖОТРАСЛЕВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	23
<i>Дьякова С.С.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ EVA И ROE ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА В ИНТЕРЕСАХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОМПАНИИ...	26
<i>Елисеев Д.О., Наумова Ю.В.</i> РОЛЬ ГЕОПОЛИТИКИ И КЛИМАТА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ	31
<i>Забродин А.Н.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ С ПОМОЩЬЮ АУДИТА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА.....	36
<i>Злотникова Н.П.</i> ДОСТУПНОСТЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ: РЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО.....	39
<i>Иванова Е.А.</i> МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОРПОРАЦИЙ.....	42
<i>Казакова К.И.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	47
<i>Казмиренко М.А.</i> ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В КНР: СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ	49
<i>Колодешникова Н.В.</i> МЕСТО ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В СТРУКТУРЕ ОПОП НЕПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ СПО	51
<i>Литвина Д.Б., Федосенко А.А.</i> РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	55
<i>Макаров В.В., Сеница С.А.</i> АУДИТ КАЧЕСТВА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ.....	58
<i>Милохина И.В.</i> ОСОБЕННОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	63
<i>Мохова А.В.</i> ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЁННОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ	69

Несен А.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	74
Новаторов В.Е. PR-МЕНЕДЖЕР В ПОСТСОВЕТСКОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ...	79
Новицкая А.А., Трубочанинов М.И. ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ.....	82
Оберт Т.Б. ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	84
Олатало О.А., Филиппова А.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	89
Рыжова А.В. КАДРОВЫЙ АУДИТ КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ	92
Сапожников В.Н. О ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	95
Симонов А.В., Глебова О.В. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИМПОРТОНЕЗАВИСИМЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	107
Согомонян Л.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВТОРИЧНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ И ОТХОДАМИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	110
Темирова Т.А., Шевченко И.В. ВЛИЯНИЕ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	115
Токтосунова Ч.Т. О ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ В ПОЛИТИКО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЯХ ПРЕДКЛАССИЧЕСКОГО ПЕРИОДА.....	117
Токтосунова Ч.Т. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА: ПРОБЛЕМА РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА	119
Турысбекова Р.К., Кабденова С.С. УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	124
Феофилова Е.Е. КОМАНДНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА КАК ФОРМА САМООРГАНИЗАЦИИ И САМОУПРАВЛЕНИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ	128
Шароватова Е.А., Омельченко И.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНИЦИАТИВНОГО РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	132
Шевченко И.В., Хужокова А.А. КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ УСЛУГ	136
Юрьева О.А., Шевченко И.В. РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ В РОССИИ.....	139
Якимчук С.В., Борзенкова Н.С., Махлис В.А. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	141

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Власова О.В.

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», Россия, г. Воронеж

Изучению вопросов управления рисками посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых. Однако недостаточное внимание в научной литературе уделяется исследованиям, которые связаны с разработкой мероприятий по совершенствованию управления рисками реализации инвестиционного проекта. Это связано с проблемами и особенностями управления рисками именно на стадии реализации инвестиционного проекта. В статье автором выделены пять особенностей управления рисками реализации инвестиционного проекта, комплексный подход к анализу которых позволит разработать эффективную систему управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск реализации инвестиционного проекта, управление рисками инвестиционного проекта, особенности управления рисками реализации инвестиционного проекта.

Актуальность вопросов управления рисками инвестиционных проектов в России объясняется возрастающим инвестиционным климатом в стране. Согласно данным «Ernst & Young European Investment Monitor» Россия по-прежнему находится в десятке лидеров среди европейских стран по объему привлеченных инвестиций, занимая седьмое место в списке. Инвесторы настроены весьма оптимистично в отношении будущей инвестиционной привлекательности России: доля тех, кто уверен, что страна станет более привлекательной для их компаний с инвестиционной точки зрения в ближайшие три года, составляет 70% [6]. Инвестиционный риск предприятия представляет собой результат выбора собственниками или менеджерами альтернативного инвестиционного решения, направленного на достижение целевого результата инвестиционной деятельности при вероятности возникновения потерь в силу неопределенностей условий реализации инвестиционных проектов [3, с. 84].

Управление проектными рисками применяется для минимизации воздействия негативных рисков (угроз) и вероятности их появления, а также использования благоприятных возможностей, которые потенциально могут возникнуть в ходе осуществления проекта [6, с. 296].

При выявлении рисков, способных оказать влияние на развитие проекта, проектному менеджеру необходимо быть информированным о текущей ситуации и планах развития предприятия. В этом случае подробный опрос руководителей и специалистов всех уровней, изучение управленческой документации организации может быть полезной процедурой, особенно если проект реализуется под руководством менеджеров, являющихся сотрудниками сторонней привлекаемой компании.

Рассмотрим подробнее механизм управления рисками, которые можно представить следующим образом:

1. Идентификация и классификация рисков.

2. Анализ и оценка рисков.

3. Выбор процедур и методов управления рисками. Данные процедуры и методы направлены на ослабление последствий рискованных событий и использованию возможных преимуществ.

4. Анализ принятых решений, мониторинг и контроль рисков. Анализ позволяет оценить степень эффективности принятых решений по управлению риском. А контроль позволяет вносить изменения в случае возникновения такой необходимости. Несмотря на широкий охват экономической литературы по данной проблеме, разнообразие методологий по управлению проектными рисками и наличие современных программных продуктов, при идентификации рисков проекта часто упускают из вида риски стратегического и операционного характера, способные оказать существенное влияние на проект, или идентифицируют их как проектные риски, в то время как воздействие на их величину чисто проектными методами является бесполезным. Управление рисками реализации инвестиционного проекта на всех уровнях должно носить комплексный характер, сопровождаться активным взаимодействием руководителей и специалистов проектной группы с менеджерами и работниками предприятия вне проекта.

Разработанная программа по управлению рисками должна содержать полную информацию по рискам предприятия и методам управления ими, план внедряемых мероприятий, а также перечень мер, направленных на покрытие их убытков.

Таким образом, были выявлены особенности при управлении рисками реализации инвестиционного проекта.

- 1) системность управления: эффективность управления инвестиционным риском связана не только с эффективностью управления проектом, но и управлением предприятием в целом;

- 2) практически нет чистых проектных рисков предприятия, при реализации инвестиционного проекта наблюдается взаимосвязь стратегических и операционных рисков;

- 3) наличие комплекса нормативно-правового регулирования деятельности по управлению рисками инвестиционных проектов на базе национальных и международных стандартов;

- 4) четвертой особенностью управления рисками реализации инвестиционного проекта является специализированные методы оценки и анализа рисков.

Список источников

1. Гост Р 51897 2011 – менеджмент риска. термины и определения // <http://docs.cntd.ru>.

2. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ ИСО 31000:2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», 2010.

3. Воробьева Т.В., Лаходынова Н.В. Динамический аспект управления рисками инвестиционных проектов // В сборнике: Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития. – 2015. С. 54-57.
4. Колчина Д.И. Управление рисками инвестиционных проектов//Всборнике: Тенденции и перспективы развития социотехнической среды Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 151-156.
5. Роберт М. Марк, Дэн Галэй, Мишель Крузи. Основы риск-менеджмента. Издательство: Юрайт, 2015. – 390 с.
6. Строкин К.Б., Кирюхина М.Ю. Риск как объект управления инвестиционными проектами на предприятиях // Современные технологии управления. 2016. № 7 (67). С. 18-28.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Волкова Е.А.

студентка 4 курса кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются тенденции развития инновационной деятельности в Новосибирской области. Обозначены значение и роль стратегического развития региона посредством внедрения инноваций, технологий и соответствующей инфраструктуры. Затронуты проблемы, возникающие при внедрении новых технологий на новосибирских предприятиях.

Ключевые слова: экономика, инновации, развитие, Новосибирская область, валовой региональный продукт.

Новосибирская область занимает значительные позиции как среди других регионов Сибири, так и в России в целом. Ещё в РСФСР она активно развивалась, обладала мощным научным потенциалом, промышленным комплексом. Однако реформы 90-х годов нанесли непоправимый ущерб, и экономика региона стала быстро разваливаться [1]. Впоследствии, области пришлось адаптироваться к резко изменившимся внешним условиям путём смены специализации: на смену мощному производственному центру пришла сфера услуг, финансов, транспорта и торговли.

По понятным причинам у властей Новосибирской области появилась задача осуществления новой политики для того, чтобы увеличить производственную мощь и искоренить последствия кризиса. Медленными, но верными шагами регион сокращал разрыв экономических показателей от средних по России значений (рис.). По данному графику видно, что в области всё ещё имеются серьёзные отставания показателей от общероссийских значений. В процентном соотношении разрыв составляет в среднем 19% [4].

Следует также отметить, что в современных рыночных условиях регионам становится всё сложнее удержать конкурентные преимущества: чтобы стать лидерами необходимы новые технологии, мощности, идеи для создания

востребованного и конкурентного продукта или услуги на рынке. Поэтому значительное внимание должно уделяться разработке и внедрению стратегических методов планирования развития инновационной деятельности [3]. Исходя из этого, постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 г. утверждена «Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года», которая ежегодно приносит свои плоды. Так, с 2010 по 2014 год производственные предприятия, участвовавшие в государственной программе, инвестировали в основной капитал 1 089 млн. рублей, было приобретено 566 единиц нового основного технологического оборудования [2].

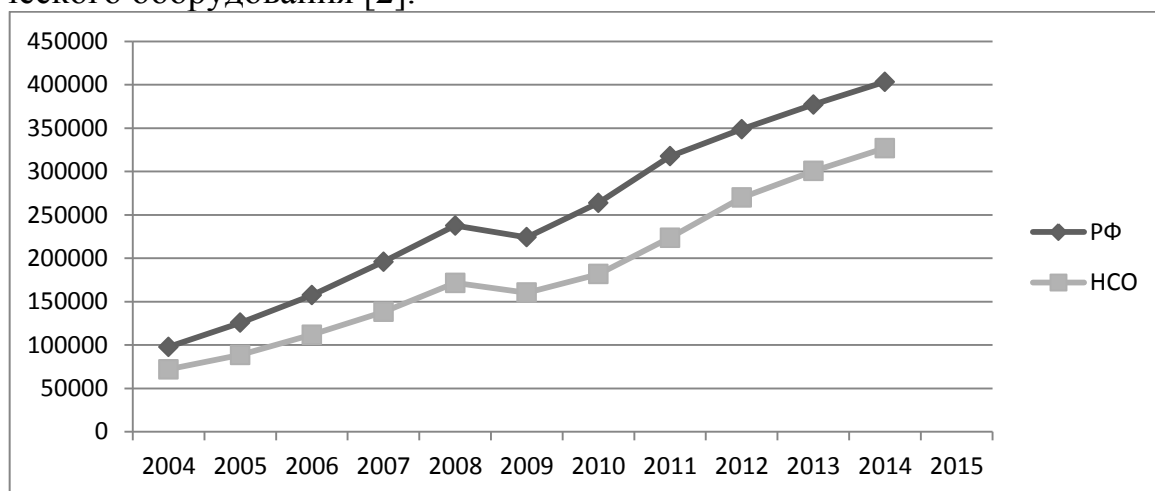


Рис. Валовой региональный продукт Новосибирской области и РФ на душу населения, рублей

Важным этапом программы стало создание технопарка в Академгородке, занимающегося разработкой и внедрением современных научных, технологических достижений. Годовая выручка всех его резидентов только за 2015 г. составила 20,1 млрд. руб.

Проведенные результаты исследований позволяют выделить ряд проблем, связанных с коммерциализацией технологий на предприятиях Новосибирской области:

1. Невозможность внедрения из-за отсутствия необходимых мощностей, оборудования на предприятиях.
2. Низкое обновление научного оборудования, старение кадров и отток молодых специалистов за границу.
3. Недостаток собственных средств у предприятий, которые можно использовать на НИОКР.
4. Низкий уровень послепродажного сервиса выпущенных разработок.
5. Устаревание учебных программ, что затрудняет подготовку хороших специалистов.
6. Некачественно работает система распространения информации, что не позволяет увеличить спрос.

Вышеуказанные причины тормозят развитие Новосибирской области в разных сферах деятельности. Многие из этих проблем могут решить местные власти посредством создания качественной, поэтапной программы её разви-

тия. Но, к сожалению, не всё зависит от региональной политики и стратегии, существует масса внешних факторов, сдерживающих развитие области. Необходимо по максимуму использовать весь научно-производственный потенциал, оказывать разноплановую поддержку молодым специалистам, доводить большую часть научных идей до готового продукта, внедрять новые программы в вузы, для выявления и обучения новых специалистов.

Список литературы

1. Ольховская Ульяна, Степанов Борис. Городу и миру, «Эксперт Сибирь» №49 (314) [Электронный ресурс], режим доступа свободный URL: <http://expert.ru/siberia/2011/49/gorodu-i-miru/> (10.10.2016)
2. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года [Электронный ресурс], 2007. – Режим доступа: <https://www.nso.ru/> (11.10.2016)
3. Терешкина Н.Е. Инновационная стратегия в системе управления инновационной экономикой // Маркетинг и менеджмент инноваций. 2014. №2. С. 151-161.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс], 2016. – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru> (11.10.2016)

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Гаджиева Т.Ю.

студентка, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается отрасль сельского хозяйства в условиях внешних вызовов. Предложены меры государственной поддержки производителей сферы АПК.

Ключевые слова: санкции, кризис, сельское хозяйство, конкурентоспособность, предпринимательство.

Развитие экономики любого государства невозможно без наличия его экономического потенциала. Основная цель этого потенциала заключается в способности осуществлять производственно-экономическую деятельность, удовлетворять общественные потребности и обеспечивать развитие производства и потребления во всех отраслях экономики.

На развитие экономики государства серьезное влияние оказывают и внешние, и внутренние факторы. К группе внутренних факторов относятся экономические, географические, природно-климатические, исторические, инфраструктурные, научно-технические, организационные и социальные факторы.

Система внешних факторов включает в себя макроэкономическую стабильность, государственную бюджетно-налоговую политику, систему межбюджетных отношений, государственную инновационную и инвестиционную политику. Особую роль среди внешних факторов в последнее время ста-

ли играть санкции, примененные против России в марте 2014 г. и продолжающиеся до настоящего времени, направленные на дестабилизацию как политической, так и экономической жизни РФ. Все это послужило толчком к переосмыслению основных экономических процессов страны и укреплению, прежде всего, внутреннего рынка. Помимо инновационных и инвестиционных процессов в традиционных сферах активно стали обсуждать и разрабатывать различные программы по импортозамещению в промышленности и сельском хозяйстве в результате контрсанкций России.

Действительно, на наш взгляд, современные российские предприятия накопили определенный опыт работы и имеют потенциал различного рода (информационный, финансовый, инновационный и т.п.) для развития современной экономики России [4].

Рассмотрим, прежде всего, развитие сельского хозяйства как отрасли с достаточно низкими экономическими показателями на протяжении нескольких десятилетий и как основы продовольственной безопасности отдельной территории и всей страны. Дмитрий Медведев, призывая сконцентрировать работу по импортозамещению, помимо высокотехнологичных производств назвал и продукты питания. «Если мы сможем это сделать, мы превратимся в высокоразвитую страну», – подчеркнул Д.А. Медведев. Министр сельского хозяйства РФ А.Н. Ткачев заметил: «Введение продовольственного эмбарго открыло не только окно возможностей, но и изменило структуру импорта и на треть уменьшило поставки продовольствия из-за границы» [3].

Конечно, развитие новых направлений в данной сфере невозможно без системы мер государственной поддержки сельхозпроизводителей:

- увеличение процента субсидирования ряда отраслей сельского хозяйства, и прежде всего, молочного и мясного производства;
- развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства для обеспечения продовольственной безопасности;
- запрет для муниципальных и региональных властей на государственные закупки с иностранными компаниями на продукты, по которым есть отечественные аналоги.

В соответствии с государственной программой развития АПК на 2013-2020 гг. можно обозначить следующие актуальные экономические инструменты, которые должны помочь предприятиям в реализации направлений развития экономики сельского хозяйства [2]:

1. Прямое субсидирование за счет средств федерального бюджета и софинансирование из бюджетов субъектов РФ. Этот инструмент должен быть ориентирован, прежде всего, на получение селекционных достижений сельскохозяйственных культур, успехов в животноводстве и птицеводстве. Кроме этого, должна быть предусмотрена значительная компенсация затрат сельхозпроизводителей на приобретение материально-технических ресурсов, минеральных удобрений и т.д. Особое внимание при этом необходимо обратить на возможность компенсировать затраты на страхование посевов этих предприятий. Конечно, развитие бизнеса этих предприятий невозможно без субсидирования уплаты процентов по кредитам.

2. Возможность осуществления прямых финансовых вложений. Это позволит провести различного рода мелиоративные работы по улучшению качества земель сельхозпроизводителей. Кроме этого, возможно будет направить средства на развитие инфраструктуры АПК, а также обратить внимание на социальное развитие сельских территорий.

3. Чтобы решить проблемы отрасли нужно обеспечить доступ сельхозпроизводителей к кредитным ресурсам. На наш взгляд, для эффективного поддержания сельского хозяйства при помощи банковского кредитования необходимо решить четыре блока проблем: – Ограниченность ресурсов средних банков для осуществления кредитования сельского хозяйства. Только крупные банки с государственным участием могут позволить себе осуществлять кредитно-финансовую поддержку сельского производства. Большинство региональных и муниципальных банков лишены масштабной ресурсной и капитальной подпитки, а ведь именно эти кредитные учреждения должны работать с сельскохозяйственными товаропроизводителями и другими представителями агропромышленного комплекса; – Низкий уровень развития сельскохозяйственных кредитных институтов. Недостаточно развита система сельских кредитных кооперативов, институтов развития аграрной сферы, а также федерального и региональных гарантийных и залоговых фондов. В основном, функционал этих важных учреждений по отраслевым направлениям возложен на коммерческие банки. [1, с. 24-27]; – Проблема хеджирования рисков. Комбинированное страхование, которое включает в себя комплекс защиты от различных рисков в АПК, является достаточно дорогим. По этой причине многие сельхозпроизводители не имеют возможности воспользоваться услугами страховщиков, а страховые компании не видят перспектив в снижении цен на свои продукты, так как велика вероятность наступления страхового случая; – Проблема создания и реализации государственных программ. Несмотря на то, что на данный момент активно реализуется «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.» [2], только один из ее пунктов имеет непосредственное отношение к банковскому кредитованию (докапитализация АО «Россельхозбанк»).

Ответственность за решение этих проблем лежит не только на банковском и агропромышленном секторе, а на всех секторах экономики так или иначе связанных с сельским хозяйством. Только при координированных действиях поставленные Минэкономразвития цели по производству продукции сельского хозяйства будут достигнуты.

Список литературы

1. Проблемы современного аграрного кредитования в России/ О.У. Авис. – Журнал: Деньги и кредит. № 4. Издательство: Центральный банк Российской Федерации. Москва, 2012.
2. Госпрограмма развития АПК на 2013–2020 годы. URL: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>.
3. См.: URL: <http://government.ru/news/19937/>

4. Ромашкин Т.В., Фимушкина А.А. Государственная поддержка малого бизнеса: миф или реальность? //Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. Выпуск 2. Научный журнал. 2016. Том 16.

КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Горелкина М.В.

аспирант кафедры финансов и кредита,
Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I,
Россия, г. Воронеж

В статье рассмотрены мероприятия государственной поддержки кредитования сельхозтоваропроизводителей, отраженные в Национальном докладе о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Проанализированы показатели кредитования инвестиционных проектов в сельском хозяйстве, доля участия кредитных ресурсов в финансировании отраслей растениеводства и животноводства.

Ключевые слова: государственная программа, сельское хозяйство, государственная поддержка кредитования, субсидии, инвестиционные проекты.

Эффективное функционирование сельского хозяйства нацелено на решение важной государственно значимой социально-экономической задачи по обеспечению продовольственной безопасности страны. Утверждение Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012г. N 717 Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы позволяет говорить о формировании системного подхода комплексной поддержки со стороны государства этой важной отрасли экономики [2]. Это проявляется в заявляемых Государственной программой целях, задачах, основных направлениях развития сельского хозяйства и регулирования агропродовольственного рынка, разработке мероприятий финансового обеспечения реализации предусмотренных мероприятий, механизма их реализации, определение показателей результативности Государственной программы. Подчеркивается комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, сфер деятельности агропромышленного комплекса с учетом членства России во Всемирной торговой организации, ее участия в Евразийском экономическом союзе и других региональных объединениях на экономическом пространстве СНГ [3].

Реализация данной Государственной программы в 2015году отражается в «Национальном докладе о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» (распоряжение Правительства РФ от 10 мая 2016 г. N 864-р) [3]. В нем

отмечено, что приоритеты государственной политики в сфере реализации Государственной программы подразделены на два уровня. К первому уровню приоритетов относятся следующие направления:

- в сфере производства – развитие импортозамещающих подотраслей сельского хозяйства, включая овощеводство, плодоводство, а также молочное и мясное скотоводство, использующих конкурентные преимущества страны, в первую очередь наличие значительных площадей сельскохозяйственных угодий;
- в экономической сфере – повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- в социальной сфере – устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемного условия сохранения трудовых ресурсов и территориальной целостности страны, создание условий для обеспечения экономической и физической доступности питания на основе рациональных норм потребления пищевых продуктов для уязвимых слоев населения;
- в сфере развития производственного потенциала – мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;
- в институциональной сфере – развитие интеграционных связей в агропромышленном комплексе и формирование продуктовых подкомплексов, а также территориальных кластеров;
- в научной и кадровой сферах – обеспечение формирования инновационного агропромышленного комплекса.

Ко второму уровню приоритетов относятся следующие направления:

- обеспечение экологической безопасности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- наращивание экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья по мере насыщения ими внутреннего агропродовольственного рынка;
- минимизация логистических издержек и оптимизация других факторов, определяющих конкурентоспособность продукции с учетом рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства, пищевой и перерабатывающей промышленности по зонам и регионам страны [3, с.3-4].

В национальном докладе отмечено, что в отчетном году развитие аграрной сферы страны происходило в сложной, не однозначной социально-экономической ситуации. Это связано с такими моментами, как девальвация рубля, усиление зарубежных санкций в отношении России и ее ответным эмбарго, глобализация экономики и интеграционных процессов на экономическом пространстве СНГ, многочисленными внутренними и внешними рисками и угрозами для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства как наиболее уязвимой отрасли аграрной сферы.

Следует заметить, что значимое направление в реализации Государственной программы, отнесенный к приоритету первого уровня – повышение

доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей – является экономической основой для реализации практически всех отраженных в данном Национальном докладе направлений. По данным Росстата, за 2015 г. рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий) ожидается на уровне 22,3%, что выше целевого показателя (13%) на 9,3 п.п. Без учета субсидий рентабельность составит 10,9% против 6,3% в 2014 г. Прибыль до налогообложения (с учетом субсидий) ожидается в сумме 345,3 млрд руб., что на 34% выше уровня 2014 г. При этом удельный вес прибыльных хозяйств в общей численности сельскохозяйственных организаций составит 87,6% (на 7,2 п.п. выше предшествующего года) при сокращении их общего количества [3, с.19].

Одним из значительных элементов реализации программы, связанный с повышением доходов сельхозтоваропроизводителей, является государственная поддержка кредитования сельского хозяйства, переработки его продукции, развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков сельхозпродукции, осуществляемая через субсидирование части процентной ставки по кредитам (займам). Это мероприятие осуществляется в соответствии с Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. №1460 (с изменениями и дополнениями) [4].

По данным крупнейших кредитных организаций, совокупный объем выданных кредитных ресурсов в 2015 г. предприятиям и организациям АПК составил 1129,74 млрд руб. (109% по отношению к 2014 г.), в том числе краткосрочных кредитов предоставлено на сумму 835,95 млрд руб. (118% по отношению к 2014 г.), инвестиционных – 293,79 млрд руб. (98% по отношению к 2014 г.). Основными кредиторами АПК являются АО «Россельхозбанк» и ПАО Сбербанк, на долю которых приходится 83% от общего объема предоставленных кредитных ресурсов. Общий объем кредитов, выданных АО «Россельхозбанк» на развитие агропромышленного комплекса, по состоянию за 2015 г. составил 637,6 млрд руб., или в 1,3 раза больше верхней границы интервала значений планового показателя Государственной программы. При этом краткосрочных кредитов АО «Россельхозбанк» выдал на сумму 463,3 млрд руб., что в 1,7 раза превышает верхнюю границу интервала значений планового показателя Государственной программы. Соотношение краткосрочных и инвестиционных кредитных ресурсов строится следующим образом: 74% – краткосрочные обязательства, 26% – долгосрочные кредиты [3, с.18-19]. Такая ситуация наверняка негативно отразится на инвестиционной активности в аграрной сфере экономики.

Рассмотрим показатели, отражающие кредитование инвестиционных проектов в сельском хозяйстве (табл.).

Показатели кредитования инвестиционных проектов в сельском хозяйстве, 2015 г.
(составлено по [3])

Показатели	Отобрано инвестиционных проектов, ед.	Общая сумма кредитных средств, направленных на развитие отрасли (подотрасли), млрд. руб.	Доля кредитных средств, направленных на развитие подотрасли, %
инвестиционные проекты, направленные на развитие сельского хозяйства – всего	5800	277,1	х
инвестиционные проекты, направленные на развитие растениеводства	4604	91,3	32,9%.
инвестиционные проекты, направленные на развитие животноводства	481	129,8	46,8
инвестиционные проекты, направленные на развитие мясного скотоводства	85	32,9	11,9
инвестиционные проекты, направленные на развитие молочного скотоводства	630	23,2	8,4

Как видно, доля кредитных ресурсов на финансирование инвестиционных проектов, невелика. Доля кредитных средств в источниках финансирования отрасли растениеводства чуть более 30%, отрасли животноводства – чуть более 45%.

В Национальном докладе названы основные причины снижения доступа сельхозтоваропроизводителей к кредитным ресурсам:

- возросшая инфляция и чрезмерное ослабление курса рубля,
 - удорожание материально-технических и кредитных ресурсов,
 - высокая закредитованность сельскохозяйственных организаций
- [3, с. 19].

Очевидно, что повышение доходов и доходности сельскохозяйственных предприятий в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы требует более тщательной проработки. В частности, необходимо усовершенствование законодательного, нормативного, методического обеспечения деятельности по субсидированию расходов, связанных с возмещением части затрат на уплату процентов по кредитам сельскохозяйственными товаропроизводителями, организациями агропромышленного комплекса.

Список литературы

1. Агибалов А.В. Состояние финансового обеспечения государственной поддержки АПК/ А.В. Агибалов, О.С. Капцова // Финансовый вестник. -2016. -№ 1 (32). – С. 72-80.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 (с изменениями и дополнениями) // Информационно-правовой портал «Гарант»: <http://base.garant.ru/70210644/#text> (дата обращения: 12.10.2016).

3. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 864-р / Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/34699..htm (дата обращения: 12.10.2016).

4. Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах. Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. N 1460 (с изменениями и дополнениями) / Информационно-правовой портал «Гарант»: <http://base.garant.ru/70292608/> (дата обращения: 12.10.2016).

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Гравшина И.Н.

доцент кафедры экономики и финансов, к.э.н.,
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте», Россия, г. Рязань

В статье представлен обзор основных параметров развития лесоперерабатывающей отрасли. Дана оценка рисков и перспектив развития отрасли в регионе. Определен вектор развития отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, лесопереработка, факторы развития, риски.

В настоящее время одной из значимых и в то же время проблемных отраслей является лесной комплекс Российской Федерации, который включает в себя лесное хозяйство, перерабатывающие отрасли по заготовке и переработке древесины.

По разным оценкам, на долю лесопромышленного комплекса приходится от 0,9% до 1,2% ВВП России, 3-4% выпуска промышленной продукции, более 4% валютной выручки от экспорта. Основную долю в структуре продукции ЛПК занимают целлюлозно-бумажная (43,4%) и деревообрабатывающая промышленность (38,3%) [1]. По данным Росстата, Центральный Федеральный округ находится на пятом месте после обозначенных на рисунке федеральных округов. Объем производства пиломатериалов в ЦФО с 2012 по 2014 год сократился с 1649 м.³ до 1605 м.³ [3].

На данный момент в производстве пиломатериалов обоснованно лидирует Сибирский Федеральный Округ.

В соответствии с оценкой потенциала отрасли в Рязанской области, представленной Правительством региона, можно отметить активную работу по восстановлению лесов, работе лесничеств, созданию лесных культур.

В Рязанской области проводится серьезная работа по повышению конкурентоспособности лесоперерабатывающей отрасли региона. Кроме того, планируется открытие двух предприятий по производству пиломатериалов.

В Сасовском районе планируют открытие лесопилки и цеха по выпуску мебельного щита, бруса и мебели из массива дерева. Достигнута договоренность с инвестором о вложении 413 млн. рублей, при этом ему предоставят в аренду больше 68 тысяч га леса.

В селе Княжое Кораблинского района планируется строительство завода по производству пиломатериалов, погонажных изделий, мебельного щита, паркета, мебели из массива. Инвестиции составят около 328 млн. рублей и аренда леса больше 40 тысяч га.

Таким образом, проводится активная работа по привлечению инвестиций в отрасль, однако необходимо стимулировать не только открытие новых предприятий, но и развитие уже существующих, и существующих не одно десятилетие.

Итак, развитие деревообрабатывающего сектора в РФ сдерживается рядом факторов, в числе которых:

- Низкая конкурентоспособность отдельных видов продукции, обусловленная отсутствием современных технологий производства, недостаточным развитием высокотехнологичных производств по глубокой переработке древесного сырья.

- Низкая инвестиционная привлекательность предприятий деревообрабатывающего сектора.

- Низкая загрузка производственных мощностей и практически нулевая рентабельность, приводящая к недостатку финансовых ресурсов для масштабной модернизации производства.

- Небольшая доля внутреннего рынка, занимаемая отечественной продукцией с высокой добавленной стоимостью.

- Неустойчивое финансовое положение большинства хозяйствующих субъектов, определяемое высоким уровнем материало- и энергоемкости производства, при опережающем росте цен на продукцию и услуги отраслей естественных монополистов.

- Кадровые проблемы, обусловленные слабым развитием социального партнерства, низким по отношению к другим отраслям экономики уровнем оплаты труда работающих, ухудшающейся ситуацией в профессиональной подготовке кадров.

Целый ряд факторов обуславливает возникающие риски, ограничения и риски. К ним можно отнести:

- высокую долю теневого сектора;
- непрозрачность и искаженность рынков лесной продукции низшего передела, что способствует продвижению на рынок «серой» продукции;
- истощение ресурсной базы в регионах лесозаготовительных производств и вблизи лесозаготовительных предприятий;
- избыточность трудовых ресурсов. Производительность труда в сфере лесозаготовок России почти на порядок ниже возможностей, достигаемых за счет использования современных методов и техники.

Для повышения конкурентоспособности всей лесоперерабатывающей отрасли в целом необходимо, в первую очередь, создать внешние благопри-

ятные факторы, которые связаны с формированием единой системной законодательной базы в области налоговой, кредитной, лесной политики.

Решение наболевших вопросов должно осуществляться системно с учетом региональных особенностей развития отрасли и управления конкурентоспособностью предприятий данной сферы. Поэтому важно оценить существующую систему управления в регионе, наметив необходимые пути развития предприятия и возможности по дальнейшему расширению рынка.

Список литературы

1. Анализ российского рынка пиломатериалов и прогноз развития отрасли до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vproizvodstvo.ru/analitika_rynok/analiz_rossijskogo_rynka_pilomaterialov/
2. Денисова Н.И., Шашкова С.И. Инвестиционный процесс и инвестиционная политика региона (на материалах Рязанской области) // Теоретические и прикладные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов: ЮКОМ, 2014. – с. 36-38.
3. Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2015. – 728 с.

РОЛЬ ДИЗАЙНА МАГАЗИНА В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ

Гурова В.В.

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

Никишин А.Ф.

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

В современной торговле высока степень конкуренции. В этой связи торговым организациям необходимо искать новые направления увеличения товарооборота. Большую роль в современной торговле играют неценовые методы стимулирования продаж. В статье роль дизайна магазина в стимулировании продаж.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, стимулирование продаж, дизайн магазина, дизайн торгового зала.

В современной торговле важной задачей является увеличение товарооборота. В условиях жесткой конкуренции торговым организациям необходимо заниматься поиском направления стимулирования продаж [4]. В этой связи важную роль играет дизайн торговых площадей [2,3].

Правильно спланированный дизайн магазина должен ненавязчиво оказывать влияние на подсознание покупателя, подталкивая его к совершению большего числа покупок. Дизайн является важным нематериальным ресурсом торговли [5,10-12], определяя, в свою очередь, деловую репутацию магазина [6], имидж и другие факторы, непосредственно влияющие на лояльность

покупателей. Другой важной задачей оформления магазина является привлечение большего числа потребителей, входящих непосредственно в его целевую аудиторию. Наиболее эффективное воздействие на потребителя оказывает стимулирование приобретения импульсных продуктов – товаров, которые покупатель не планировал приобретать, однако под воздействием внешних факторов, принял решение о покупке [14].

Оформление магазина решает задачу по количественному увеличению продаж, опираясь на человеческую психологию потребления и принятия решений. При этом следует учесть, что каждый индивидуум, исходя из места проживания, воспитания, религиозных предпочтений и прочих факторов, уникален, и имеет свои психологические особенности, и в этой связи нет универсального решения, которому бы можно было следовать при утверждении концепции внешнего вида и внутренней конфигурации магазина.

Среди общих свойств, благотворно влияющих на склонность к потреблению покупателя, характерных для центральной части России, можно отметить, что 90% информации человек воспринимает через органы зрения, опорной точкой в формировании дизайна магазина является основной цвет, используемый в оформлении фирменного стиля. В этой связи важным является то, что различные цвета способны вызывать определённые эмоции и ассоциации в сознании людей. Как пример можно привести сеть продуктовых супермаркетов «Пятёрочка»: красный цвет, применяемый в оформлении логотипа, вывесок, а также официального онлайн ресурса сети супермаркетов, невербально подталкивает покупателя к приобретению товара, вызывая чувство выгоды при неотлагательности покупки. Другую концепцию для себя избрала сеть магазинов продуктов для здорового питания «ВкусВилл». В оформлении данной сети используется преимущественно зелёный цвет, вызывая ощущение надёжности и экологической чистоты продуктов.

Важным фактором стимулирования продаж также является комфортная освещённость торгового зала. Немаловажной частью проектирования дизайна магазина является освещение. Оно в свою очередь решает сразу несколько задач – это и устранение теневых участков, для увеличения эффективно используемой торговой площади, и нарочитое подчёркивание определённых групп товаров, например, «товар дня», а также акцентирование внимания на свойствах товара, наиболее наглядно последняя из задач выполняется в ювелирных магазинах.

С дизайном магазина напрямую связано его зонирование [9]. Сюда можно отнести и расположение товаров, наиболее выгодных к продаже для продавца, на уровне глаз потребителя, и размещение наиболее востребованных товарных групп в противоположной от входа части магазина, что обязывает покупателя проходить всю его площадь, совершая импульсные покупки [8].

Большую роль дизайн играет в общественном питании [13]. Именно поэтому многие организации общественного питания для увеличения количества клиентов используют национальные особенности оформления торгового зала и другие элементы, зачастую расходуя часть площади на дизайн.

Часть информации человек получает с помощью слуха. Поэтому все чаще в магазинах на стадии планирования дизайна включается в оформление обеспечение музыкального фона. Быстрый темп музыкального сопровождения влияет на подсознание человека, регулируя темп проходимости покупателей и лишая потребителя возможности обдумать необходимость покупки. Дизайнеры прибегают к влиянию и на другие органы чувств, например используя такой новаторский приём, как аромамаркетинг [7]. Распыление аромата свежей выпечки в отделах по продаже хлебобулочных изделий увеличивает количество реализации данной группы продукта.

Следует отметить, что для магазинов, занимающих свою нишу в элитном сегменте, вопрос оформления торговых площадей стоит наиболее остро [1]. В качестве основного цвета ретейлеры премиум-сегмента выбирают сдержанные монохромные цвета – чёрный, белый. Дизайн магазина должен вызывать у покупателя чувство уникальности товара, поэтому в торговом зале продукция выставляется в одном экземпляре. Немаловажными факторами выступают освещение магазина и звуковое сопровождение, все должно быть направлено на создание ощущения комфорта и удобства, ведь именно это является основными критериями выбора для потребителей премиум сегмента.

В заключении необходимо отметить, что единственно правильных, универсальных решений для оформления магазина не существует. Однако вопрос дизайна торговых площадей и фирменного стиля в целом должен быть проработан ещё до момента создания торговой марки, являясь опорной точкой для создания успешного бизнеса в дальнейшем.

Список литературы

1. Mukhina M.M. The problem of illegal use of a trademark for maintaining the business image of trade organization. The Seventh International Congress on Social Sciences and Humanities 2016. С. 224-226.
2. Баскаков В.А., Депутатова Е. Ю. Аспекты функционирования современного FCMG-рынка. В сборнике: Наука и образование в современном мире 2016. С. 268-270.
3. Депутатова Е.Ю., Баскаков В.А. Аспекты изучения покупательского поведения в контексте гендерных и эмоциональных особенностей влияния на него // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 7. С. 6-13.
4. Иванов, Г. Г. Развитие торговых организаций : монография/Г.Г. Иванов. М.: Компания Спутник+, 2005. 159 с.
5. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 68-80.
6. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Деловая репутация и эффективность торговли // Економічний часопис-XXI. 2014. Т. 1. № 1-2. С. 54-57.
7. Красюк И.Н., Феоктистова Е.М. Инновации в розничной торговле // Научный альманах. 2015. № 4 (6). С. 39-51.
8. Лебедева И.С. Актуальные вопросы эффективной организации бизнеса в розничной торговле // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2010. № 5. С. 65-72.
9. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Новые технологии в сфере розничной торговли: современный подход // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 395-397.
10. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 233-235.

11. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 2 (15). С. 111-122.
12. Майорова Е.А. Нематериальные активы: теоретические и практические аспекты // Российское предпринимательство. – 2014. – № 15 (261). – С. 56-64.
13. Тимирьянова В.М., Красильникова Е.А., Жилина Е.В., Галимов А.Р. Культурные аспекты потребления продуктов питания // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 5 (37). С. 32-37.
14. Шальнова О.А. Аспекты потребительской лояльности к магазину // Маркетинговые коммуникации. 2009. № 3. С. 166-174.

ВНЕШНЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ПРЕДПРИЯТИЯ

Дегтяренко А.Ю.

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

В статье рассматривается воздействие на имущественный комплекс предприятия со стороны местных органов власти, рыночных законов, экономической ситуации в государстве. От степени их воздействия на предприятие зависит его эффективная хозяйственная деятельность, что определяет развитие предприятия, максимизацию прибыли и минимизацию издержек.

Ключевые слова: местные органы власти, рыночные отношения, имущественный комплекс, предприятие.

В современных рыночных условиях любое предприятие является достаточно самостоятельным образованием и способно заниматься любой хозяйственной деятельностью. Но эффективность его деятельности зависит не только от внутренней среды организации, но существенную роль играют и внешние источники давления. В целом, можно выделить следующие элементы, влияющие на управление его имущественным комплексом [2, с. 158]:

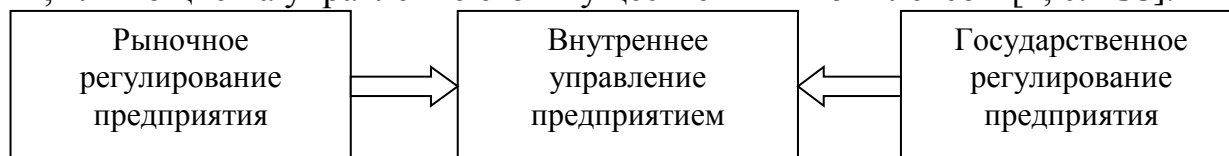


Рис. Элементы управления имущественным комплексом предприятия

Рыночное регулирование хозяйственной деятельности предприятия определяется, во-первых, соблюдением определенных экономических законов [3, с. 37-38]. Исходя из них, спрос и предложение формируют цены на товары, определяют возможности предприятий в рамках расширения объемов деятельности, завоевания определенного сегмента рынка, нахождения определенного числа потребителей. Деятельность предприятия связана с проявлением рыночного механизма регулирования финансового рынка, рынка факторов производства и многими другими. Рыночный механизм побуждает предприятие принимать управленческие решения на основе максимизации прибыли, снижении издержек, стабильном развитии.

Во-вторых, на хозяйственную деятельность предприятия и управление его имущественным комплексом влияет экономическая ситуация в государстве в целом. От этого фактора зависят цены на приобретение определенных товаров и услуг, необходимых для осуществления деятельности предприятия, качество жизни населения, способного покупать товары и услуги конкретного предприятия, а также рост, развитие самого предприятия.

Большую роль в управлении имущественным комплексом предприятия играет государственное регулирование. Оно воздействует на его деятельность следующим образом [1, с. 104-109]:

- 1) удовлетворяет интересы всех хозяйствующих объектов в наиболее полной мере;
- 2) регламентирует права, обязанности, ответственности участников рынка;
- 3) обеспечивает правовую защиту имущественных интересов, отношений предприятия;
- 4) формирует конкурентную среду на рынке каждой отрасли экономики;
- 5) разрабатывает антимонопольную политику;
- 6) стимулирует те предприятия, отрасль которых является тяжело осваиваемой или неприбыльной;
- 7) контролирует соблюдение законов, нормативных актов со стороны предприятий.

Регулирование деятельности предприятия осуществляется за счет создания законодательной, нормативной базы для регулирования деятельности предприятия, использования системы налогов, льгот, кредитной политики, таможенной политики, разработки государственных программ стимулирования развития определенных отраслей, видов деятельности. Это способствует защите прав работников предприятий, обеспечивает определенные гарантии в области трудовых отношений, регулирует оплату труда, уменьшает безработицу, сертифицирует товары и услуги в целях защиты прав потребителей.

Любое предприятие должно руководствоваться действующими нормативными, правовыми актами, чтобы принимать законные и эффективные управленческие решения.

Таким образом, на хозяйственную деятельность предприятия довольно сильно влияют внешние факторы. Причем довольно весомо влияют на ее эффективность деятельность органов местного самоуправления, действующее законодательство, государство в целом, а также рыночные отношения, экономические законы. От всего этого зависит, сколько прибыли предприятие может получить, каковы издержки на осуществление деятельности предприятия, возможен ли рост и развитие предприятия, возможны ли определенные льготы, субсидии со стороны государства.

Список литературы

1. Государственное и муниципальное управление: Учебник / В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова; Под ред. Н.И. Захарова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
2. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В.Баскакова, Л.Ф.Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
3. Экономическая теория: учебник / Р.А. Бурганов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 416 с.

К ВОПРОСУ О МЕЖОТРАСЛЕВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Дементьева А.А.

магистрант факультета управления, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Россия, г. Краснодар

В статье проведен анализ отраслей сельского хозяйства Краснодарского края, выявлены проблемы межотраслевого взаимодействия. Обозначена необходимость рационального сочетания отраслей растениеводства и животноводства на примере организации кормопроизводства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, кормопроизводство, межотраслевое взаимодействие.

Традиционно в сельском хозяйстве выделяют две отрасли: растениеводство и животноводство, которые, в свою очередь, включают в себя подотрасли 2-го, 3-го и более высоких порядков [1].

Наибольший удельный вес в сельском хозяйстве занимает отрасль растениеводства, в Краснодарском крае ее доля в производстве продукции составляет 72 % (табл. 1) [3].

Таблица 1

**Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий
Краснодарского края, млн руб**

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Всего	234524	254710	286518	122,17
в том числе продукция: растениеводства	158550	184477	206336	130,40
животноводства	75974	70233	80183	105,54

Из таблицы 1 видно, что производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Краснодарского края в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось на 22,17%, в том числе растениеводства – на 30,4%, животноводства – на 5,54% [3].

За исследуемый период с 2012 г. по 2014 г. валовые сборы зерновых и зернобобовых культур увеличились на 45,62% и составили 12,9 млн тонн. В том числе это произошло за счет увеличения валовых сборов: ячменя озимого – в 2,3 раза, пшеницы озимой – в 1,7 раз и кукурузы на зерно – в 1,2 раза. Также произошел рост валовых сборов: масличных культур (на 1,72%), картофеля (на 3,78%), овощей (на 1,72%). Однако заметна и тенденция сокращения валовых сборов: сахарной свеклы (на 17,48%), бахчей продовольственных (на 24,47%), кукурузы на силос и зеленый корм (на 15,73%) [3].

Рассматривая площадь посевов сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий видно, что в 2014 г. по сравнению с 2012 г. она увеличилась на 1,6% и составила 3657,7 тыс га. Наибольший удельный вес в посевных площадях приходится на зерновые и зернобобовые культуры и в 2014 г. составляет 65,90%, из них 57,98% приходится на посевы пшеницы озимой.

При этом этот процент увеличился в сравнении с 2012 г. на 5,75%. Наименьшую по своей величине и соответственно удельному весу посевную площадь занимают технические культуры (3,49% в 2014 г.) [3].

В целом состояние сельского хозяйства можно охарактеризовать, как противоречивое. С одной стороны, только одна четвертая часть органического вещества растений употребляется для питания или в качестве сырья для промышленности, остальные три четверти – побочная продукция (солома, полова, ботва и т.д.) [2]. С другой стороны, эта продукция может быть использована в качестве кормовой базы для скота.

Следовательно, отрасль растениеводства влияет на развитие отрасли животноводства, и наоборот. Так, кормопроизводство, являясь одной из ведущих подотраслей растениеводства, оказывает существенное воздействие на уровень развития отрасли животноводства в целом.

В 2014 г. в Краснодарском крае было заготовлено 1,1 млн т грубых кормов и 1,5 млн т сочных кормов, что меньше, чем в 2012 г. на 17,93% и 21,05% соответственно (табл. 2).

Таблица 2

Заготовка грубых и сочных кормов в сельскохозяйственных организациях, тыс тонн

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Грубые корма, всего	1344	1057	1103	82,07
в том числе:				-
сено	342	259	279	81,58
сенаж	678	607	561	82,74
солома	324	191	263	81,17
Сочные корма, всего	1872	1458	1478	78,95
в том числе:				-
силос	1826	1430	1461	80,01
кормовые корнеплоды, кормовые бахчевые культуры	46	28	17	36,96
Травяная мука искусственной сушки и другие искусственно обезвоженные корма	4	1	2	50,00
Заготовлено кормов в пересчете на кормовые ед, всего	820	643	669	81,59
в расчете на усл гол крупного скота, ц корм. ед	25,0	22,0	24,0	96,00

Увеличение объемов производства продукции животноводства зависит от состояния кормовой базы: объема, структуры и качества кормов, источников получения, системы производства и организации их использования.

В Краснодарском крае за период 2012-2014 гг. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий снизилось на 8,3% и составило 543 тыс гол, в птиц на 11,5% (23 млн гол). Поголовье свиней, напротив, возросло на 7,4% (334 тыс гол), овец и коз – на 26,3% (197 тыс гол) [3].

Темпы роста поголовья скота сельскохозяйственных животных во многом зависят от темпов роста наращивания объемов производства высококачественных кормов, их хранения, приготовления и использования.

С 2012 г. по 2014 г. в крае расход кормов в сельскохозяйственных организациях снизился на 4,94% (табл. 3) [3].

Таблица 3

Расход кормов скоту и птице в сельскохозяйственных организациях, ц корм ед

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Расход всех кормов в переводе на кормовые единицы, тыс т	2483	2118	2112	85,06
в том числе:				
концентрированных	1444	1211	1239	85,80
Расход кормов в расчете на одну голову скота:				
условного крупного скота	37,2	31,6	32,0	86,02
крупного рогатого скота (без коров и быков)	25,3	22,7	24,2	95,65
коров	60,3	62,2	63,5	105,31
свиней	8,1	6,8	6,6	81,48
овец и коз	5,1	4,1	5,2	101,96
в том числе концентрированных кормов в расчете на одну голову скота:				
условного крупного скота	22,4	18,1	18,7	83,48
крупного рогатого скота (без коров и быков)	7,4	7,2	7,7	104,05
коров	23,2	25,6	27,7	119,40
свиней	7,1	6,7	6,4	90,14
овец и коз	1,4	1,6	1,8	128,57

Для решения возникшего противоречия межотраслевого взаимодействия в сельском хозяйстве необходимо избыточное производство зерновых культур, которое идет на экспорт, использовать для интенсификации животноводства.

Кроме того в целях организации полноценной кормовой базы для животноводства следует предусмотреть создание условий для расширения ассортимента возделывания кормовых культур, характеризующихся высоким содержанием белка, увеличения их удельного веса в структуре посевных площадей. Важным является стимулирование повышения питательности заготавливаемых кормов путем обеспечения применения современных технологий кормозаготовки.

Таким образом, организация кормовой базы подчинена интересам развития всех отраслей сельского хозяйства. Поэтому необходим системный, комплексный подход к организации системы кормопроизводства, основанный на рациональном сочетании подотраслей растениеводства и животноводства.

Список литературы

1. Ещенко Е.И., Нестеренко М.А., Салий О.Н. Сельское хозяйство России: текущее состояние, проблемы и будущие ожидания // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики, 2015. – С. 88-92.
2. Колобова А.И. Организация производства на предприятиях. АПК: учебное пособие / А.И. Колобова. Барнаул: Изд-во АГАОУ, 2008.

3. Сельское хозяйство Краснодарского края: статистический сборник. Краснодар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю, 2015.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ EVA И ROE ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА В ИНТЕРЕСАХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОМПАНИИ

Дьякова С.С.

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

В статье рассматривается расчет EVA и ROE для компании «GTL» с целью разработки рекомендаций по их использованию в инвестиционном анализе.

Ключевые слова: стоимость компании, EVA, ROE, манипулирование отчетностью, ТАТА.

Увеличение стоимости компании является не только главной целью, но и средством, обеспечивающим ее долгосрочное и устойчивое процветание. Считается, что именно этот критерий наиболее точно отражает эффективность бизнеса. Оценка стоимости компании, в современных экономических условиях, позволяет выявить признаки роста или разрушения стоимости бизнеса.

Для определения стоимости компаний самым распространенным показателем является экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added – EVA). Она строится на основе VBM-концепции (Value-Based Management), то есть модели управления компанией, где все ее показатели влияют на изменения добавленной стоимости [3].

В оценке стоимости компании, EVA является одним из самых распространенных показателей.

EVA определяется «как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала».

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{IC} \cdot \text{WACC}, \quad (1)$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам;

IC (Invested Capital) – сумма инвестированного капитала;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{WACC} = r_d * (1 - t) * \frac{V_d}{V_e + V_d} + r_e * \frac{V_e}{V_e + V_d}, \quad (2)$$

где r_d – ставка доходности по заемному капиталу;

r_e – требуемая ставка доходности по собственному капиталу;

V_d – рыночная стоимость заемных средств (капитала);

V_e – рыночная стоимость собственного капитала;

t – ставка налога на прибыль.

Чтобы оценить стоимость собственного капитала компании применяется модель оценки капитальных активов (САРМ):

$$r_e = r_f + \beta_L \times (r_m - r_f), \quad (3)$$

где r_f – доходность безрисковых активов;

r_m – ожидаемая средняя норма прибыли рыночного портфеля;

β_L – бета-коэффициент для компании с долговыми обязательствами.

Формула для расчета бета-коэффициента, позволяющая учесть влияние долговой нагрузки на стоимость собственного капитала компании, называется формулой Хамады:

$$\beta_L = \beta_0 \times \left(1 + (1 - t) \times \frac{D}{E}\right), \quad (4)$$

где β_0 – бета-коэффициент для аналогичной отраслевой компании, не имеющей финансовых обязательств.

Отметим, что современные интерпретации показателя EVA указывают на необходимость внесения корректировок при расчете NOPAT и IC.

В качестве объекта исследования было выбрано ОАО «GTL». Используя описанный выше метод расчета, определим величину EVA. Данные бухгалтерской отчетности были взяты из базы данных СКРИН [6].

Первой составляющей является NOPAT, рассчитывающийся, как чистая операционная прибыль после налогообложения ($\text{Operating costs} \times (1 - \text{эффективная налоговая ставка (ETR)})$).

Величина операционной прибыли компании «GTL» в 2015 году составила 158 141 тыс. руб. Эффективная налоговая ставка (ETR) находится путем деления текущего налога на прибыль на прибыль до налогообложения. $\text{ETR} = 30\,227 / 273\,182 = 0,111$ (11,1%). Таким образом, $\text{NOPAT} = 158\,141 \times (1 - 0,111) = 140\,587,35$ тыс. руб. Для получения скорректированной NOPAT необходимо учесть расходы на НИОКР, которые в 2015 году составили 1.094.587 тыс. руб. Так же необходимо учесть изменение отложенных налоговых обязательств и активов, но в 2015 г. их не было. После проведения корректировок $\text{NOPAT} = 140\,587,35 + 1\,094\,587 = 1\,235\,174,35$ тыс. руб.

Далее рассчитаем вторую составляющую – инвестированный капитал (IC). Балансовая стоимость собственных и заемных средств равна 28.907.461 и 84.639 тыс. руб. соответственно. При проведении корректировок учитывается чистый оборотный капитал (NWC) равный разнице между оборотными активами компании и краткосрочными обязательствами. $\text{NWC} = 6\,879\,070 - 83\,019 = 6\,796\,051$ тыс. руб. Для IC так же проводятся корректировки на изменения отложенных налоговых обязательств и активов. В итоге, величина скорректированного инвестиционного капитала (IC) равна $28\,992\,100 - 6\,796\,051 = 22\,196\,049$ тыс. руб.

Расчет средневзвешенной стоимости капитала проведем, воспользовавшись формулой 3.

Значение коэффициента β_0 было взято из информационной базы сайта Асвата Дамодарана и равен 1,55 [7]. Коэффициент β_L , рассчитанный по формуле 4, равен 1,504.

Далее проведем расчет требуемой ставки доходности по собственному капиталу (r_e). Значение безрисковой ставки доходности (r_f) было взято с сайта Центрального банка из раздела «Ставки рынка ГКО-ОФЗ» [8]. В качестве рыночной ставки доходности (r_m) используем изменение фондовых индексов РТС и произведем расчет по нему [9]:

$$r_m = \left(\sqrt[244]{\frac{PТС_{2015} - PТС_{1995}}{PТС_{1995}}} \right)^{12} - 1 = \left(\sqrt[244]{\frac{737,35 - 100}{100}} \right)^{12} - 1 = 0,095, \quad (5)$$

где $PТС_{2015}$ и $PТС_{1995}$ – значение индекса РТС на 31 декабря 2015 года и на 1 сентября 1995 года соответственно;

244 – количество месяцев с 01.09.1995 по 31.12.2015.

Требуемая ставка доходности по собственному капиталу равна 10,15%.

Ставка доходности по заемному капиталу находится путем деления выплаченных процентов на займы долгосрочные. $r_d = 1\,399 : 1\,620 = 0,863$ (86,3%).

И, наконец, определим рыночную стоимость заемного и собственного капитала. Так как кредитный рейтинг компании значительно не менялся, в качестве V_d можно взять балансовую стоимость заемных средств (долгосрочных обязательств), т.е. 1 620 тыс. руб.

Для нахождения рыночной стоимости собственного капитала (V_e) и значения WACC необходимо решить систему уравнений:

$$\begin{cases} V_f = \sum \frac{FCFF_t}{WACC - g_{FCFF}} \\ V_f = V_d + V_e \\ WACC = r_d * (1 - t) * \frac{V_d}{V_e + V_d} + r_e * \frac{V_e}{V_e + V_d}, \end{cases} \quad (6)$$

где $FCFF_t$ – свободный денежный поток фирмы в периоде t (Free Cash Flow To The Firm);

g_{FCFF} – темп прироста свободного денежного потока фирмы.

Через подстановку получим формулу для расчета V_e :

$$V_e = \frac{FCFF - V_d * r_d * (1 - ETR)}{r_e} \quad (7)$$

Свободный денежный поток фирмы можно найти по следующей формуле:

$$FCFF_t = FCFF_0 * (1 + g_{FCFF}) = (NOA_0 - NOA_{t-1}) * (1 + g_{FCFF}), \quad (8)$$

где NOA_0 – чистые операционные активы за отчетный период (Net Operating Assets);

NOA_{t-1} – чистые операционные активы за период, предшествующий отчетному.

NOA за период вычисляется по формуле:

$$NOA = (TA - Cash) - (TL - LTD - STD), \quad (9)$$

где TA – оборотные активы (Total Assets);

$Cash$ – денежные средства и денежные эквиваленты;

TL – совокупные обязательства (Total Liabilities);

LTD – долгосрочные обязательства, представленные долгосрочными займами (Long-term Liabilities);

STD – краткосрочные обязательства, представленные краткосрочными займами (Short-term Liabilities).

Темп прироста свободного денежного потока фирмы (g_{FCFF}) находится путем деления разности между свободным денежным потоком 2015 и 2014 гг. на значение 2014 года.

Рассчитаем свободный денежный поток фирмы в 2015 и 2014 годах:

$$FCFF_{2015} = NOA_{2015} - NOA_{2014} = 4\,429\,317$$

$$FCFF_{2014} = NOA_{2014} - NOA_{2013} = 488\,354$$

В свою очередь $g_{FCFF} = \frac{4429317-488354}{488354} = 8,07$. Подставим найденные данные в формулу 7 и найдем свободный денежный поток фирмы:

$$FCFF_{2016} = FCFF_{2015} \times (1 + g_{FCFF}) = 40173417,4$$

Таким образом, рыночная стоимость собственного капитала (V_e) равна 395784971 тыс. руб.

Пользуясь полученными значениями, рассчитаем WACC:

$$WACC = 0,863 \times (1 - 0,111) \times \frac{1620}{395784971 + 1620} + 0,1015 \times \frac{395784971}{395784971 + 1620} = 10,15\%$$

Величина экономически добавленной стоимости для компании “GTL” в 2015 году составила

$$EVA = NOPAT - IC \cdot WACC = 1\,235\,174,35 - 22\,196\,049 \times 10,15\% = -10.178 \text{ млн. руб.}$$

Отрицательное значение EVA характеризует неэффективное использование капитала и говорит о сокращении стоимости компании.

В настоящее время показатель EVA не столь распространен среди инвесторов, как показатель рентабельности собственного капитала (Return on equity – ROE), который прост в расчетах и показывает уровень отдачи от вложенных средств.

Результаты расчета ROE по данным компании приведены в таблице.

Таблица

Динамика показателя ROE

	2013	2014	2015
ROE	0,02%	-0,01%	0,83%

Таким образом, в результате расчетов показателя ROE выявляется динамика роста эффективности использования собственного капитала, что может послужить сигналом для принятия инвесторами положительных управленческих решений.

Однако, как показал расчёт показателя EVA, в компании идёт процесс разрушения стоимости, который в ближайшее время может привести её к банкротству. В этой связи можно предположить, что компания, для получения положительного значения ROE, сознательно манипулировала бухгалтерской отчетностью путём завышения прибыли [2].

Для выявления фактов манипулирования прибылью воспользуемся зарубежными подходами к решению задачи количественного измерения степени манипулирования прибылью, которая решается путем расчетов коэффициентов начислений.

Российские авторы провели типологизацию вариантов построения коэффициентов начислений [1], из которой нами были взяты алгоритмы расчетов, предложенные Бенишем [4] и Ричардсоном [5].

В соответствии с методом Бениша коэффициент начисления назван ТАТА и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ТАТА} = \frac{\text{NI}-\text{CFO}}{\text{A}}, \quad (10)$$

где NI – чистая прибыль (Net Income);

CFO – денежный поток от операционной деятельности (Cash Flow From Operating Activities);

A – валюта баланса.

В результате расчетов значение ТАТА в 2015 г. составило 0,008.

Далее произведем расчет коэффициента начисления по методике Ричардсона, воспользовавшись формулой:

$$\text{Accruals Ratio}^{CF} = \frac{(\text{NI}-\text{CFO}-\text{CFI})}{(\text{NOA}_{\text{END}}+\text{NOA}_{\text{BEG}})/2} \quad (11)$$

где CFI – денежный поток от инвестиционной деятельности (Cash Flow From Investing Activities);

NOA – чистые операционные активы (Net Operating assets).

Значение коэффициента начисления составило 0,009.

Таким образом, произведя расчет коэффициента начисления двумя способами и получив в обоих случаях число отличное от 0, можно сделать вывод о наличии фактов финансового манипулирования. Компания с целью привлечения инвесторов и получения положительного значения ROE завышает свои финансовые результаты, скрывая свое реальное финансовое состояние.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что стейкхолдерам не следует слепо верить показателю ROE и при решении инвестирования своих денежных средств, в рамках инвестиционного анализа использовать и показатель EVA. В случае их разнонаправленности следует проводить исследование по выявлению фактов манипулирования бухгалтерской отчетностью.

Список литературы

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю. Методологические вопросы построения и использования коэффициентов начислений // Вестник НГУЭУ. 2016. №2. С. 139-155.
2. Алексеев М.А., Дудин С.А., Савельева М.Ю. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116) С. 142-146.
3. Дьякова С. С., Красовская А. Н. Новые подходы к расчету показателя EVA в российской практике // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам XIII Международной научно-практической конференции 30 апреля 2016 г.: – Белгород – 2016. – №4-9. – С.46-49.

4. Beneish M. D., Lee C., Nichols D. C. Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. 2013. № 2 (March/April). Vol. 69. P. 57-82.
5. Richardson S.A., Sloan R.G., Soliman M.T., Tuna I. Information in Accruals about the Quality of Earnings // Working Paper. University of Michigan, 2001. [Электронный ресурс]. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.194.3047&rep=rep1&type>
6. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.12.2015).
7. Betas по секторам (США) [Электронный ресурс] URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
8. Центральный банк РФ. Раздел «Ставки рынка ГКО-ОФЗ». URL: http://cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=gkoofz_mr
9. Индекс РТС: архив значений [Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/ru/index/RTSI/archive/#/from=2015-01-01&till=2016-01-01&sort=TRADEDATE&order=desc>.

РОЛЬ ГЕОПОЛИТИКИ И КЛИМАТА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ¹

Елисеев Д.О.

начальник научно-исследовательского центра, канд. эконом. наук,
Российский новый университет, Россия, г. Москва

Наумова Ю.В.

ведущий научный сотрудник, канд. экон. наук,
Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление»,
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены геополитические взгляды и претензии заинтересованных государств на право доступа и эксплуатации северного морского пути. Обоснована необходимость закрепления исключительного национального суверенитета над транспортной артерией. Рассмотрены экономические аспекты функционирования СМП и определена роль государства и бизнеса в его развитии.

Ключевые слова: северный морской путь, геополитика, арктические суда, транзитный маршрут, атомный ледокольный флот.

Климатические изменения и сокращение ледяного покрова в Северном ледовитом океане активизировали дискуссию по вопросу использования Северного морского пути (далее СМП). По экспертным оценкам увеличение среднегодовых температур в Арктике, уменьшение ледяного покрова и увеличение сроков навигации по арктическим морям повышают привлекательность СМП как альтернативы общепринятым маршрутам грузоперевозок между Европой и Азией. В настоящее время основой евро-азиатского мор-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РФФИ, проект № 15-06-08163-А «Оценка и прогноз социально-экономических и экологических последствий изменений Арктического климата»

ского транзита является маршрут через Суэцкий канал, намного реже используются варианты транспортировки через Мыс Доброй Надежды и Панамский канал. При этом, расчеты показывают, что использование СМП сокращает расстояние и сроки транспортировки на 40% (см. таблица) [3].

Таблица

Основные транзитные пути Европа-Азия

Транзитный маршрут	Лондон-Йокогама (в морских милях)
Панамский канал	12 580
Северо-Западный проход	8 600
Северный морской путь	7 200
Суэцкий канал	11 400
Мыс доброй надежды	14 750

Теоретические исследования, подкрепленные первичными эмпирическими данными о климатических изменениях, порождают значительный интерес многочисленных игроков к использованию СМП в качестве альтернативного транспортного маршрута. Зачастую научная, дипломатическая и экономическая дискуссии ведутся не с позиции экономического освоения и рационального использования маршрута в интересах хозяйствующих субъектов, а в плоскости принадлежности этого маршрута и системе его управления. В научных работах отмечается, что позитивные оценки потенциала этой транспортной артерии обусловили широкую дискуссию среди потенциальных пользователей СМП о его правовом статусе и принадлежности, последствиях для окружающей среды, оценки потенциала и пределов его использования, вопросах морской, экологической и национальной безопасности окружающих государств [1, 2, 4]. США, Норвегия, страны ЕС (Швеция, Финляндия, Дания), отдельные международные организации, а также ряд азиатский держав рассматривают способы и возможности интернационализации маршрута.

Актуальность СМП для мирового сообщества в целом и отдельных его субъектов стала проявляется по историческим меркам совсем недавно – в начале 2000-х годов, общепринято по причине глобального потепления и освобождения Северного Ледовитого океана ото льда и соответственно увеличения навигационного периода. Исторически исследования возможности использования северных акваторий в качестве транзитного маршрута предпринимались еще Российской империей в 18-19 вв. и эти исследования стали фактическим прологом к открытию СМП в качестве транспортного маршрута [3]. Открытый для сквозной навигации в середине 30-х годов прошлого века, СМП стал итогом многовекового освоения северных окраин России. Эта трасса обеспечивала транспортировку грузов для обустройства Арктической зоны России (северный завоз), обслуживала несколько северных промышленно-промышленных районов СССР.

Современные претензии по интернационализации маршрута во многом базируются на постулате, что СССР не давал возможностей по использованию маршрута и лишал весь цивилизованный мир преимуществ северной

навигации. Этот тезис неверен – потребности в использования СМП для иностранных судовладельцев является величиной достаточно условной. Решением Правительства СССР 1967 г. СМП был открыт для международного судоходства. Однако грузоперевозчики из западных стран, не имея достаточной информации о безопасности транзитных перевозок и их выгоды, так и не воспользовались этим предложением, хотя СССР мог обеспечить высокий уровень комфорта и безопасности перевозки. На самом деле и это обстоятельство является некорректным.

Исторически подтверждено, что поиск альтернативных транзитных маршрутов возникает в условиях перераспределения экономической и геоэкономической власти государств. Эпоха великих географических открытий, в период которых Испания, Португалия, Голландия и Великобритания открыли альтернативные транспортные маршруты в Азию (Индия, Китай, Индонезия), обусловила постепенный закат Венеции и Османской империй как господствующих игроков. Неслучайно ведущие европейские державы, а впоследствии и США стремились к контролю над основными торговыми путями. Так строительство Суэцкого канала, которое вели французы и турки, закончилось тем, что он был продан Великобритании, Панамский канал, строившийся Францией в итоге достался США. Американский геостратег А. Махан в 19 веке сформулировал концепцию, что установление контроля за морскими транспортными маршрутами имеет решающее значение для стран основной благосостояния которых является торговля [8]. Государства, подтвердившие свои притязания на морское доминирование получили значительные дивиденды от такой политики, выраженные в экономическом росте, ускоренном развитии промышленности, инфраструктуры, военной силы. При этом важной составляющей морского экономического доминирования, согласно автору, является не только военное доминирование, но и наличие собственного торгового флота.

Истинные причины интереса к новым транспортным маршрутам зависят не только и не столько от климатических изменений и улучшения условий судоходства, а в большей степени от других факторов. Исторически поиск альтернативных маршрутов в Индию и Китай был обусловлен монополизацией торговли Османской империей и Венецией. Поэтому рост интереса к СМП со стороны ведущих мировых держав в большей степени базируется на современных тенденциях в мировой экономике и геополитике, среди которых выделяются следующие [5].

Во-первых, общий рост торговли между Европой и странами Восточной (Китай, Южная Корея, Япония) и Юго-Восточной (Вьетнам, Лаос, Филиппины, Индонезия, Таиланд) в значительной степени увеличил необходимость поиска дополнительных транспортных маршрутов. Следствием этого стали следующие геополитические реалии:

- необходимость контроля транзитных маршрутов со стороны ведущих игроков;
- активизация различных неформальных группировок (пиратов, контрабандистов, террористов и т.п.);

- существенный рост транзитных рисков, связанных с основным транспортным маршрутом, через Суэцкий канал, Малаккский пролив.

Во-вторых, по различным оценкам в Арктике сосредоточено до 25% существующих запасов углеводородов, а также значительные месторождения твердых полезных ископаемых – никеля, меди, угля, золота, алмазов, олова). Многочисленные исследования показывают, что ближайшее столетие будет Арктическим в смысле добычи различных видов минеральных ресурсов. Транспортировка добываемых полезных ископаемых потребует значительно-го увеличения объемов морских перевозок, поскольку СМП является наиболее экономичным и рациональным вариантом вывоза полезных ископаемых, что подтверждается опытом его эксплуатации в советский период.

В-третьих, геополитическая нестабильность в странах Ближнего Востока и Восточной Африки (Египет, Сирия, Ирак, Йемен, Сомали, Судан и т.д.), рост пиратства, террористических угроз увеличивают транзитные риски и существенным образом влияют на стоимость транспортировки, страховые платежи, а также стабильность и регулярность поставок грузов.

В этой связи ведущие мировые игроки, в первую очередь Европейский Союз, страны Восточной Азии и циркумполярные страны проявляют значительную активность на пути хозяйственного вовлечения СМП в международную транспортную систему.

Взгляды игроков на будущее СМП различны и проистекают из сугубо прагматичных национальных интересов. Исследования данного вопроса показывают, что существует два основополагающих геополитических подхода к режиму эксплуатации Арктики в целом и ее транспортных путей в частности.

Первый предполагает расширение прав доступа к транспортным путям, передачи значительной части Арктики (а в идеале всей) под международный контроль. Этих взглядов придерживается Европейский Союз, а также с некоторыми оговорками США, Япония, Китай и Южная Корея.

Мореплавание всегда было одной из причин и факторов экономического роста европейских держав. Торговый и военный флот обеспечил становление экономик Испании, Португалии, Голландии, Великобритании.

По оценкам Европейской комиссии в настоящее время ЕС контролирует около 20% всемирного торгового флота, а объем грузоперевозок должен вырасти с 3,8 млрд. тонн в 2006 г. до 5,3 млрд. тонн в 2018 [6]. Благополучие ЕС строится на экспорте продукции высокой добавленной стоимости и импорте сырья для ее производства. Приоритетами морской торговой стратегии Евросоюза является диверсификация транспортных маршрутов для хеджирования рисков и СМП является одним из таких вариантов. Основную активность по Арктической проблематике проявляет Германия, как основной контрагент восточно-азиатских стран. Основные направления немецкой геополитической доктрины в отношении прав Германии на участие в Арктике сводятся к следующим тезисам [7]:

- Германия проводила многолетние научные исследования арктических пространств и имеет определенные права на участие в морской деятельности;

- Арктика должна оставаться открытой и доступной для всех стран, которые придерживаются соответствующих климатических и экологических доктрин;

- Арктика – это общее наследие человечества, соответственно каждая нация имеет равные права на использование ее ресурсов.

Восточно-азиатские державы ведут более тонкую геополитическую игру в Арктическом регионе. Так Южная Корея пытается стать основным поставщиком специализированного арктического флота. Ранее уже отмечалось, что тот, кто владеет флотом, тот владеет морем. Перефразируя это выражение можно сказать, что тот, кто владеет поставками кораблей -владеет морем. Китай направляет усилия на участие в арктических проектах по добыче сырьевых ресурсов, справедливо полагая, что участие предполагает дальнейшую транспортировку сырья и соответственно постепенный рост СМП как глобальной транспортной артерии.

Следует отметить, что политические дискуссии и геополитические притязания на использование СМП или освоение арктических богатств в основном ведутся в контексте: «...нам необходимо использовать, мы должны использовать..., это наше право...». Значительно более редко рассматриваются вопросы экономики, в части кто будет оплачивать все эти устремления; вопросы разработки новых технологий, вопросы строительства новых судов ледового класса, создания систем мониторинга и контроля за ледовой обстановкой.

Эти вопросы не рассматриваются в связи с тем, что для большинства стран, которые стремятся к участию в арктических проектах и использованию СМП – это всего лишь отдельная часть бизнес-стратегии. Для России СМП – это в первую очередь основа полноценной жизни нескольких сотен тысяч людей, живущих в Арктической зоне РФ, от бесперебойной эксплуатации которых зависит их жизнь. СМП – это не предмет торга, экономической эффективности, климатических изменений, экологической опасности и пр. проблем. Трасса будет эксплуатироваться вне зависимости от возникающих обстоятельств. С геополитической точки зрения СМП – это, по сути, государственная граница РФ и соответственно требования к режиму эксплуатации, в том числе международными компаниями должны быть соответствующие. Было бы странно, если РФ либерализовала бы часть своей государственной границы в угоду международным представлениям о режиме свободного доступа.

Климатические изменения являются удобным инструментом реализации геополитических и геоэкономических планов различных государств. В Арктике эти процессы протекают наиболее активно, что неудивительно. По сути, регион является последним неразделенным участком поверхности, где еще есть существенный потенциал для экономического роста. Полезные ископаемые Арктики и уникальное географическое положение усиливают конкуренцию заинтересованных стран за обладание арктическими богатствами. Исторически Россия является ведущим игроком в Северном Ледовитом Океане и обладает всей полнотой компетенций, как в научном, так и в

практическом плане. Немаловажную роль в этом сыграл опыт хозяйственного освоения и эксплуатации трассы СМП. В связи с этим, страны, заинтересованные в освоении и использовании арктических богатств, должны понимать, что полученный опыт подразумевает наилучшее качество управления морскими перевозками по Северному ледовитому океану. Этот опыт непередаваем в обозримом будущем, из-за значительного количества обстоятельств внутреннего и внешнего характера.

Список литературы

1. Елисеев Д. Глобальные тенденции развития Арктики: риски для России // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 4. С. 62-71.
2. Елисеев Д. Северный морской путь в условиях климатических изменений: риски и перспективы развития// Проблемы теории и практики управления. 2015. № 10. С. 18-26.
3. Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. акад. А.И. Татаркина. – СПб.: Нестор-История, 2014. – 844 с.
4. Швецов А., Наумова Ю., Воронина Е. Системная оценка рисков нового этапа освоения российской Арктики: концептуальные основы // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 11. С. 49-55.
5. M. Blunden, Geopolitics and the Northern Sea Route. International Affairs 88: 1, 2012.
6. European Commission, Strategic goals and recommendations, 2009, para. 6.
7. German-Foreign-Policy.Com, 'Cold War at the North Pole', 3 Dec. 2009.
8. A. T. Mahan, The influence of sea power upon history, 1660-1783, Project Gutenberg eBook, release date 26 Nov. 2004 (first pub. 1890), p. 29.

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ С ПОМОЩЬЮ АУДИТА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

Забродин А.Н.

ИЭВЦ ОАО «Сургутнефтегаз»,
Сургутский государственный университет, Россия, г. Сургут

В статье рассмотрена возможность практического применения аудита организации труда с целью оптимизации управления экономическими ресурсами на примере одного из крупнейших предприятий нефтяной отрасли России ОАО «Сургутнефтегаз».

Ключевые слова: оптимизация управления, экономические ресурсы, аудит организации труда, коэффициент занятости, совмещение профессий.

Экономическая система является сложной системой управления, причем разнообразие структур управления определяется разнообразием экономических систем и процессов, а также разнообразием характеристик.

С точки зрения внешней среды экономическая система выступает:

- в роли производственной системы, производящей материальные блага, удовлетворяющие определенную потребность;
- как система целенаправленного преобразования ресурсов;
- как объект приложения живого и общественного труда;
- как преобразователь инвестиций во вновь созданный капитал;

– как информационная система управления процессами функционирования и развития объекта, реализующая функции организации, контроля, анализа, регулирования, координации, планирования и проектирования с помощью соответствующих структур – организационно-хозяйственной и социально-экономической.

В условиях динамичных процессов развития, как организации, так и внешней среды необходимо принимать оптимальные решения. Поскольку основой экономического потенциала организации являются ресурсы, то оптимальное управление ими позволит обеспечить ей экономический рост и повышение эффективности.

С одной стороны оптимальное управление представляет собой определенный раздел теории экстремальных задач (теории оптимизации), посвященный исследованию и решению вопросов максимизации и минимизации функционалов на множествах функций специального вида.

С другой стороны, – оптимальное управление тесно связано с выбором наиболее выгодных (оптимальных) режимов управления сложными объектами. Если первая точка зрения непосредственно согласуется с классификацией, принятой в «классической» математике, то вторая – более прикладная, поскольку ориентирована на решение различного рода задач экономики.

Логико-информационная схема управления экономическими ресурсами представлена на рисунке [1].

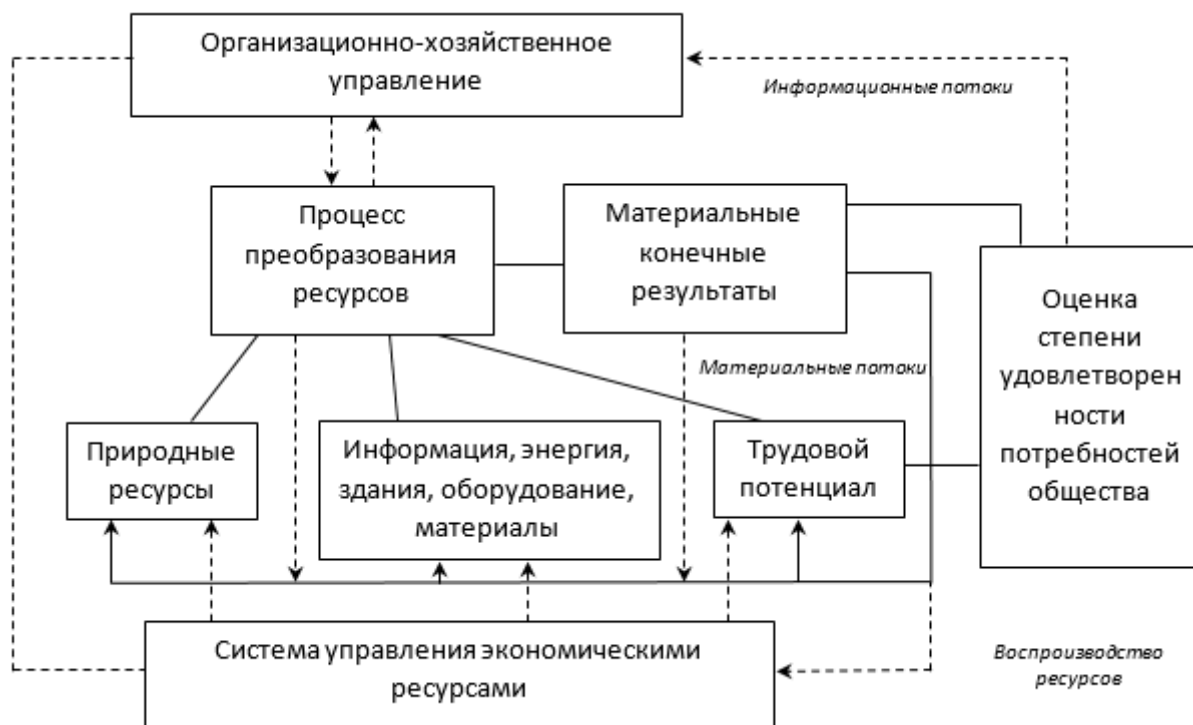


Рис. Логико-информационная схема управления экономическими ресурсами

С позиции теории управления экономику (экономическую систему) с учетом ее внешней среды можно определить как систему управления ограниченными ресурсами с целью удовлетворения материальных потребностей общества.

В условиях ограниченности инвестиций актуальнейшей проблемой современной экономической теории и практики является использование трудового потенциала.

Проблемы формирования, развития, совершенствования трудового потенциала предприятий, фирмы, региона, субъекта федерации и всей страны являются актуальными применительно к современным условиям развития общества.

С целью оптимизации управления экономическими ресурсами рассмотрим возможность практического применения аудита организации труда [2] на примере одного из крупнейших предприятий нефтяной отрасли России ОАО «Сургутнефтегаз».

В качестве объекта аудита организации труда выбраны работы по ремонту оборудования в нефтегазодобывающих управлениях (НГДУ) ОАО «Сургутнефтегаз» в связи с ростом удельной численности.

По результатам аудита организации труда установлено, что коэффициент занятости слесарей-ремонтников в цехах добычи составил:

- в НГДУ 1 – 0,91;
- в НГДУ 2 – 0,93;
- в НГДУ 3 – 0,80.

Согласно организационной структуре компании техническое обслуживание и ремонт сантехнического оборудования в цехах добычи выполняются слесарями-сантехниками, закрепленными в цехах (на участках) пароводотеплоснабжения. Предлагается организовать выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту сантехнического оборудования в цехах добычи слесарями-ремонтниками цехов добычи в связи с неполной занятостью в течение рабочей смены.

Совмещение профессий слесаря-ремонтника и слесаря-сантехника (расширение зоны обслуживания) в связи с неполной занятостью в течение рабочей смены рассмотрено на примере цеха добычи 1 НГДУ 1 (таблица).

Таблица

Пример совмещения профессий слесаря-ремонтника и слесаря-сантехника (расширение зоны обслуживания) в цехе добыче 1 НГДУ 1

№ п/п	Наименование параметра (фактора)	Значение параметра (фактора)	Обоснование
1	2	3	4
1.	Технологическое оборудование	ДНС с УПСВ	Паспорт
2.	Площадь цеха добычи 1: здание административное ДНС здание административное Ц	390,00 м ² 1082,80 м ²	Данные реестра имущества
3.	Фактическая численность слесарей-ремонтников по ремонту технологического оборудования	4 чел.	Данные отдела ОТиЗП
4.	Коэффициент занятости слесарей-ремонтников основными функциями	0,91	Данные баланса рабочего времени (таблица 1)
5.	Скрытые (неиспользованные) резервы	0,36 чел.	4 чел. – (4 чел. * 0,91)

1	2	3	4
6.	Нормативная численность слесарей-сантехников в цехе добычи 1	$0,09 * (390,00 + 1082,80) / 1000 * 1,174 = 0,16 \text{ чел.}$	Методические указания по расчету численности рабочих по обслуживанию и текущему ремонту зданий для структурных подразделений ОАО «Сургут-нефтегаз». Сургут, 2007
7.	Коэффициент занятости слесарей-ремонтников с учетом совмещения профессии слесаря-сантехника (расширения зоны обслуживания)	0,95	$(4 \text{ чел.} * 0,91 + 0,16 \text{ чел.}) / 4 \text{ чел.}$
8.	Условное высвобождение слесаря-сантехника в цехе пароводотеплоснабжения по одному цеху добычи	0,16 чел.	
9.	Количество цехов добычи в НГДУ 1	9 шт.	
10.	Всего условное высвобождение слесарей-сантехников в цехе пароводотеплоснабжения по НГДУ 1	1,44 чел.	$0,16 \text{ чел} * 9 \text{ шт.}$

По результатам аудита организации труда в компании «Сургутнефтегаз» предложено организовать совмещение профессий слесаря-ремонтника и слесаря-сантехника (расширение зоны обслуживания) в связи с неполной занятостью в течение рабочей смены, высвободить численность слесарей-сантехников цехов (участков) пароводотеплоснабжения.

Таким образом, проведение аудита организации труда позволяет выявить имеющиеся резервы, разработать мероприятия по устранению потерь рабочего времени, оптимизировать численность персонала и является важным инструментом управления экономическими ресурсами организации.

Список литературы

1. Забродин А.Н. Оптимизация управления трудовым потенциалом как фактор эффективного управления экономическими ресурсами современной организации / Вестник научных конференций. 2016. №7-1(11). Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: по материалам международной научно-практической конференции 30 июля 2016 г. Часть 1. 124 с.
2. Zabrodin A.N., Nazina E.B. The organization audit is an important factor in the usage of internal reserves / Zabrodin A.N., Nazina E.B. // News of Science and Education. – 2015. – № 4 (28). – 0,5 p.s.

ДОСТУПНОСТЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ: РЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО

Злотникова Н.П.

студентка, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

Статья посвящена анализу сущности банковских услуг в современных условиях. Рассматривается проблема обеспеченности регионов России банковскими услугами. Предложены меры по устранению данной проблемы.

Ключевые слова: банк, банковская система, банковские услуги, региональное неравенство.

На данный момент в мире наблюдается изменение глобальной экономической конъюнктуры, что, в свою очередь, требует от банков внедрения трансформационных процессов. Стабильная и эффективная деятельность банковского сектора является одним из условий сохранения темпов роста экономики и повышения уровня жизни каждого отдельного региона России, т.к. банки не только способствуют эффективному использованию финансовых ресурсов, но и непосредственным образом участвуют в формировании ресурсной базы для реализации различных социальных, экономических, инфраструктурных проектов, а также обеспечивают экономику региона денежными средствами.

В настоящий момент банки функционируют в ситуации стремительных и необратимых изменений в технологиях, поведении клиентов и регулировании.

В результате облик банковского сектора уже сейчас претерпевает значительные изменения. Совокупное воздействие всех факторов, определяющих собой перемены в отрасли, усиливается благодаря тому, что они часто взаимодействуют между собой. Так, растущая конкуренция в банковском секторе способствует различным технологическим и структурным изменениям.

Технологические изменения, в свою очередь, создают новые возможности для обслуживания клиентов, которые уже способствуют дальнейшему инвестированию в развитие технологий. Аналогичным образом изменения в регулировании приводят к инновациям в сфере обслуживания клиентов, а также к структурным инновациям, которые меняют характер деятельности организаций, подлежащих регулированию [5].

В России многие годы отмечается дисбаланс обеспеченности населения банковскими услугами в пользу центральных регионов, в то время, как периферийные значительно отстают в развитии.

Банковская система России развивается по своему особому пути. Начав свое развитие в сложное для страны время, с минимальными капиталами, банки, все же, заняли подобающее им место в экономике. Нужно отметить, что проблема обеспеченности регионов России банковскими услугами возникла с момента зарождения банковской системы, уже тогда была присуща высокая централизация банковского бизнеса, т.к. основная часть банков-лидеров оказалась в Москве и Московской области. Однако, подобная централизация банковских услуг сформировалась вследствие влияния некоторых факторов.

Во-первых, экономический потенциал региона, т.е. его природно-ресурсный, геополитический, демографический, производственный потенциалы. Во-вторых, доходы населения региона. Население региона является потенциальными клиентами банка, соответственно, чем выше их уровень дохода, тем больше прибыли получит банк, и, следовательно, банк будет заинтересован в осуществлении своей деятельности на территории данного региона, а значит, количество предлагаемых банковских услуг будет только расти.

В-третьих, на обеспеченность регионов банковскими услугами влияют административные барьеры для создания и функционирования кредитных организаций, а также «прозрачность» ведения бизнеса в регионе [3].

Полагаем, банк заинтересован в расширении спектра предлагаемых им услуг в регионе, а также в открытии филиалов в том случае, когда регион является привлекательным с точки зрения ведения бизнеса, т.е. получения прибыли.

С институциональной точки зрения регионы России делят по степени развитости банковского сектора на 3 группы:

- крупные финансовые центры с широким перечнем банков, как по размеру, так и по содержанию выполняемых операций и емким межбанковским рынком;
- регионы с умеренной активностью банковской деятельности;
- регионы с базовым уровнем банковских услуг [2].

Анализ обеспеченности регионов России банковскими услугами производится с помощью совокупного индекса обеспеченности банковскими услугами. Он представляет собой комплексный показатель, характеризующий уровень развития банковских услуг в регионе по следующим направлениям: уровень концентрации банковских активов и кредитных вложений в реальный сектор экономики, институциональный аспект развития банковской инфраструктуры в регионе, степень обеспеченности спроса населения на банковские услуги. Включает в себя три составляющих: институциональную насыщенность банковскими услугами; финансовую насыщенность банковскими услугами; индекс развития сберегательного дела. Рассчитывается Банком России один раз в год [1].

Считаем, что проблему недообеспеченности банковскими услугами регионов России, можно решить с помощью:

- открытия в регионах филиалов и дополнительных офисов крупных российских и иностранных банков;
- открытия новых местных банков;
- внедрения новых банковских услуг в региональных банках.

Инновационный потенциал существующей банковской системы позволяет обеспечить наращивание и эффективное использование банковского потенциала для устойчивого инновационного развития российской экономики, создавая при этом в определенной степени иммунитет к проявлениям негативных последствий кризисных явлений как внутренних, так и глобальных.

В целях развития банковской инфраструктуры Банку России предстоит перейти на принципиально новую схему и систему расчетов, основу которой составляют банковские платежи в режиме реального времени, а также перестроить платежную систему в целях обеспечения реализации следующих потенциальных возможностей: – немедленное зачисление на счета клиентов поступивших средств, предоставление возможности немедленного их использования; – уменьшение системных рисков системы расчетов. Для снижения системных рисков, ликвидации возникающих очередей платежей предусматривается организация централизованного хранения очередей платежей в те-

чение дня и проведение мероприятий по обеспечению равномерности осуществления платежей в течение операционного дня [4, с. 27]; – ускорение оборачиваемости денежных средств и сокращение объемов средств клиентов в расчетах в Банке России; – обеспечение эффективной работы системы внутрибанковских расчетов; – централизованное управление операциями структурных подразделений Банка России.

Переход к перспективной системе возможен только при условии создания единой сети передачи и обработки учетно-операционной информации, единой системы управления телекоммуникационно-информационными ресурсами, обеспечивающей проведение комплекса учетно-операционных работ, мгновенный обмен информацией между учреждениями Банка России и терминалами, установленными у клиентов.

Список литературы

1. Аминова Ф.И. Совершенствование методики оценки обеспеченности региона банковскими услугами // Вестник СПбГЭУ. 2014. №8.
2. Добролежа Е.В. Региональные особенности развития банковского сектора России // Вестник РИНХ (<http://finis.rsue.ru/2002-4/Dobroleja.pdf>).
3. Ромашкин Т.В. Киберпреступность – угроза для бизнеса. В книге: Conduct of modern science – 2015. 2015. С. 278-284.
4. Усоскин В.М. Современные системы межбанковских расчетов / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2012. – № 9. – С. 24-30.
5. Устинова Н.Г. Институциональные инновации развития бизнес-структур в условиях информатизации // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. Выпуск 4. Том 16. 2016.

МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Иванова Е.А.

аспирант кафедры финансового менеджмента,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В работе раскрывается экономическая сущность финансового риска, приводится авторская методика группировки и систематизации рисков по видам и характеру. Предлагаются подходы к нейтрализации и минимизации рисков инвестиционных компаний с учетом использования различных финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовые риски, оценка и прогнозирование, финансовые инструменты, хеджирование, своп.

Практически любое управленческое решение несет в себе угрозу потерь, поэтому и в текущем, и стратегическом управлении компанией необходимо осуществлять качественное управление рисками (риск-менеджмент), компонентами которого являются: идентификация, профилактика, предупреждение.

Финансовые риски, как экономическая категория, это совокупность специфических видов риска, возникающих в связи с неопределенностью воз-

действия внешних и внутренних факторов осуществления хозяйственной деятельности организации [3]. В таблице сгруппированы виды рисков по природе возникновения, временным рамкам, экономическим последствиям в случае реализации риска, а также возможности оценки и прогнозирования.

Таблица

Виды предпринимательских рисков

Группировочный признак	Виды рисков
Сфера возникновения	Внешние, объективные (правовые, политические, социальные, инфляционные и т.п.)
	Внутренние, субъективные, зависящие от качества управления компанией (предмет деятельности, технология, персонал, снабжение, сбытовая, договорная, ценовая, инвестиционная, финансовая политика и т.п.)
Продолжительность	Длительные, сопутствующие географическому сегменту сбыта, отраслевой принадлежности организации и т.п.)
	Кратковременные, действующие ограниченный период (период использования банковского кредита, время транспортировки партии товара и т.п.)
Масштабы последствий при реализации риска	Допустимые, не превышающие ожидаемой прибыли
	Критические, не превышающие ожидаемого дохода (выручки)
	Катастрофические, угрожающие потерей имущества (активов), крайняя форма реализации – потеря бизнеса, например, в результате банкротства
Возможность прогнозирования	Прогнозируемые (возможен расчет степени вероятности, финансовых последствий и затрат на профилактику рисков)
	Непрогнозируемые, определить вероятность реализации которых с помощью методов математической статистики не представляется возможным
Регулярность	Систематические
	Эпизодические

Виды финансовых рисков в зависимости от экономического инструмента: кредитный риск, структурный риск, процентный риск, депозитный риск, инвестиционный риск, валютный риск, инфляционный риск, риск неплатежеспособности, риск снижения рентабельности, риск потери финансовой устойчивости и ликвидности, криминогенный риск, прочие виды рисков.

Оценка риска может основываться на субъективных суждениях, использовании экспертных оценок и приемов сравнительного анализа. Однако в финансово-инвестиционной деятельности большинства компаний, осуществляющих долгосрочные инвестиции, в предпроектных исследованиях преобладают процедуры количественного измерения проектного риска. Основными из них являются: анализ инвестиционной чувствительности, анализ уровня безубыточности, оценка вероятностных распределений, анализ имитационных моделей, процедуры субъективного рискованного регулирования, подход с использованием эквивалентов определенности, анализ дерева решений, стандартных отклонений и коэффициентов вариации [2].

Стоит отметить, что также важно оценивать уровень *общего риска*

(TR), величина которого определяется суммой двух его составляющих: систематического и диверсифицированного риска.

Под *диверсифицированным риском* (DR) подразумевается возможность частичной или полной потери инвестированного капитала, который может быть сведен к нулю за счёт комбинации различных инвестиционных проектов в хорошо диверсифицированный портфель капиталовложений. Теоретически можно полностью исключить негативное влияние на общую рентабельность портфеля инвестиций специфических для каждого отдельного проекта факторов риска. В ходе разработки рекомендаций по снижению DR хорошо зарекомендовавшими в практической деятельности считаются подходы с использованием ковариационного и корреляционного методов анализа, а также процедуры оценки показателей ожидаемой рентабельности и стандартного отклонения портфеля инвестиций [1].

Систематический риск (SR) не может быть уменьшен за счёт диверсификации портфеля инвестиций и основывается на воздействии макроэкономических факторов риска.

Механизмы нейтрализации рисков: избежание, самострахование, разделение, хеджирование, диверсификация.

Избежание – является наиболее радикальное направление, которое заключается в отказе от:

- осуществления финансовых операций с чрезмерно высоким уровнем риска;
- использования в больших объемах заемного капитала;
- высокой концентрации оборотных средств в низколиквидных формах;
- использования временно свободных денежных средств в краткосрочных ценных бумагах (имеет негативные последствия – обесценение денежных средств в условиях инфляции и упущенная выгода от временного размещения денег в ценные бумаги).

Лимитирование – является формой, при которой устанавливаются соответствующие внутренние финансовые нормативы в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности, например:

- предельный размер (удельный вес) заемных средств;
- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;
- максимальный размер товарного кредита, предоставляемого одному покупателю;
- максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента;
- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Использование формы *самострахования* предполагает внутреннее резервирование части финансовых ресурсов для нейтрализации рисков по финансовым операциям, не связанным с действиями контрагентов. С этой целью может осуществляться формирование:

- резервного капитала;
- целевых резервных фондов;
- резервов в системе бюджетов центров ответственности;
- страховых запасов материальных и финансовых ресурсов;
- реинвестирование (капитализация) прибыли.

Вариант *разделение* – это частичное распределение между партнерами, исходя их максимальных возможностей по нейтрализации негативных последствий реализации рисков, к числу которых можно отнести распределение риска между:

- участниками инвестиционного проекта;
- предприятием и поставщиками (затраты на страхование транспортировки, хранения и т.д.);
- участниками лизинговой операции;
- участниками факторинговых операций (между продавцом товара и факторинговой компанией).

Хеджирование – как вариант минимизации финансовых рисков рассматривается в широком и прикладном аспектах. В широком смысле хеджирование представляет собой процесс использования любых механизмов (внутренних и внешних) уменьшения риска финансовых потерь. В узком, прикладном смысле хеджирование – это внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на использовании различных финансовых инструментов (производных ценных бумаг – деривативов (опционов, свопов, форвардных и фьючерсных контрактов), подтверждающих право или обязательство его владельца купить или продать ценные бумаги, валюту, товары и т.п. на заранее определенных им условиях в будущем периоде).

Метод хеджирования эффективен, но требует определенных затрат на выплату комиссионных брокерам, премий по опционам и т.п. Рассмотрим некоторые виды хеджирования.

1) *Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов* по операциям на товарной или фондовой бирже путем проведения противоположных сделок с различными видами биржевых контрактов. Требуется совершения трех видов сделок:

- ✓ покупку (продажу) реального актива или ценных бумаг с поставкой в будущем (форвардная сделка) в начальной стадии нейтрализации финансового риска;
- ✓ продажу (покупку) фьючерсных контрактов на аналогичное количество активов или ценных бумаг (открытие позиции по фьючерсным контрактам) в начальной стадии нейтрализации финансового риска;
- ✓ ликвидацию позиции по фьючерсным контрактам в момент поставки реального актива или ценных бумаг путем совершения обратной (офсетной) сделки с ними в завершающей стадии нейтрализации финансового риска.

Смысл данного вида хеджирования заключается в следующем. Если предприятие несет потери из-за изменения цен к моменту поставки реального

актива, то оно выигрывает в тех же размерах, как покупатель фьючерсного контракта на такое же количество активов. Отсюда два вида операций: хеджирование покупкой и хеджирование продажей этих контрактов.

2) *Хеджирование с использованием опционов*. Представляет собой сделку с премией (опционом), уплачиваемой за право (но не обязательство) продать или купить в течение предусмотренного контрактом срока ценную бумагу, валюту, реальный актив в обусловленном количестве по заранее оговоренной цене. Цена, которую предприятие выплачивает за приобретение опциона, является уплачиваемой страховой премией. Разновидностями хеджирования с использованием опционов являются следующие:

- ✓ хеджирование на основе опциона на покупку (предоставляющего право покупки по оговоренной цене);
- ✓ хеджирование на основе опциона на продажу (предоставляющего право продажи по оговоренной цене);
- ✓ хеджирование на основе двойного опциона («стеллажа») (предоставляющего одновременно право покупки или продажи по оговоренной цене).

3) *Хеджирование с использованием «своп»*, в основе которого лежит обмен (покупка-продажа) финансовыми активами (валютой, ценными бумагами) или обязательствами с целью улучшения их структуры и снижения возможных потерь. Например:

- валютный «своп» – обмен будущих обязательств в одной валюте на соответствующие обязательства в другой валюте;
- фондовый «своп» – обязательство превратить один вид ценной бумаги в другой (облигации предприятия – в акции предприятия);
- процентный «своп» – обмен долговых финансовых обязательств предприятия с фиксированной процентной ставкой на обязательства с плавающей процентной ставкой и наоборот.

Диверсификация – является еще одним вариантом механизма нейтрализации финансовых рисков, основанный на разделении рисков, в основном не-систематических. Его разновидностями являются диверсификации:

- видов финансовой деятельности (ценные бумаги, реальные инвестиции, участие в уставном капитале других компаний и т.д.);
- валютного портфеля;
- депозитного портфеля;
- кредитного портфеля;
- портфеля ценных бумаг;
- программы реального инвестирования.

Независимо от разновидности финансового риска у компании всегда есть возможность оценить степень угрозы и вовремя применить подходящий инструмент минимизации риска с целью сбалансированности финансовой деятельности. В работе предложены методы страхования рисков для инвестиционных компаний, имеющих высокие финансовые колебания в рамках специфики своей деятельности.

Список литературы

1. Казакова Н.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности. Учебник. М.: ИНФРА-М: Финансы и статистика, 2013. С. 113.
2. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании. М.: ИНФРА-М: Финансы и статистика, 2009. С. 245.
3. Телипенко Е.В. Управление риском банкротства как одна из важнейших стратегических задач предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 39 (215). С. 88.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Казакова К.И.

студентка 4 курса кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье отражены основные моменты, которые необходимо учитывать при формулировке стратегии промышленного предприятия, а также сформулированы различия между планированием деятельности предприятий на потребительском и производственном рынках.

Ключевые слова: стратегия, стратегический план, промышленное предприятие, планирование, промышленный рынок, функциональная изоляция.

Для успешного развития и функционирования любого предприятия (промышленные не являются исключением) необходимо сформулировать стратегию развития. Она разрабатывается и реализуется в рыночных условиях, что наносит на содержание стратегического плана отпечаток неопределённости.

В общем виде стратегию можно определить, как направленный вектор развития компании на определённую стратегическую перспективу, представленный в виде поэтапной программы управленческих решений и конкретных действий, которые приведут предприятие к намеченной цели и обеспечат ему необходимые конкурентные преимущества. При отсутствии стратегии, у руководителя организации нет возможности принимать верные решения, ориентированные на достижение необходимого результата.

Освоение намеченной ниши на рынке происходит гораздо эффективнее, когда руководство предприятия имеет конкретный детализированный план действий. Без него поиск оптимального пути с учётом всех возможных ошибок и проблем, с которыми придётся столкнуться, может очень дорого обойтись для компании и возможно даже приведёт к краху. Поэтому важно ещё до начала осуществления какой-либо программы мероприятий, оценить все варианты, и спрогнозировать экономический и другие эффекты от реализации выбранной стратегии [1, с. 6].

Стратегия развития организации на промышленном рынке должна быть разделена на более мелкие пункты и детализирована в разрезе функциональных стратегий. Наиболее важными в этой отрасли являются стратегии маркетинга и производственных подразделений. Целью стратегии отдела маркетинга является завоевание доли рынка, её увеличение или сохранение, твёрдое положение на рынке. Для производства же важнейшей задачей является разработка и своевременный выпуск качественных востребованных изделий [2, с. 36]. Но, что не смотря на то, что процесс формулировки и обоснования стратегии осуществляется на каждом предприятии, промышленный рынок превращает этот процесс в достаточно специфичный. К примеру стратегия, составленная для потребительского рынка на рынке промышленности работать не будет. Это связано с тем, что промышленный рынок напрямую не взаимодействует с конечным потребителем и имеет много каналов и разных вариантов сбыта: государственный, образовательный, медицинский, коммерческий и другие варианты рынков, каждый из которых требует своего плана маркетинга, эффективности сотрудничества и т.д.

А так же, если стратегия потребительского рынка в основном ориентирована на маркетинг, рекламу, возможные варианты сбыта, систем скидок и т.д., то стратегический план в промышленности будет в основном учитывать взаимосвязь функциональных сфер производства, таких как проектирование изделия, разработка инновационных решений, послепродажное техническое обслуживание, своевременный выпуск определённой партии и прочее [2, с. 36].

В процессе планирования будущего и одновременной работы производства может возникнуть так называемая «функциональная изоляция». Она возникает при слабом взаимодействии маркетингового отдела и производственного цикла. Пока маркетинг изучает рынок, в производстве изделия уже доводятся до готовой продукции, тем самым не учитывая интересы потенциальных потребителей и товар выходит на рынок, не имея конкурентных преимуществ. Следовательно, очень важной задачей для руководителей является проследить эту связь и сделать всё возможное, чтобы она была эффективна.

Также при разработке нового продукта, технологии, планировании продаж между маркетингом, производством и отделом НИОКР могут возникать конфликты, если какие-то задачи, либо цели непонятны одному из отделов, что тоже обязательно нужно учесть при разработке стратегии [3, с. 361].

В заключении следует отметить, что для составления эффективной стратегии для предприятия промышленного производства необходимо проанализировать и оценить меж функциональную координацию всех отделов компании, в особенности: маркетинга, непосредственно процесса производства, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и финансовое положение организации. При планировании необходимо избежать функциональной изоляции между отделом маркетинга и производством, которая возникает в основном из-за конфликта интересов потребителей на рынке и научно-производственных возможностей предприятия.

Список литературы

1. Воловиков Б.П. Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: Монография / Б.П. Воловиков – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 226 с.
2. Жабина, С.Б. Специфика выбора стратегии развития промышленного предприятия / С.Б. Жабина, Т.Д. Егорова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. 2009. N 1. С. 36-40.
3. Терешкина Н.Е. Оценка эффективности механизмов реализации инновационной стратегии: концептуальный подход // Материалы II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства». Самара, 2014. С. 359-362.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В КНР: СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Казимиренко М.А.

студентка, Иркутский государственный университет,
Россия, г. Иркутск

В статье разбирается стратегия привлечения иностранного капитала и ограничения, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в КНР.

Ключевые слова: иностранный капитал, инвестиции, КНР.

Движение иностранных инвестиций на сегодняшний день – одна из главных тенденций развития мировой экономики. Иностранные инвестиции способствуют повышению конкурентоспособности государства, увеличению капитала, повышению уровня жизни населения, а также дают доступ к новым передовым технологиям, открывают выход на международный рынок, способствуют повышению уровня хозяйственной культуры [2]. Это объясняет то, что в настоящее время каждое государство ставит одной из своих приоритетных задач именно привлечение иноинвестиций.

Во второй половине XX века развитые государства, стараясь расширить границы своего влияния, искали новые доступные рынки сбыта. В основном ими стали азиатские страны, в частности, Китайская Народная Республика. На сегодняшний день КНР – входит в тройку главных реципиентов инвестиций в мире, по статистике 2015 года оно находится на 3-м месте по объему прямых иностранных инвестиций – 136 млрд долл. США.

В конце 70-х годов XX века в КНР начали проводить политику реформ и открытости, и привлечение иностранного капитала стало одной из важнейших задач китайского руководства. Многие важные отрасли экономики государства, например, транспорт, наука, образование, энергетика, на тот момент находились в упадке после Культурной революции 1966-1976 гг., требовалось срочно предпринять какие-то меры, но без посторонней помощи было крайне трудно изменить ситуацию. Необходимо было использовать иностранный капитал и передовые технологии [7]. В связи с этим, руководством Китая был составлен план по осуществлению модернизации экономики, и

было принято решение о переходе к внешнеориентированной стратегии развития.

Учитывая то, что Китай – это социалистическое государство, властям КНР нужно было провести всесторонние реформы для того, чтобы иностранный капитал в КНР не способствовал развитию капитализма, а стал одним из факторов, влияющих на осуществление запланированной модернизации. В первую очередь, следовало внести изменения в законодательную базу. После осознания важности законодательного регулирования всех сфер жизни, в том числе и социально-экономических отношений [4], китайские власти разработали ряд законов, положений и других нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность в стране и обеспечивающих защиту зарубежным инвесторам. На протяжении следующих лет все эти документы постоянно корректировали, изменяли, дополняли и т.д.

На сегодняшний день основными законодательными актами, регулирующими инвестиционную деятельность в КНР являются Закон КНР «О предприятиях иностранного капитала», Закон «О контрактных совместных предприятиях китайского и иностранного капитала», Закон КНР «О паевых совместных предприятиях китайского и иностранного капитала», постановление Верховного народного суда КНР «О некоторых вопросах рассмотрения дел о спорах, касающихся предприятий с иностранным капиталом», "Меры регулирования создания в КНР товариществ иностранными предприятиями или физическими лицами", Нормы и правила «О регистрации постоянных представительств иностранных предприятий», «Положения об упрощении правил осуществления прямых иностранных инвестиций», и многие другие.

Помимо развитой системы законодательства, инвесторов в Китае также привлекают такие факторы, как: 1) самая большая численность населения в мире, на данный момент в КНР проживают 1 380 749 799 человек; 2) дешёвая рабочая сила, китайский рабочий в час получает в 30 раз меньше, чем в США; 3) политическая стабильность, политическая ситуация в КНР благоприятствует притоку иностранного капитала благодаря преемственности власти и политического курса [1]; 4) ёмкий внутренний рынок; 5) развитая инфраструктура; 6) наличие свободных экономических зон, на сегодняшний день в Китае 5 специальных экономических зон; 90 зон технико-экономического развития государственного уровня; 114 зон новых и высоких технологий; 13 свободных таможенных зон; 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня; Шанхайская зона свободной торговли. Также, сейчас в Китае стараются привлекать зарубежных инвесторов на Западные регионы.

Все вышеперечисленные факторы и являются составляющими китайской стратегии привлечения иностранного капитала.

Периодически в Китае публикуют «Каталог-руководство отраслей для иностранных инвестиций» (Catalogue for Guidance of Foreign Investment in Industry -外商投资产业指导目录), последний, в редакции 2011 года, вступил в силу с 30 января 2012 года. В Каталоге представлены направления деятель-

ности для иностранных инвесторов, которые разделены на четыре группы: поощряемые, ограничиваемые, запрещенные и разрешенные.

В последнее время наблюдается тенденция к сокращению ограничиваемых отраслей и увеличению поощряемых.

Подводя итоги, нужно сказать, что иностранные инвестиции внесли огромный вклад в экономику КНР, способствовали увеличению экспорта [5], освоению современных технологий, развитию инфраструктуры, науки [8] и техники, образования [6] и других сфер.

Китайскому руководству удалось, учитывая географические, экономические и другие условия собственного государства, составить успешную стратегию развития, создать благоприятный инвестиционный климат, благодаря чему КНР достигло значительных успехов в развитии за столь короткий период.

Список литературы

1. Баринкова А.В., Кремнёв Е.В. Партийная система КНР в типологическом аспекте: однопартийность или неконкурентная многопартийность?//CredeExperto: транспорт, общество, образование, язык. 2015. № 3. С. 129-142.
2. Кобжицкая О.Г. Духовные основы хозяйственной культуры: дисс... канд. филос. наук. Иркутский государственный университет. Иркутск, 1999. 210 с.
3. Корешкова Ю.О., Смолова Д.М., Воронина О.Ю.К. вопросу об идеях легизма как ресурсе регулирования общественных отношений в современном Китае// Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 7. С. 153-155.
4. Кумялова О.В. Некоторые аспекты российско-китайских торговых отношений// Россия и Китай: История и перспективы сотрудничества материалы. VI межд. научно-практической конференции. Минобрнауки РФ; Институт Конфуция в БГПУ. 2016. С. 265-267.
5. Макеева С.Б., Адилханян Н.Л., Кошель А.М. К вопросу об академическом обмене как одной из перспектив российско-китайского сотрудничества в образовательной сфере// Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 1. № 7. С. 188-190.
6. Фальковская Т.Ю. "Инновационная пассивность": очевидные закономерности// Иркутск: традиции и проектирование будущего: мат.-лымежд. научно-практической конференции. Иркутск. 2011. С. 241-244.
7. Шишмарева Т.Е., Терехова Н.В., Кремнёва Т.А. Базовые аспекты модели структурной линии развития китайской письменности в трактовке Ю.В. Бунакова// Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 7. С. 121-123.

МЕСТО ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В СТРУКТУРЕ ОПОП НЕПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ СПО

Колодешникова Н.В.

преподаватель, канд. геогр. наук,
Анжеро-Судженский политехнический колледж,
Россия, г. Анжеро-Судженск

В статье рассматривается предпосылка определения места экономики в системе непрофильного среднего профессионального образования. Данной предпосылкой послужил переход страны на рыночную экономику. В статье отражены концептуальные основы экономического образования, заложенные еще в 2000 годах. На примере основной про-

фессиональной образовательной программы среднего профессионального образования Анжеро-Судженского политехнического колледжа определено место экономики и экономических дисциплин

Ключевые слова: экономика, экономические дисциплины, основная профессиональная образовательная программа, среднее профессиональное образование.

Еще в начале 2000-х годов с переориентацией страны на рыночную экономику начался процесс внедрения экономических дисциплин в общеобразовательной школе и на непрофильных специальностях профессионального образования. Актуальность подобных ориентиров подчеркивало, по словам Б.И. Мишина, и то, что «одной из главных причин провала экономической реформы в России является отсутствие экономически грамотных субъектов рынка» [2, с. 161].

Экономизация образовательной среды была основана на идеях, выраженных в «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» [1]. Согласно этой концепции целью экономического образования явился процесс формирования у каждого учащегося:

1) вытекающих из экономического знания ценностных ориентаций и установок, ведущих к консолидации общества на основе усвоения общечеловеческих ценностей и традиционных ценностей россиян;

2) компетенций, достаточных для ориентации своего поведения и защиты своих интересов при соприкосновении с различными видами экономической деятельности и экономических институтов (понимание своей роли как потребителя, вкладчика, соискателя рабочего места, налогоплательщика и т.д.);

3) собственных представлений и установок, позволяющих адекватно судить о событиях, действиях властей и экономических агентов, информации прессы и электронных СМИ.

В настоящее время место экономическим дисциплинам в учебных планах и ОПОП непрофильных специальностей среднего профессионального образования диктует ФГОС по специальности. Так ФГОС по непрофильным специальностям СПО определяет, в том числе виды профессиональной деятельности будущих выпускников, имеющие экономическое содержание, а также соответствующие профессиональные компетенции. Рассмотрим их наличие на примере специальностей среднего профессионального образования, подготовка по которым осуществляется в ГПОУ Анжеро-Судженский политехнический колледж.

ГПОУ Анжеро-Судженский политехнический колледж ведет подготовку специалистов по следующим специальностям среднего профессионального образования: 15.02.01 Монтаж и техническая эксплуатация промышленного оборудования, 18.02.09 Переработка нефти и газа, 19.02.01 Биохимическое производство, 20.02.01 Рациональное использование природохозяйственных комплексов, 33.02.01 Фармация. По каждой из этих специальностей выпускник готовится к виду деятельности, имеющему, в том числе и экономическое содержание, что подкрепляется формированием соответствующих профессиональных компетенций (см. табл. 1).

Таблица 1

**Вид профессиональной деятельности и профессиональные компетенции,
имеющие экономическое содержание [3-7]**

Специальность	Один из видов профессиональной деятельности	Формируемые профессиональные компетенции
15.02.01 Монтаж и техническая эксплуатация промышленного оборудования	Участие в организации производственной деятельности структурного подразделения	1. Участвовать в планировании работы структурного подразделения, 2. Участвовать в руководстве работой структурного подразделения, 3. Участвовать в анализе процесса и результатов работы подразделения, оценке экономической эффективности производственной деятельности
18.02.09 Переработка нефти и газа	Организация работы коллектива подразделения	1. Организовывать работу коллектива и поддерживать профессиональные отношения со смежными подразделениями
19.02.01 Биохимическое производство	Планирование и организация работы персонала подразделения	1. Организовывать работу коллектива подразделения, обеспечивать связи со смежными подразделениями, 2. Осуществлять руководство персоналом подразделения в соответствии с действующими нормативными правовыми актами, 3. Контролировать расход сырья и материалов.
20.02.01 Рациональное использование природоохозяйственных комплексов	Обеспечение экологической информацией различных отраслей экономики	1. Проводить оценку экономического ущерба и рисков для природной среды, экономической эффективности природоохранных мероприятий, платы за пользование природными ресурсами
33.02.01 Фармация	Организация деятельности структурных подразделений аптеки и руководство аптечной организацией	1. Анализировать спрос на товары аптечного ассортимента, 2. Организовывать работу структурных подразделений аптеки и осуществлять руководство аптечной организацией, 3. Оформлять заявки поставщикам на товары аптечного ассортимента, 4. Участвовать в формировании ценовой политики, 5. Участвовать в организации оптовой торговли, 6. Оформлять первичную учетно-отчетную документацию

Формированию перечисленных компетенций способствует освоение учащимися учебных и общепрофессиональных дисциплин (УД и ОП), междисциплинарных комплексов (МДК), преподавание которых ведется педагогами-экономистами (см. табл. 2).

Учебные и общепрофессиональные дисциплины (УД и ОП), междисциплинарные комплексы (МДК), направленные на формирование профессиональные компетенции, имеющих экономическое содержание [3-7]

<i>Специальность</i>	<i>Перечень дисциплин</i>
15.02.01 Монтаж и техническая эксплуатация промышленного оборудования	ОП Основы экономики отрасли, МДК Организация работы структурного подразделения
18.02.09 Переработка нефти и газа	ОП Основы экономики, МДК Основы управления персоналом
19.02.01 Биохимическое производство	ОП Основы экономики МДК Основы управления персоналом производственных подразделений
20.02.01 Рациональное использование природохозяйственных комплексов	МДК Экономика природопользования
33.02.01 Фармация	УД Экономика организации МДК Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений

Список литературы

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. Одобрена распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2001 года, № 1756-р.
2. Настольная книга учителя экономики / сост. Б.И. Мишин. Москва: Издательство АСТ, 2003. 494 с.
3. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 15.02.01 Монтаж и техническая эксплуатация промышленного оборудования. Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2014 года, № 344.
4. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 18.02.09 Переработка нефти и газа. Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 23 апреля 2014 года, № 401.
5. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 19.02.01 Биохимическое производство. Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 22 апреля 2014 года, № 371.
6. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 20.02.01 Рациональное использование природохозяйственных комплексов. Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2014 года, № 351.
7. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация. Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 12 мая 2014 года, № 501.

РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Литвина Д.Б.

доцент кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве,
канд. экон. наук, доцент, Академия строительства и архитектуры,
Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Федосенко А.А.

ассистент кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве,
канд. экон. наук, Академия строительства и архитектуры,
Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье логистический менеджмент рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития логистических цепей в сфере капитального строительства. Логистизация объектов капитального строительства к условиям рыночной экономики требуют создания корпуса управленцев нового типа. Менеджер строительного производства, помимо необходимых инженерно-технических знаний, должен обладать достаточно глубокими знаниями в менеджменте, логистике, экономике и других дисциплинах, ставших актуальными с развитием рынка.

Ключевые слова: менеджмент, логистизация, объекты капитального строительства, логистические цепи.

Современные объекты капитального строительства в нашей стране имеют определенные предпосылки для развития логистических идей. Эти предпосылки можно разделить на две большие группы: научно-теоретические и технологические.

Научно-теоретические предпосылки связаны с вузовской подготовкой специалистов в области системного анализа, кибернетики, исследования операций, теории управления запасами, стратегического менеджмента, теории массового обслуживания, материально-техническое обеспечение, методы учета логистических затрат и других наук, составляющих теоретическую базу современной логистики.

Технологические предпосылки связаны с тем, что в сфере обращения имеют место объекты в виде оставшихся от централизованной системы снабжения и сбыта строительных предприятий и организаций строительной отрасли. Особая роль в этом процессе принадлежит ресурсному обеспечению. Специалисты в этой сфере первыми почувствовали необходимость внедрения современных логистических технологий в капитальное строительство.

Логистические цепи объектов капитального строительства объединяют проектирование, строительство и эксплуатацию. Это сложный, взаимосвязанный процесс, в котором менеджеры должны быть высококвалифицированными специалистами и иметь соответствующую подготовку в этой области.

Строительство инженерных сооружений для строительных объектов постоянно совершенствуется, применяются новые строительные технологии при доставке, сборке и монтаже элементов. Одной из важных задач является безопасная эксплуатация объектов капитального строительства.

Высокий уровень специализации работников строительной отрасли, способных обеспечить связь отдельных производственных подразделений и единство производственного процесса в целом возможно только с применением полной логистизации строительного производства на всех стадия строительного процесса.

Логистический менеджмент объединяет работников различных специальностей, проектировщиков, маркетологов, инженеров, экономистов, сметчиков, управляющих подразделениями. В логистизации объектов капитального строительства смещение акцентов с организации трудовых ресурсов на организацию потоков материальных ресурсов и сопутствующих им финансовых и информационных потоков можно объяснить тем, что материальные ресурсы, выступая как предметы труда, под воздействием трудовых ресурсов отражают изменение стоимости товаров и услуг по всей логистической цепочке. Логистизация и адаптация объектов капитального строительства к условиям рыночной экономики требуют создания корпуса управленцев нового типа. Квалификация действующих руководителей ряда строительных организаций не соответствует требованиям времени. Такое положение объясняется в определенной степени недостатками в методике обучения по дисциплинам: маркетинг, организация, планирование и управление строительным производством. Высказано мнение, что менеджер строительного производства, помимо необходимых инженерно-технических знаний, должен обладать достаточно глубокими знаниями в менеджменте, логистике, экономике и других дисциплинах, ставших актуальными с развитием рынка. Риск и неопределенность ситуации современного рынка требуют от менеджеров самостоятельности в принятии решений, ответственности за них, поиску оптимальных экономических, научно-технических, организационных решений в области инноваций и нововведений.

Новая экономическая теория с развитием логистического менеджмента способствует экономии всех ресурсов. Кроме того, она направлена на физическое и духовное здоровье человека и общества в целом при сохранении природной среды и поддержании социального диспаритета на определенном уровне. Экологическая направленность новой экономической теории возвращает исследователей к производственному процессу и требует рассмотрения его не традиционно, то есть не как результат сочетания предметов тру-

да и рабочей силы, а как бизнес-процесс, представленный системой взаимосвязанных потоков материи, энергии и информации, взаимодействующих друг с другом.

Современная ступень развития логистики определяется такими понятиями как компетенции (развития тех направлений деятельности, по которым строительное предприятие является наиболее конкурентоспособным), виртуальность и взаимодействие (участие в различных сетевых структурах, цепях поставок, виртуальных предприятиях, широкое использование Интернет-технологий).

Для логистизации строительства необходимо обозначить основные экономические потоки, исследовать их, и обеспечить рациональное взаимодействие. Использование концепции логистики является одним из основных направлений деятельности строительства по ресурсосбережению и снижению издержек на объекты капитального строительства.

Логистическая концепция начинает широко применяться к организации и управлению материальными ресурсами в целях интеграции участников строительного процесса. Главная задача логистизации строительства заключается в организации в рамках единого потокового процесса перемещения потоков материальных ресурсов и информационных потоков между всеми участниками строительного производства. Территориальная рассредоточенность строительных объектов, разные объемы потоков материальных ресурсов, в различные периоды строительства, изменяющийся характер взаимодействия процессов доставки материалов и изделий на строительные объекты со строительными процессами, обуславливают потребность в рациональной организации строительства, совершенствования строительных технологий, эффективное использование имеющихся ресурсов, развития логистических цепей на объектах капитального строительства.

Внедрение логистического менеджмента в сферу капитального строительства требует глубокого осмысления его свойств и функций, потому что для строительства особенно актуальна проблема ресурсного обеспечения, которую возможно решить путем разработки научно-практических рекомендаций использования в первую очередь основных ресурсов: финансовых, материальных, трудовых и технических.

Список литературы

1. Литвина Д.Б., Тамбовцев С.Н., Шумейко М.В. Логистические издержки. Ростов-на-Дону. Ростовский государственный строительный университет, 2000.
2. Теренина И.В. Инновационная логистика в строительном комплексе России. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.

АУДИТ КАЧЕСТВА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Макаров В.В.

кафедра экономики и управления в связи, д.э.н., профессор,
СПбГУТ, Россия, г. Санкт-Петербург

Синица С.А.

доцент кафедры экономики и управления в связи, к.э.н., СПбГУТ,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье аудит качества телекоммуникационных услуг рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития рынка услуг. Аудит качества телекоммуникационных услуг позволяет осуществить анализ качества действующих услуг, способствует улучшению качества обслуживания клиентов и повышению качества продаж.

Ключевые слова: тайный покупатель, аудит, качество обслуживание клиентов.

В настоящее время многие компании используют услугу тайного покупателя (mystery shopper), как инструмент, который позволяет увидеть, что происходит в торговых точках, когда рядом нет руководителей. Действительно, ни руководство компании, ни управляющий состав не могут каждую минуту контролировать работу обслуживающего персонала. Даже если руководитель наблюдает за своими сотрудниками, он не может увидеть объективной картины, так как в его отсутствие ситуация обстоит иначе.

Аудит по заранее сформированным критериям с выставлением интегральной оценки можно считать наиболее эффективной системой контроля [1]. При выборе метода аудита целесообразно использовать метод “тайный покупатель”, так как он обеспечивает наиболее объективную оценку (оценка независимыми экспертами), позволяет оценить работу продавца торговой точки (ТТ) в его повседневном режиме (продавец не знает, когда и кто будет проводить аудит ТТ) [2].

Опыт показывает, что возможны следующие нарушения со стороны персонала, когда рядом нет руководителей:

- длительные разговоры по мобильному телефону;
- беседы на рабочем месте с коллегами на личные темы;
- употребление пищи на рабочем месте;
- игры на компьютере;
- не приветливое обращение с клиентами;
- игнорирование клиентов в торговом зале;
- и многое другое, после чего клиент никогда повторно не вернется в данную компанию.

Чтобы избежать подобных ситуаций была введена такая профессия, как тайный покупатель (mystery shopper). Смысл работы тайного покупателя заключается в том, чтобы специальный сотрудник (тайный покупатель) под видом обычного клиента, совершил покупку или воспользовался услугами контролируемой компании. Для данной работы подбирается исполнитель, тайный клиент, который идеально подходит для произведения оценки в дан-

ной сфере услуг, который сможет адекватно оценить качество предлагаемого обслуживания.

Услуги тайного покупателя особенно востребованы в Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточено огромное количество компаний и велика конкуренция в сфере предоставления услуг. Предоставление услуги тайного покупателя должно проводиться исключительно исходя из специфики работы компании. Необходимо проводить подготовку и тренинги тайного покупателя и моделировать различные ситуации, чтобы максимально раскрыть и проверить качество подготовки и профессиональные навыки сотрудников.

Тайный покупатель – метод контроля за фактическим уровнем обслуживания клиентов компании с помощью агентов, замаскированных под обычных клиентов (покупателей). Наиболее часто этот метод используется компаниями розничной торговли и общественного питания. По оценке Международной ассоциации провайдеров услуг «тайный покупатель» в мире компании ежегодно тратят на подобные исследования около 1,2 млрд. долларов США (примерно 10 млн. долларов из них приходится на Россию).

Ценность проведения исследования методом тайный покупатель заключается в том, что полученные в ходе исследования результаты компания привязывает к фактическому уровню заработной платы сотрудников либо к уровню бонусов и вознаграждений. Другими словами, вы можете выплачивать заработную плату/бонусы не только в зависимости от плана продаж, но еще и в зависимости от того, как сотрудник выполняет требования руководства компании к работе: уровень обслуживания, правильное поведение при общении с клиентом компании, нацеленность сотрудника на продажу, активность во время работы, объем знаний сотрудника о предлагаемых товарах, уровень соблюдения фирменных стандартов компании и т.д.

Использование метода тайный покупатель позволяет:

Во-первых, – повысить качество обслуживания клиентов, устранить пассивность и незаинтересованность Ваших сотрудников при работе с клиентом.

Во-вторых, – мотивировать Ваших сотрудников к активной работе (сотрудники, зная, что их могут проверить замаскированные под клиентов, тайные покупатели, начинают работать более качественно и активно, начинают соблюдать установленные в компании правила поведения с клиентом).

В-третьих, – выявить сотрудников не заинтересованных в работе в Вашей компании – сотрудники, периодически нарушающие правила взаимоотношения с клиентом и пойманные на этом, часто сами покидают компанию, а сотрудники, лояльные к Вашей компании, остаются и поднимают уровень обслуживания и собственный уровень ответственности перед руководством.

В-четвертых, – стандартизировать бизнес процессы сотрудников (ввести стандарты обслуживания клиентов/стандарты продаж), расширить/ограничить уровень ответственности сотрудника. Обычно, приступая к работе, сотрудник получает только должностные инструкции, где указан перечень того, что он обязан делать, что он может делать и чего он не должен делать. В лучшем случае, его консультируют либо дают методические указания по работе и разово, либо с редкой периодичностью проводят тест на знание его обязанностей. Тестирование происходит в известный сотруднику

временной период, в известном сотрудником месте и известным ему человеком (обычно это менеджер по персоналу, чья заинтересованность в данном процессе также может быть недостаточной, так как он наемный человек с множеством других функций). Использование метода «тайный покупатель» позволяет оценить с помощью независимых экспертов, насколько сотрудник соответствует уровню занимаемой должности, проверить компетенцию сотрудника, то есть насколько грамотно он выполняет свою работу. Введение и проверка соблюдения стандартов обслуживания/стандартов продаж позволяет эффективнее управлять компанией [3].

Желательно использовать только тайных покупателей, которые являются реальными либо потенциальными клиентами Вашей компании и подходят по возрасту, полу, уровню знаний, внешнему виду и т.п. Необходим квалифицированный собственный штат с высшим профильным образованием и умением управлять проектами различных направлений и сложности.

Метод «mystery shopping» позволяет точно оценить работу персонала магазинов, салонов продаж и других предприятий с точки зрения потребителя и получить ценную информацию для повышения качества обслуживания. Визит тайного покупателя в точки продаж товаров или услуг – традиционный и очень эффективный способ проверки ваших продавцов. Однако это не единственный вариант. Можно использовать следующие способы:

- проверка качества работы сотрудников по телефону – оцените способности ваших работников к убеждению покупателей на расстоянии;
- проверка Call-центров – поднимите качество обслуживания ваших клиентов на более высокий уровень;
- покупка товаров/проверка через Интернет – отличный способ оценить приспособленность сотрудников к работе в глобальной сети;
- конкурентная разведка – предоставление ценной информации о работе обслуживающего персонала конкурентов.

То есть операция «тайный покупатель» может выполняться как с контрольной покупкой, так и без нее. Это значительно увеличивает область применения и результативность исследования. Обычно для проверок используют следующие инструменты:

- анкета тайного покупателя;
- видео-, фотосъемка;
- запись разговора обслуживающего персонала с покупателем на диктофон;
- оценочный лист.

Как отмечалось выше, тайный покупатель (также таинственный или мнимый покупатель) – метод исследования, который применяется как в рамках маркетингового исследования, направленного на оценку потребительского опыта, полученного клиентом в процессе приобретения товара или услуги, так и с целью решения организационных задач, например, измерения уровня соблюдения стандартов обслуживания клиентов сотрудниками в организации и др.

Для сбора информации используются специально подготовленные люди (тайные покупатели), осуществляющие проверки от лица потенциаль-

ных/реальных клиентов и детально докладывающие о результатах проверок. Цели исследования влияют на уровень требований к тайным покупателям. Также важно отметить, что аудит проводимый проектной командой действительно является независимым, так как внешняя торговая сеть (ВТС) является дилерской сетью и находится в коммерческих отношениях с базовым оператором мобильной связи, следовательно, в интересах аудиторов предоставить наиболее объективную оценку с целью выявления качества работы дилера.

При использовании метода возможны два варианта:

- приглашение компании-аутсорсера,
- использование собственных специалистов.

Применение метода тайный покупатель с использованием аутсорсинга конкретным оператором связи имеет ряд недостатков:

- Необходимость наличия дополнительного бюджета на данную инициативу (проект по повышению качества продаж может быть разработан сотрудниками на местах и не носить общекорпоративного характера, поэтому финансирование не выделяется).

- Приоритет при проверке целесообразно отдать знаниям сотрудников-профессионалов в данной области. Но для того, чтобы оценить знания – надо самому прекрасно владеть материалом. Времени и средств на обучение сотрудников компаний-аутсорсеров, как правило, нет. При этом нельзя быть уверенным, что сотрудники компаний, предоставляющих услуги по проведению аудита методом «тайный покупатель», смогли бы быстро и, главное, в полном объеме освоить материал о продуктах, о правильных планаграммах в салонах связи, смогли бы успешно интегрироваться в проектную команду (участие тайных покупателей в данном проекте не должно ограничиваться лишь проведением непосредственно аудита – это также работа с обратной связью и т.д.). Также телекоммуникационная сфера имеет довольно непростую специфику, которую может понять далеко не каждый человек.

Перед тем как приступить к применению данного метода, необходимо, прежде всего, разобраться в специфике его применения. Можно выделить ряд ошибок, с которыми можно столкнуться при применении данного метода [1].

Прежде всего, в компании должны существовать стандарты, разработанные для обслуживания клиентов. В противном случае, компания пытается проводить мониторинг и осуществлять контроль за работой персонала с покупателями, не имея утверждённых стандартов для их обслуживания, с которыми были бы ознакомлены продавцы.

Для решения этой проблемы необходимо сформировать корпоративные правила обслуживания клиентов, которые затем приобретают статус стандартов предприятия, необходимых к исполнению, а также проводить специальные тренинги персонала, направленные на соблюдение корпоративных правил обслуживания клиентов.

При проведении аудита обязательным условием является наличие обратной связи: вся полученная информация от использования метода «тайный покупатель» в дальнейшем должна использоваться для улучшения качества обслуживания потребителей. Необходимо выстроить взаимоотношения таким образом, чтобы доступ к результатам аудита имел и директор торговой

точки, и все рядовые сотрудники, работающие с покупателями, а не только руководители компании. Руководитель должен понимать: нельзя добиться улучшения качества продаж и обслуживания без обратной связи.

При этом персонал должен быть морально и материально заинтересован в улучшении качества обслуживания, то есть результаты контроля должны служить оценочным параметром для оплаты труда сотрудников торговых точек.

Негативный характер применения оценок, полученных при использовании метода «тайный покупатель», является характерной ошибкой российских региональных компаний и отрицательно сказывается на дальнейшей работе предприятия. Руководство компании должно воспринимать полученные в результате аудита данные как инструмент для выработки рекомендаций по повышению качества работы, а не как повод для наказаний и репрессий. По результатам обследования следует направить усилия на ликвидацию проблем в обслуживании, вскрытых при проведении аудита, и составить конкретные программы обучения для повышения качества работы сотрудников.

Перед началом реализации программы необходимо ввести персонал в курс дела, объяснив суть метода «тайный покупатель» и цели его использования на конкретном предприятии. То есть необходимо наладить чёткий механизм взаимодействия руководства и сотрудников и объяснить, где и как будет использована полученная информация и какое отражение это получит на дальнейшем профессиональном росте каждого конкретного сотрудника.

Как показал опыт ряда компаний, территориальные специалисты отдела по работе с торговой сетью сначала крайне негативно отнеслись к проекту, так как они полагали, что данный аудит направлен, прежде всего, на проверку их работы с дилерами, а также что результаты этой проверки могут послужить поводом для применения к ним штрафных санкций. Но благодаря проведенным совещаниям между руководством проекта и всеми его участниками было достигнуто общее понимание главной цели проекта, а именно – повышение качества продаж.

Использование в компании метода «тайный покупатель» должно носить характер итерационного процесса, обеспечивающего регулярность и постоянный контроль за работой салонов продаж. При этом можно изменять порядок проверки торговых точек или уменьшать объём выборки, но нельзя нарушать непрерывность процесса аудита. Необходимо, чтобы сотрудники привыкли к работе в режиме постоянного доброжелательного настроя по отношению к клиентам и помнили о мотивации за качественное обслуживание и о возможном снижении премий при его нарушении.

Метод «тайный покупатель» не должен являться единственным инструментом в процессе повышения качества продаж, он лишь помогает выявить основные проблемы и несоответствия, но для их устранения должен быть проведен целый ряд мероприятий: программа обучения персонала, и стандарты обслуживания, и программа мотивации персонала, и формирование корпоративной культуры. И конечно создание системы менеджмента качества на предприятии [4]. Только комплексное применение этих методов может привести к ощутимым положительным результатам.

Список литературы

1. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи. Макаров В.В., Горбатько А.В. Санкт-Петербург, 2014. – 288 с.
2. Информационные технологии в практике управления качеством. Мальцева У.В., Макаров В.В. Инновации. 2011. № 12. С. 116-119.
3. Проектно-ориентированное управление инновационными изменениями в организациях. В. В. Макаров, Д. В. Долгов ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов". СПб., 2004.
4. Методологические подходы к созданию интегрированной СМК в инфокоммуникациях. Макаров В.В. Век качества. 2011. № 6. С. 30-32.

ОСОБЕННОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Милохина И.В.

Муниципальное бюджетное лечебно-профилактическое учреждение
«Городская клиническая больница № 1», Россия, г. Новокузнецк

В статье рассматриваются понятие «кадровый потенциал предприятия», его основные количественные и качественные характеристики, а также обосновывается необходимость оценки кадрового потенциала предприятия. Автор анализирует наиболее популярные методы количественной оценки кадрового потенциала и предлагает собственный вариант расчета, основанный на разнице между сотрудниками со стажем работы на предприятии более года и вновь принятыми.

Ключевые слова: кадровый потенциал, количественная оценка кадрового потенциала, человеческий капитал, человеческие ресурсы, гудвил.

В современных условиях человеческий фактор является главной ценностью общества и важным условием развития и экономического роста государства в целом и отдельного предприятия. Конкурентные преимущества достигаются не за счет природных ресурсов, а за счет информации, источником которой является человек. На смену теории, рассматривающей персонал в качестве издержек или как пассивный фактор, влияние которого необходимо минимизировать, пришла концепция, изучающая персонал как важнейший ресурс и фактор производства [10; 16]. Для достижения высокой конкурентоспособности предприятия и реализации стратегических задач в экономике необходимо повышение производительности труда, которое обеспечивается не за счёт развития техники и технологии, а за счет развития и улучшения качественного состава персонала, т.е. формирования активного и конкурентоспособного кадрового потенциала. Поэтому накопление и оценка кадрового потенциала являются одной из приоритетных задач предприятия.

Проблема оценки состояния кадрового потенциала организации осознается в связи с решением практических задач кадрового планирования, мониторинга, политики, управления трудовыми ресурсами и повышения эффективности их использования [8]. Оценка кадрового потенциала необходи-

ма при проведении комплексной оценки стоимости предприятия при приватизации, реорганизации, продаже, сдаче в аренду, страховании имущества, уплате долгов, разрешении споров и др. Оценка стоимости предприятия не всегда объективна ввиду не включения в активы предприятия или недооценки кадрового потенциала, что занижает рыночную стоимость предприятия. Одной из причин, по которой кадровый потенциал не всегда объективно оценивается и учитывается в стоимости предприятия, является отсутствие четкой научной единой системы оценки человеческих ресурсов.

Чтобы определить оптимальную методику оценки кадрового потенциала, необходимо рассмотреть подробнее содержание объекта оценки, а именно понятие «кадровый потенциал». Смысл термина этимологически базируется на латинском слове “*potentia*”, что означает «скрытые возможности, мощь, сила» [3]. В большинстве случаев в понятие «кадровый потенциал» вкладывается собирательная характеристика трудовых ресурсов. Так, например, по мнению Р. П. Колосовой и Г. Г. Меликьяна [2, с. 116], кадровый потенциал состоит из природных способностей каждого человека и может быть развит в процессе трудовой деятельности, включающей обучение, мотивацию, приобретение опыта и др. Е. А. Глухова и Е. Л. Потемкин дают следующее определение кадрового потенциала – составляющая трудового потенциала, выражаемая в степени профессиональной и квалификационной пригодности людей к выполнению высокоинтеллектуальной работы [1]. Другая интерпретация понятия «кадровый потенциал» предлагается А. А. Удовиковой и А. Ф. Виноходовой [12, с. 10]. Кадровый потенциал, по их мнению, – это совокупность качественных и количественных характеристик предприятия, включающая: состав и структуру кадров; физические и психологические возможности работников; интеллектуальные и креативные способности; профессиональные знания и квалификационные навыки; коммуникативность и способность к сотрудничеству; отношение к труду и иные характеристики, направленные на достижение миссии предприятия. Подобное определение дано в работе Д. О. Неверкевича [5, с. 4]. Он определяет кадровый потенциал как знания, умения, способности, реализуемые в процессе трудовой деятельности работниками, формирующими кадровый состав предприятия.

Структура кадрового потенциала представляет собой совокупность количественных и качественных показателей. К количественным характеристикам относятся: списочную и явочную численность работников предприятия на определенную дату; среднесписочную численность работников предприятия за период; темпы роста численности работников предприятия за период; средний разряд рабочих предприятия; удельный вес служащих с высшим или средним специальным образованием; средний стаж работы по специальности работников и др. К качественным относятся: уровень образования, условия труда, мотивация персонала, удовлетворенность работой и др. Качественные характеристики персонала предприятия оценить сложно [4; 7]. Оценка качественных показателей кадрового потенциала предприятия – анализ социологических и психологических факторов и их влияния на удовлетворенность персонала трудом.

Количественная оценка кадрового потенциала – процесс сложный и неоднозначный. Об этом говорили многие исследователи, в том числе Як Фитц-енц, который утверждал, что люди, в отличие от инертных факторов (деньги, оборудование, сырье, технологии, энергия и др.), – единственный потенциал, имеющий возможность производить стоимость [14, с. 14].

Одним из наиболее распространенных и доступных способов оценить размер кадрового потенциала предприятия, представленных в современной литературе, является метод рыночной капитализации – определение разницы между величиной рыночной стоимости предприятия и его балансовой стоимостью, взятой из финансовых отчетов. Но данный способ не является совершенным, при такой оценке определяется величина всех неосязаемых активов предприятия, не отражаемых в балансе (структурный капитал, клиентский капитал, человеческий капитал), а не только кадрового потенциала.

По мнению ряда авторов [9, с. 150-151], наиболее простым является метод инвестиционных оценок, который основан на учете всех инвестиционных вложений по элементам и категориям для формирования и развития кадрового потенциала. О том, что доход от инвестиций в кадры сопоставим с доходом от инвестиций в материальные средства, говорил еще Адам Смит в работе “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations” [17, р. 307-317]. Инвестиции в кадры целесообразны только в том случае, если они принесут отдачу, окупятся [2, с. 116]. Як Фитц-енц предполагает, что окупаемость инвестиций в кадровый потенциал определяется как количество дохода, полученного на каждую денежную единицу, инвестированную в человека (зарплаты, льготы и др.) [14, с. 58-59]. К инвестициям в кадровый потенциал относятся основные вложения в персонал (зарплата и прочие выплаты), затраты на обучение персонала, научные разработки, здравоохранение и иные дополнительные затраты на персонал (затраты на привлечение персонала, оплата транспортных расходов, жилищно-коммунальных услуг, одежды, питания).

Существует также концепция оценки кадрового потенциала предприятия на основе величины гудвила (деловой репутации). Так, например, Т. А. Никитина в своей работе говорит о том, что цена гудвила отражает ценность кадрового потенциала предприятия [6]. Гудвил – нематериальное благо, которое представляет собой оценку деятельности лица (как физического, так и юридического) с точки зрения его деловых качеств. Гудвил определяется как разница между рыночной и балансовой стоимостью предприятия, и потому метод гудвила аналогичен методу рыночной капитализации. Разница состоит в том, что стоимость кадрового потенциала определяется как сумма оценочных стоимостей работников. Оценочная стоимость работника рассчитывается на основе предполагаемой или выплачиваемой заработной платы и расчетной величины – коэффициента гудвила кадрового потенциала работника.

Параметры, которые определяют гудвил кадрового потенциала – профессиональный уровень работника, психологический климат в коллективе, время для адаптации на новом рабочем месте и др., – не всегда отражают ре-

альную стоимость работника. Гудвил кадрового потенциала – сумма индексов, учитывающих прибыль предприятия, общие затраты на персонал и профессиональный уровень сотрудников. При расчете кадрового потенциала данным способом необходимо учитывать объем инвестиций в персонал [11, с. 255]. Формула для определения кадрового потенциала будет выглядеть следующим образом:

$$\text{КП} = \text{ЗП} \times \text{Гкп} + \text{Икп}, \quad (1)$$

где КП – оценочная стоимость кадрового потенциала, руб.;
ЗП – выплачиваемая работнику заработная плата, руб.;
Гкп – гудвил кадрового потенциала;
Икп – инвестиции в персонал, руб.

В данной формуле наибольший интерес и сложность представляет гудвил кадрового потенциала, поскольку остальные элементы формулы являются известными величинами на предприятии. Чтобы рассчитать гудвил кадрового потенциала, предлагается следующая формула [11, с. 256-261]:

$$\text{Гкп} = \text{Ипр} + \text{Ист} + \text{Кпп}, \quad (2)$$

где Гкп – гудвил кадрового потенциала;
Ипр – индекс прибыли кадрового потенциала;
Ист – индекс стоимости кадрового потенциала;
Кпп – коэффициент профессиональной перспективности работника.

Индекс прибыли кадрового потенциала отражает изменение за год соотношения прибыли предприятия и номинального фонда рабочего времени работника. Индекс стоимости кадрового потенциала отражает изменение за год соотношения общих расходов предприятия на персонал и номинального фонда рабочего времени работника. Коэффициент профессиональной перспективности учитывает образование, стаж, возраст и эффективность деятельности работника. Способ его расчета определяется индивидуально на каждом предприятии, поскольку существуют специфические особенности отрасли, территории, учета стажа, возраста и образования. Так, в отдельных областях РФ (например, во Владимирской области) вводится коэффициент уровня образования, а в некоторых отраслях (в оборонной промышленности, строительстве, торговле) есть коэффициент специфики отрасли.

Интересным методом оценки кадрового потенциала является способ, основанный на подсчете коэффициента Д. Тобина. Коэффициент Д. Тобина предполагает отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замены (замещения) [15, с. 268-269]. Если коэффициент меньше 1 и объект оценки стоит дешевле, чем его замещение, то объект оценки следует считать инвестиционно непривлекательным. Если коэффициент больше 1, то оцениваемый объект инвестиционно привлекателен. Этот способ предполагает оценку уровня кадрового потенциала (высокий / достаточный / недостаточный), но конкретная стоимостная оценка кадрового потенциала – разница между рыночной стоимостью объекта и стоимостью замещения объекта.

Взяв за основу метод оценки кадрового потенциала путем вычисления гудвила и метод, основанный на подсчете коэффициента Тобина, можно предложить формулу для оценки кадрового потенциала предприятия, осно-

ванную на разнице между работниками с большим стажем работы и вновь принятыми работниками.

В работе Э. Флэмхольца [13, с. 104-124], есть идея, что стоимость кадрового потенциала основана на уровне сохранности человеческого капитала, ведь проблема удержания персонала на предприятии связана с проблемой сохранения и развития его потенциала. Уход ценных людей снижает человеческий капитал предприятия, вместе с работниками уходят и сделанные в них инвестиции (расходы на их поиск, привлечение, обучение и т.д.)

Формула для определения эффективности управления кадровым потенциалом будет иметь вид:

$$\text{Экп} = \text{КПс} / \text{КПз}, \quad (3)$$

где Экп – эффективность управления кадровым потенциалом;

КПс – существующий кадровый потенциал;

КПз – кадровый потенциал замещения.

Существующий кадровый потенциал складывается из выплачиваемой работникам заработной платы, качественных показателей персонала (образование, стаж, включение в кадровый резерв) и инвестиций в персонал. Причем данные элементы рассчитываются по отношению к работникам, стаж которых на предприятии – более года. Кадровый потенциал замещения складывается из аналогичных показателей, но рассчитанных для сотрудников, стаж которых – менее года. Если $\text{Экп} < 1$ и существующий кадровый потенциал стоит дешевле, чем кадровый потенциал замещения, эффективность управления кадровым потенциалом предприятия – низкая. Если $\text{Кт} > 1$, то предприятие эффективно реализует работу по наращиванию кадрового потенциала.

«Врагом» кадрового потенциала является потеря персонала, вызванная причинами текучести кадров. Вложения в персонал с целью совершенствования кадрового потенциала реализуются постепенно и дают результаты не сразу. Поэтому важными факторами успешности развития трудового потенциала являются стабильность трудовых ресурсов и низкая текучесть кадров. Увольнение работников приводит к потерям средств, связанных с затратами на поиск и привлечение, подготовку, адаптацию, мотивацию персонала. Поэтому важно проводить оценку эффективности управления кадровым потенциалом.

Помимо рассмотренных выше методов оценки кадрового потенциала, существуют другие методы, менее популярные ввиду сложности, необъективности, трудоемкости. Например, модель индивидуальной стоимости работника предполагает, что кадровый потенциал определяется как ожидаемый объем продукции или услуг, который работник произведет или реализует. Недостаток метода – в его прогнозном характере, поскольку ожидаемый объем производства или услуг – величина вероятностная и многофакторная.

Основная проблема оценки кадрового потенциала состоит в переходе от абстрактных нематериальных индикаторов этого показателя к конкретным финансовым оценкам. Необходимость оценки кадрового потенциала обусловлена важностью его развития, ведь оценка – одна из взаимосвязанных

функций в процессе формирования и наращивания кадрового потенциала. Чтобы усовершенствовать что-либо, необходимо оценить объект развития.

Люди составляют главное богатство организации, становясь ключевым измерителем экономического успеха предприятия. Парадокс человеческого фактора состоит в том, что в настоящее время он признан главным ресурсом и фактором роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия, но при этом его сложно оценить количественно. Обеспечение высокого качества трудовых ресурсов и постоянного улучшения характеристик этого показателя зависит от эффективной, логичной и регулярной работы службы управления персоналом в части развития кадрового потенциала, что возможно при условии постоянной и качественной оценки стоимости кадрового потенциала предприятия для разработки мероприятий, положительно влияющих на персонал, а значит, на эффективность деятельности предприятия.

Список литературы

1. Глухова Е. А., Потемкин Е. Л. Аналитическая система комплексной оценки кадрового потенциала научной медицинской организации // Социальные аспекты здоровья населения. 2012. № 4. С. 26.
2. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения: учебно-методическое пособие: практикум / под ред. Р. П. Колосовой, Г. Г. Меликьяна. М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2008. 458 с.
3. Кадровый потенциал [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Кадровый_потенциал (дата обращения: 20.03.2016).
4. Кучеренко В. З., Татарников М. А., Шевырев В. С. Методологические основы изучения социально-психологического состояния работников здравоохранения // Проблемы управления здравоохранением. 2007. № 2. С. 22-30.
5. Неверкевич Д. О. Влияние современного состояния занятости на формирование кадрового потенциала организаций: автореф. дисс. ... к.э.н. М., 2008. 23 с.
6. Оценка бизнеса: учебник для вузов / под ред. Есипова В.Е., Маховиковой Г.А., Тереховой В.В.. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
7. Решетников А. В., Ефименко С. А., Астафьев Л.М. Методика проведения медико-социологических исследований. М.: ГЭОТАР-МЕД, 2003. 96 с.
8. Розин В. М. Наука: происхождение, развитие, типология, новая концептуализация. М.: Издательство Московского психолого-социального института МОДЭК, 2008. 600 с.
9. Скоблякова И. В., Смирнов В. Т., Сошников И. В., Романчин В. И. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография. М.: Машиностроение-1, 2005. 520 с.
10. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]: утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике. URL: <http://pandia.ru/text/78/588/45047.php> (дата обращения: 04.04.2016).
11. Тугускина Г. Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка: дисс. ... д.э.н. М., 2011. 339 с.
12. Удовикова А. А., Виноходова А. Ф. Управление кадровым потенциалом предприятия: монография. Старый Оскол: ООО «ТНТ», 2007. 272 с.
13. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. 423 с.
14. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / пер. с англ. М.: Вершина, 2006. 320 с.
15. Чеботарев Н. Ф. Оценка конкурентоспособности: человеческий капитал // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 4. С. 262-272.

16. Чиждова Л. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии // Человек и труд. 2006. № 1. С. 48-53.
17. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. L., 1999. 1117 p.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЁННОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Мохова А.В.

магистрант, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия, г. Уфа

Интеграционные процессы реализуют переход от свободных рыночных отношений к нерыночным, формируя интегрированные корпоративные структуры. Холдинг – вертикально интегрированное объединение юридических лиц, основанное на экономической субординации, может быть определен как форма интеграции компаний, представляющая собой совокупность двух или более самостоятельных юридических лиц, связанных между собой специальными управленческими (холдинговыми) отношениями и объединивших свои ресурсы для достижения стратегически значимых и взаимовыгодных целей.

Проанализирован пример интеграционной стратегии, результатом реализации которой стало формирование Объединённой металлургической компании «ОМК».

Ключевые слова: интеграция, диверсификация, структура, стратегия, развитие.

Металлургия в настоящее время является базовой отраслью промышленности с высоким уровнем развития и по степени влияния на российскую экономику занимает второе место после нефтегазовой промышленности. Одним из лидеров металлургической промышленности России является Объединённая Металлургическая Компания (ОМК), основанная в 1992 году. В рейтинге крупнейших частных компаний России по данным журнала Forbes ОМК разместилась на 48 месте.

ОМК – один из крупных российских холдингов, производящий продукцию для ведущих энергетических, транспортных и промышленных компаний. География рынка сбыта ОМК включает 30 стран мира.

На современном этапе становления в состав ОМК входят 7 крупных предприятий металлургической отрасли, объединённых в два производственных комплекса – трубный и металлургический.

Трубный комплекс ОМК включает в себя Выксунский металлургический завод (Нижегородская область), Альметьевский трубный завод (Республика Татарстан), завод Трубодеталь (Челябинская область) и Благовещенский арматурный завод (Республика Башкортостан). На предприятиях трубного комплекса производятся трубы для различного применения, железнодорожные колеса, рессоры, трубопроводная арматура. Трубы, изготовленные на предприятиях ЗАО «ОМК», используются при сооружении крупных российских и международных газопроводов. (Nord Stream, БТС, Северо-Европейский газопровод, Сахалин-Хабаровск-Владивосток, Восточная Сибирь-Тихий океан и другие. Продукцию ОМК потребляют такие ведущие

российские и зарубежные компании, как «Газпром», «Российские железные дороги», «ЛУКОЙЛ», «АК Транснефть», «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «ТНК-ВР», ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, General Electric, Samsung.

Металлургический комплекс ОМК включает в себя Чусовской металлургический завод (Пермский край) и ОМК-Сталь (Литейно-прокатный комплекс г. Выкса).

Состав и структура ОМК сложились в результате реализации долгосрочной стратегии развития. Основные направления ОМК-стратегии:

- повышение операционной эффективности: развитие производственной системы, расшивка узких мест, изъятие имеющихся резервов по сокращению производственных и непроизводственных издержек;
- сохранение положения и доходов в традиционных сегментах, в том числе за счет увеличения доли нестандартных продуктов и продуктов с добавленной стоимостью;
- расширение продуктовой линейки, выход в новые продуктовые сегменты, увеличение присутствия в сегменте OCTG;
- создание новой бизнес-модели: интеграция продуктов и предприятий, развитие и использование синергий;
- управление критичными рисками.

Одним из способов реализации стратегий развития в настоящее время выступают интеграционные структурные преобразования [1, с. 118]. Реализация ОМК-стратегии осуществлялась, в том числе, путем поэтапного приобретения профильных активов (рис. 1) [2].

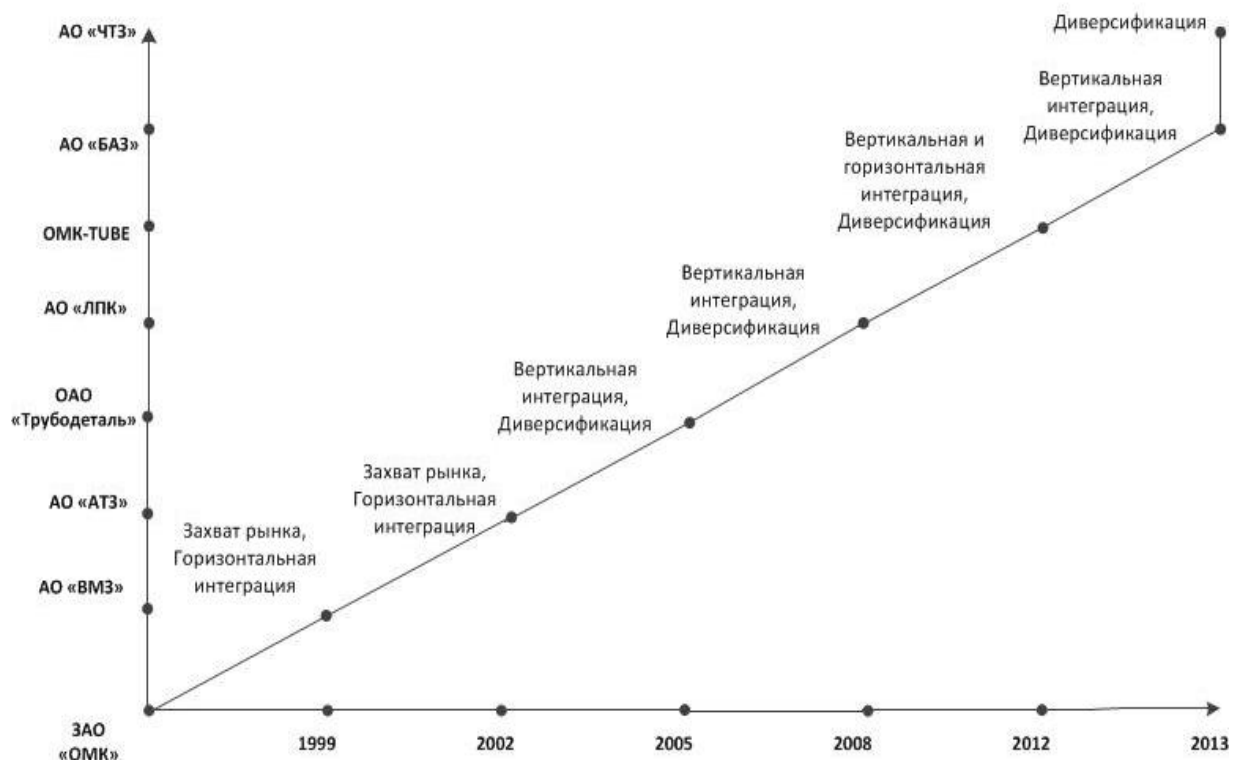


Рис. 1. Этапы вхождения предприятий в холдинг

Изначально ОМК особо не прибегала к четкой выраженной стратегии приобретения предприятий. Скорее на первоначальном этапе у холдинга была цель захватить рынок путем горизонтальной интеграции: собрать предприятия по виду выпускаемой продукции, доминирующие в России, находящиеся на одинаковых ступенях производства, в одной отрасли и специализирующихся на производстве однотипной или сходной продукции. В 1999 году в состав ОМК вошел Выксунский металлургический завод (ВМЗ) – крупнейший в России производитель труб, который был на грани остановки. После чего ВМЗ вновь выбился в лидеры на российском рынке труб и железнодорожных колес. В 2002 году в состав ОМК вошел Альметьевский трубный завод – крупнейшее российское производственное предприятие, специализирующееся на выпуске стальных электросварных труб, один из основных поставщиков продукции для предприятий ТЭК в Среднем Поволжье.

В 2005 году к ОМК присоединился Челябинский завод ОАО «Трубодеталь» – одно из крупнейших в России и странах СНГ предприятие по производству соединительных деталей для трубопроводов из низколегированной стали диаметром 57-1420 мм. Слияние ОМК и «Трубодетали» было обусловлено необходимостью предлагать потребителям комплексные решения по строительству магистральных сетей.

Начиная с 2002 года произошли значительные изменения в содержании интеграционных процессов, характеризующиеся смещением целевых установок в область стратегических интересов, связанных с контролем над смежными технологическими этапами. Основной задачей компании становится достижение вертикальной интеграции процесса производства труб и обеспечение независимости данного процесса от сторонних поставщиков. Общая технология получения труб предполагает три основных взаимосвязанных производственных этапа: выплавка стали, прокатка, формовка труб.

В 2008 году был запущен уникальный в своём роде завод для производства рулонной стали – Литейно-прокатный комплекс (ЛПК). Это позволило обеспечить высококачественным горячекатаным рулонным прокатом трубоэлектросварочные цеха Выксунского металлургического и Альметьевского трубного заводов для производства труб малого и среднего диаметра, соответствующих международным стандартам (рис. 2). На ЛПК также освоен выпуск высококачественного проката для нужд автомобильной промышленности, судостроения, железнодорожных вагонов, подвижного состава, используемого ОАО «РЖД».

Для того чтобы замкнуть производство труб большого диаметра, на Выксунском металлургическом заводе был построен цех по производству толстого листа для трубной продукции прокатный Стан 5000 (рис. 3).



Рис. 2. Схема вертикальной интеграции производства труб малого и среднего диаметра

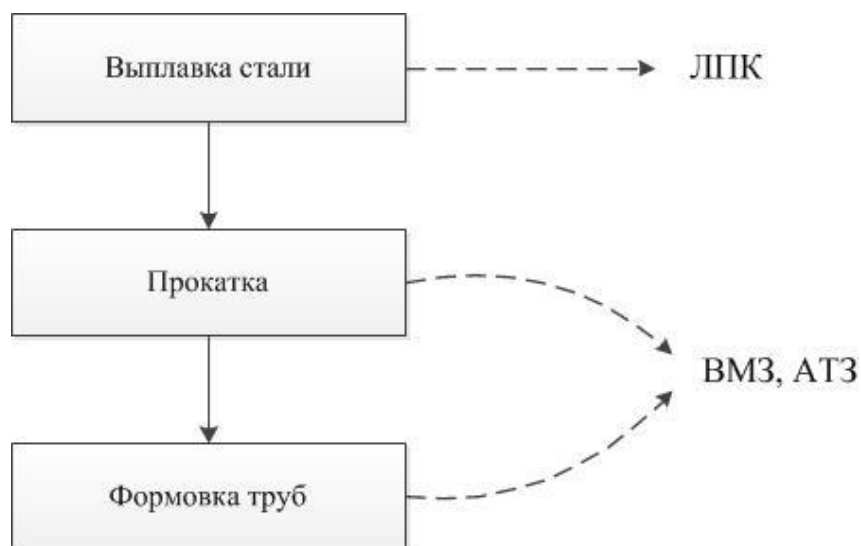


Рис. 3. Схема вертикальной интеграции труб большого диаметра

В 2012 году введен в эксплуатацию единственный собственный завод за рубежом ОМК-TUBE. Завод построен компанией для расширения рынка сбыта. К реализуемым в США российским трубам Выксунского металлургического завода прибавились и трубы ОМК местного, американского, производства.

В феврале 2013 года Объединенная металлургическая компания приобрела Благовещенский арматурный завод (БАЗ), расположенный в Республике Башкортостан. Это одно из крупнейших в России предприятий по выпуску трубопроводной арматуры, используемой в нефтегазодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности для транспортировки нефти и газа. Теперь благодаря покупке БАЗ, ОМК способно предлагать продукцию своим потребителям в комплексе (рис. 4).

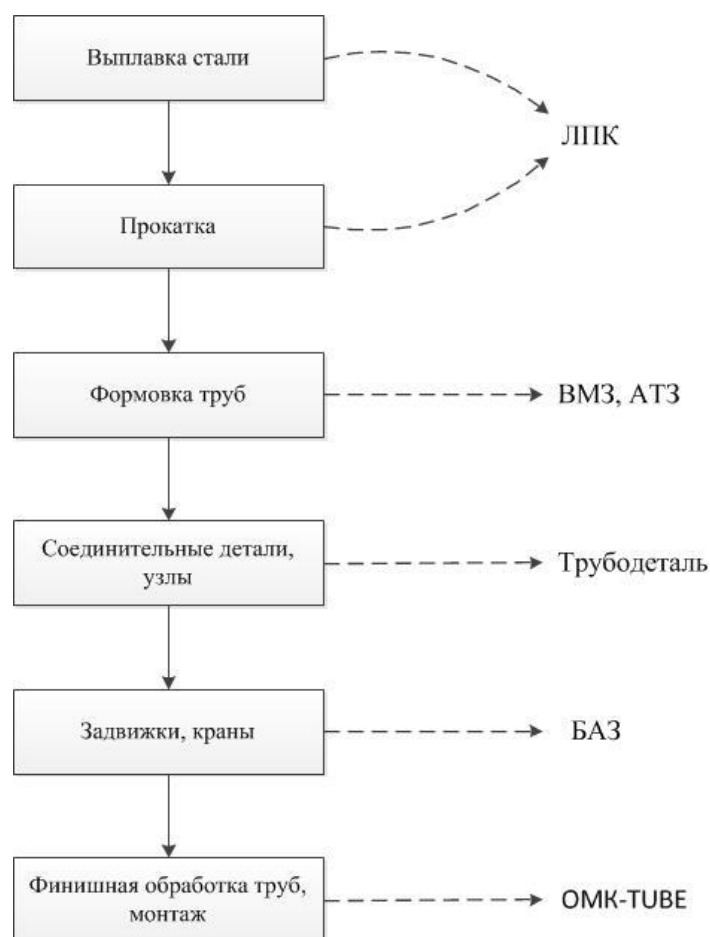


Рис. 4. Схема вертикальной интеграции производства труб

Параллельно с интеграционными процессами проводились активные работы в области расширения продуктовой линейки. Компания устойчива, когда имеет широкий номенклатурный ряд. В апреле 2005 года на Выксунском металлургическом заводе была введена в строй линия по производству одношовных прямошовных труб. В ноябре 2005 года ОМК начала выпуск труб большого диаметра для строительства сухопутного участка "Nord Stream" в рамках контракта с ОАО «Газпром». В апреле 2007 года Выксунский металлургический завод стал первым и единственным в России и СНГ квалифицированным производителем труб по стандарту DNV-OS-F101 для подводных трубопроводных систем. В декабре 2013 года в состав Группы ОМК вновь вошел Чусовской металлургический завод. На территории предприятия компания ведет строительство интегрированного трубно-сталеплавильного комплекса по производству стали, обсадных и насосно-компрессорных труб, колесной заготовки, проката. А пока завод занимается выпуском автомобильных рессор.

Сейчас трубы в объеме реализации ОМК занимают чуть больше 50%. Остальное – это другая продукция: сортовой прокат, чугун, феррованадий, рессоры, спецпрофили, железнодорожные колеса. В настоящее время ОМК занимает лидирующую позицию по ряду направлений (рис. 5).

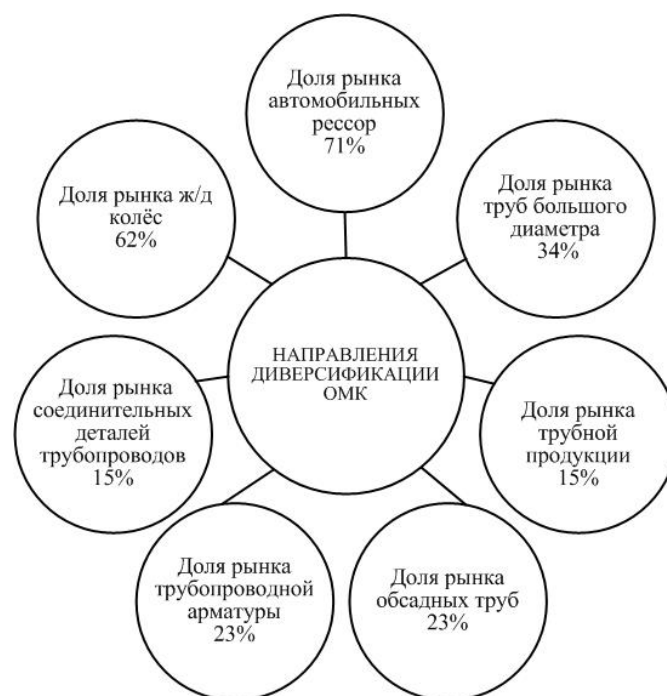


Рис. 5. Направления диверсификации ОМК

Таким образом, в результате реализации долгосрочной интеграционной стратегии ОМК трансформировалась в независимое высокоинтегрированное производство нефтегазопроводной продукции с широкой продуктовой линейкой и сбалансированной диверсификацией производства.

Список литературы

1. Ситникова Л.В. Управление развитием интегрированных производственных систем через структурные преобразования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 5 (64). С. 118-124.
2. <http://www.omk.ru/>

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Несен А.В.

аспирант, Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева, Украина, г. Харьков

Рассмотрены подходы к определению эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий в условиях конкурентной среды. Определена специфика оценки эффективности различных составляющих деятельности предприятий. Сформированы основные особенности каждого методического подхода оценки эффективности в соответствии со стратегией развития и оценки расходов и доходов в процессе хозяйственной деятельности. Выделены внутренние и внешние составляющие оценки эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий. Оценен специфику различных методов определения эффективности предприятий аграрной отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство, производство, эффект, эффективность, прибыль, расходы, доходы, окупаемость.

Постановка проблемы. В условиях общенационального кризиса экономики, которая наблюдается в Украине, для предприятий аграрного сектора вопрос эффективности деятельности становится одним из преобладающих факторов в организации производства. Актуальность исследования обусловлена разноплановостью развития отрасли и вызовами рыночной системы, при которой эффективность становится неоднозначной категорией, особенно с учетом специфики аграрного сектора. Взаимодействие национального аграрного производства с мировой экономикой требует более сложного подхода в оценке эффективности этой отрасли с учетом внутренних и внешних факторов деятельности предприятий. Особенности сельского хозяйства как отрасли, функционирование которой опирается на природные процессы, приводит к неоднозначности оценки эффекта от его деятельности. Учитывая стратегическое значение отрасли в формировании национальной продовольственной безопасности, требования по реализации принципов качества жизни, ее эффективность является не только экономическим, но и социальным и политическим фактором, требуя разноплановости оценки получаемых результатов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий значительное внимание уделяли много украинских ученых, самыми известными из которых можно назвать: В. Г. Андрийчук [1], С. П. Азизова [7], А. А. Бугуцкого [2], М. И. Кисиль [4], В. Я. Мессель-Веселяка [5], П. Т. Саблука [8], А. Н. Шпичака [9] и других. Основное внимание в оценке эффективности ними сосредоточено на изучении хозяйственной деятельности предприятия. Одновременно с этим, рыночные вызовы требуют постоянного дополнительного расширения, уточнения, и систематизации категорий эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий с учетом их специфики развития и современных реалий.

Формулировка целей статьи. Целью статьи является исследование специфики различных методических подходов по определению эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях рыночного хозяйствования.

Изложение основного материала исследований. Эффективность является основной концептуальной условиями функционирования предприятий в условиях рыночной экономики. В теоретических исследованиях отечественных и иностранных ученых вопрос оценки и обеспечения эффективности занимает центральное место при изучении особенностей деятельности любого объекта хозяйственной деятельности. Учеными в описании понятий эффекта и эффективности установлено их четкое разграничение, первый понимают как результат мероприятия, а второй – как соотношение результата и затрат, на достижение данного результата.

Экономическая энциклопедия трактует эффект (от лат. – исполнение, действие) означает результат, который возникает в результате действия определенных факторов [3, с. 286]. Большинство ученых доказывает, что оценка эффекта может осуществляться в материальном, социальном, или де-

нежном выражении, именно результат в денежном выражении чаще всего оценивается как экономический эффект [7].

Для сельского хозяйства особым фактором эффективного функционирования на принципах рыночной экономики является значительная связь внешних эффектов (экстерналий) и внутренних показателей соотношения в предприятии расходов и доходов (интернал). Согласно внешних и внутренних особенностей функционирования сельскохозяйственных предприятий все его эффекты, по методам оценки, могут условно быть разделены на следующие группы:

1. Внутренние эффекты предприятия, влияющие на его деятельности (интерналии);

2. Внешние эффекты (экстерналии), которые могут быть изменены, предприятием во внутренние через формирование цены на производимую продукцию;

3. Внешние эффекты (экстерналии), в преобразовании которых во внутренние старается, но в состоянии осуществить такое преобразование только с помощью внешних инструментов (налоговых льгот, дотаций и др.) Государства или субъекта территории (муниципалитета);

4. Внешние эффекты (поступления или расходы (экстерналии)), в отношении которых их преобразования во внутренние не интересно предприятию, но важное для государства или субъекта территориальной администрации (негативные экологические и социальные последствия) [4,7,9].

В отличие от эффекта, эффективность, как экономическая категория, таким выдающимся отечественным ученым как В. Г. Андрийчук трактуется как экономическая категория, отражающая соотношение между полученными результатами и затраченными на их достижение ресурсами [1]. Такая трактовка в той или иной степени поддерживается большинством ученых. Так, А.А. Бугуцкий рассматривает эффективность производства как отношение полученных результатов к затратам труда и средств производства в материальном производстве; доказывая, что эффективность производства является комплексной, обобщающей экономической категорией, качественная характеристика которой отражает прежде всего результативность использования живого и овеществленного труда [2]. В исследованиях М. И. Кисиль, эффективность описывается как сопоставление экономического результата с затратами на достижение этого результата [4].

Методика показателей эффективности опирается на: отображение соотношения затрат ресурсов, используемых на предприятии и его доходов; обеспечивать выявление резервов повышения эффективности производства и стимулировать их использование; обеспечивать установление критериев результативности показателей и определять правила интерпретации их значений.

Специфика сельского хозяйства требует особого подхода к оценке его эффективности. Для сельскохозяйственного производства оценка эффективности ориентирована на такие же критерии и показатели, используемые и в других отраслях экономики. Однако, стоит отметить, в силу специфики дея-

тельности отрасли, эффективность сельскохозяйственного производства имеет и ряд особенностей в оценке. Главными специфическими факторами оценки эффективности для аграрного производства можно выделить следующие:

- в составе производственных ресурсов специфическим и главным средством производства для сельского хозяйства выступает земля, которая одновременно является и средством производства и территориально-пространственным объектом;
- использование в процессе производства биологических активов ограничивает производство продукции природными процессами воспроизводства;
- сезонность производства приводит к различию в рабочем периоде с периодом производства [7, с. 84].

При определении экономической эффективности сельского хозяйства критерии оценки разделяются на общие показатели результативности хозяйственного объекта и показатели, которые определяют отдельные стороны эффективности. Критерии и показатели находятся во взаимосвязи и зависимости. Разграничение между ними с позиций методологии основана на том, что критерий отражает самую внутреннюю суть процессов, а показатель отражает конкретную форму данного критерия.

В формировании методики определения эффективности деятельности агроформирований, большинство ученых выделяют, учитывая специфику сельскохозяйственного производства, следующие виды его эффективности: технологическую, экономическую, экологическую и социальную.

Технологическая эффективность – рассчитывается как результат взаимодействия факторов производства, характеризующий достигнутую производительность живых организмов, которые используются в сельском хозяйстве как средства производства.

Экономическая эффективность – определяется через соотношение между ресурсами и результатами производства, при котором получают стоимостные показатели эффективности производства.

Экологическая эффективность – оценивается путем соотношения между общеэкономическим эффектом предприятия и стоимостью природоохранных мероприятий, потерь от повреждения природной среды, стоимостью природных ресурсов в использовании хозяйствующего субъекта.

Социальная эффективность – определяется через отражение улучшения социальных условий жизни людей (улучшение условий труда и быта, улучшение внешней среды, повышение уровня занятости и безопасности жизни людей, сокращение продолжительности рабочей недели без уменьшения заработной платы, ликвидация тяжелого физического труда и т.д.) [1, 6, 8, 10].

Стоит отметить, что каждая группа показателей экономической эффективности выражает лишь отдельные специфические черты различных направлений результативности хозяйственной деятельности предприятия. Для обобщения эффективности функционирования агроформирований в целом, оценивая одновременное воздействие всех факторов производства, в

расчеты вводятся интегральные показатели эффективности, как сопоставление всех ресурсов, используемых в производстве, и полученного результата от деятельности предприятия. Рост количества продукта в отношении затраченных ресурсов, означает увеличение эффективности, а спад объемов произведенного продукта по отношению к осуществленным расходам указывает на снижение эффективности [5].

Выводы. Основное требование к показателям оценки эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия – наиболее полное и объективное отображение состояния производства. С учетом специфики отрасли, для всего сельского хозяйства, отдельных его отраслей и видов продукции, невозможно назвать универсального показателя эффективности, поскольку производство является многофакторным и связано не только с организационно-экономическими условиями деятельности, но и с природными, социальными, политическими и т.д. Только использование целой системы взаимосвязанных показателей обеспечит наиболее полное измерение эффективности деятельности предприятий в сельском хозяйстве Украины. Оценка эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий предусматривает в методике использование комплекса взаимосвязанных показателей, которые рассматривают результаты функционирования предприятий с разных позиций и определяют перспективы их дальнейшего развития.

Список литературы

1. Андрейчук В.Г. Экономика аграрных предприятий: учеб. / В.Г. Андрейчук. – 2-е изд., доп., перераб. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Бугуцкий А.А. Анализ экономической эффективности сельскохозяйственного производства / О.А. Бугуцкий. – К.: Урожай, 1976. – 264 с.
3. Экономическая энциклопедия: в 3 т. / ред. кол.: С.В. Мочерный (отп. ред.) и др. – М.: Академия, 2000. – Т. 1. – 598 с.;
4. Кисиль М.И. Критерий и показатели экономической эффективности малого и среднего бизнеса на селе / М.И. Кисиль // Экономика АПК. – 2001. – № 8. – С. 59-6.
5. Месель-Веселяк В.Я. Организационно-экономические условия развития аграрного производства в Украине // Экономика АПК. – 2010, № 9 – С. 5-9.
6. Мойса М.Я. Организационно-экономические факторы повышения эффективности аграрных предприятий / М.Я. Мойса, Е.В. Голубков // Экономика АПК №1. – 2010. – С. 86-93.
7. Организация производства и аграрного бизнеса в сельскохозяйственных предприятиях: учеб. / С.П. Азизов, П.К. Кенийский, В.М. Скупый / под ред. проф., С.П. Азизова. – К.: ИАЭ, 2001. – 834с.
8. Саблук П.Т. Экономические отношения и доходность агропромышленного производства [Текст] + [Электрон. ресурс] / П.Т. Саблук // Экономика АПК. – 2008. – N 11. – С.147-153.
9. Шпичак О.М. Теоретико-методологические аспекты ценообразования на сельскохозяйственную продукцию [Текст] / А.Н. Шпичак // Экономика АПК: Международный научно-производственный журнал. – 2012. – N 8. – С. 3-10.
10. Щерблякина И.А. Управление затратами сельскохозяйственного предприятия / И.А. Щерблякина, З.В. Щерблякина, Т.Р. Джемалядинова // Управление развитием. – 2013. – N 15. – С. 60-62.

PR-МЕНЕДЖЕР В ПОСТСОВЕТСКОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Новаторов В.Е.

профессор кафедры медиакоммуникационных технологий, д-р пед. наук,
профессор, Государственный институт кино и телевидения,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются общие черты и отличительные особенности профессиональной деятельности специалиста по связям с общественностью в условиях развивающейся рыночной экономики в России. Западная модель ориентирует специалиста PR на так называемые «контактные» аудитории, главным образом финансовые и деловые круги. Российская модель базируется на социальном партнерстве и взаимодействии организаций с более широкими слоями и группами населения.

Ключевые слова: общественность, контактные аудитории, паблик рилейшнз, связи с общественностью, социальное партнерство, специалист PR, маркетинг и самомаркетинг личности.

Вопросы налаживания, укрепления и развития связей с общественностью занимают одно из центральных мест в теории менеджмента, они затрагиваются в маркетинге, психологии управления, производственной педагогике. С годами связи с общественностью конституировались в самостоятельную научную, а теперь и учебную, дисциплины. С PR-технологиями знакомятся студенты вузов, во многих отраслевых академиях и институтах открыты соответствующие специальности или направления подготовки кадров для сферы PR-деятельности. Проблемы, имеющие отношение к связям с общественностью, с завидной регулярностью обсуждаются на многочисленных научных форумах, заметно возрос объем выпускаемой научной и учебно-методической литературы, освещающей не только зарубежный опыт, но и отечественную практику обращения к PR-технологиям, включая «черный пиар». Казалось бы, идет плодотворный процесс освоения присущих формирующемуся рынку технологий и беспокоиться здесь не о чем. Однако углубленный анализ сложившейся в стране практики в области связей с общественностью приводит нас к неутешительному выводу: отечественные специалисты (менеджеры, маркетологи, работники СМИ и пр.) до настоящего времени слепо копируют зарубежную практику PR, преимущественно американскую, забывая о том, что они живут и работают в великой стране, имеющей свою славную историю, великолепные традиции, многонациональную культуру и, наконец, устойчивый менталитет.

На наш взгляд, отправной точкой в рефлексировании рассматриваемой нами проблемы мог бы стать системно-структурный анализ *маркетинговой среды* организации (фирмы), под которой принято понимать «совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами фирмы и влияющих на возможность руководства службой маркетинга устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества»

[2, с.141]. Даже если ограничиться только приведенным определением, то и тогда станет ясным: у фирмы (организации) могут возникать и возникают весьма разнообразные связи с окружающей ее средой.

Российским предпринимателям и бизнесменам, в целом деятелям российского рынка было бы полезно присмотреться к практике взаимодействия с аналогичными или близкими по содержанию деятельности субъектами отечественной маркетинговой среды, среди которых могут обнаружиться и готовые к полезным контактам общественные силы: комитеты и первичные организации представленных в Государственной думе партий, спонсоры и меценаты, общественные каналы и редакции СМИ, творческие союзы (театральных деятелей, композиторов, кинематографистов), молодежные организации и движения, депутатские группы, комитеты содействия (ветеранов войны, солдатских матерей), общества (охраны природы, памятников истории и культуры, защиты прав потребителей). Где-то здесь и лежит начало тех самых *связей с общественностью*, которыми надлежит заниматься российским специалистам PR.

При всей неоднородности сил общественного влияния маркетологам удалось идентифицировать их в качестве *факторов макросреды*. Так, принято выделять демографическую, экономическую, природную, научно-техническую, политическую и культурную среды (факторы). Как видим, круг потенциальных «контактеров» даже у отдельно взятой организации (фирмы) может оказаться достаточно широким, важно лишь знать миссию каждого из них, реализуемые ими функции, условия их деятельности, а главное – чего от каждого из них можно ожидать, на какое взаимодействие с ними можно рассчитывать. Разобраться во всем этом может только квалифицированный специалист по связям с общественностью, оптимальная модель которого, как нам представляется, пока что находится в стадии своего формирования.

Время меняет представления о целях, характере и содержании деятельности общественности, формах ее влияния на жизнь тех или иных организаций. Так, в последние годы находит все более широкое применение модель PR, основанная на *социальном партнерстве*. Для таких «связей» характерны: постепенное перерастание взаимопонимания в постоянное сотрудничество, сбалансированность интересов организации и привлекаемых к сотрудничеству общественных сил, установление и реализация сторонами долговременных целей совместной деятельности, переход от «журналистского» информирования к разнообразным формам продвижения собственно организации и продуктов ее деятельности : ярмаркам и выставкам, дням открытых дверей и приемам, брифингам и встречам, корпоративным акциям и конференциям и т.п.

В условиях крупного предприятия функционируют самостоятельные PR – отделы, а специалисты работают в единой команде. В других случаях специалисту по связям с общественностью приходится выполнять множество обязанностей, порой выходящих за рамки должностной инструкции. Нахо-

дятся в гуще событий политического, экономического и социального характера, он выступает в роли связующего звена между многочисленными организациями (предприятиями, фирмами, учреждениями, учебными заведениями и т.п.) и столь же многочисленными общественными слоями, органами управления, финансовыми кругами и группами влияния. Современный «пиарщик» – это своего рода посол организации, ее полномочный представитель, дипломат, а в каких-то случаях и миротворец. Столь высокий социальный статус предполагает наличие у специалиста адекватной личностной и профессиональной культуры, способности жить и действовать по жестким законам рынка. А для этого ему необходимо в совершенстве овладеть технологиями *маркетинга личности*.

Специалист по продвижению, а связи с общественностью – часть продвижения, должен умело выстраивать и собственную *коммуникационную* политику, а значит уверенно ориентироваться в сущности и содержании интегрированных маркетинговых коммуникаций [1]. Большое значение имеют, в частности, деловые связи PR-специалиста, укрепляющие его собственный статус, его репутацию, его имидж: выступления в прессе и по телевидению, участие в общественных акциях, проводимых за пределами организации, участие в работе депутатских групп, выполнение обязанностей народного заседателя в суде, обращение с официальными письмами в вышестоящие инстанции, деловые контакты с зарубежными волонтерами, меценатами, инвесторами и т.п.

Маркетинг специалиста по связям с общественностью – это в преобладающей степени его *самомаркетинг*. Это не какая-то эпизодическая акция, но целенаправленная систематическая образовательно-воспитательная деятельность. Осуществляемый в этой области маркетинг, в сравнении с промышленным, торговым или банковским маркетингом, носит более локальный, камерный характер. Но и такой маркетинг нуждается в *управлении* (маркетинговое исследование и анализ рынка, сегментация и выбор целевого сегмента, разработка комплекса маркетинга и/или индивидуального маркетингового плана, позиционирование, реклама и публицити и др.). Здесь мы имеем дело с самопозиционированием, самоимиджированием, самоменеджированием и опять же с самомаркетингом, о чем подробно и обстоятельно рассказано в монографии автора «Маркетинг личности» [3].

Список литературы:

1. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации / Р. Бландел. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 384 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ.ред. и вступ. ст. Е. М. Пенсковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Новаторов В.Е. Маркетинг личности / В.Е. Новаторов. – М.: МГУКИ, 2007. – 400 с.

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Новицкая А.А., Трубчанинов М.И.

студенты кафедры экономики и управления на транспорте,
Институт экономики и финансов, Московский государственный уни-
верситет путей сообщения Императора Николая II, Россия, г. Москва

В статье система управления рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития железнодорожного транспорта. Развитие систем управления позволяет осуществить рациональное использование человеческих, материальных и финансовых ресурсов компании, что является основой благополучного развития железнодорожного транспорта в целом.

Ключевые слова: системы управления, СРМ, эффективность организации, железнодорожный транспорт.

Проблема эффективности занимает ведущее место среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Она волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многих столетий. Особенно актуальной она становится на современном этапе развития экономики в связи с повышением дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, усилением рисков.

С использованием автоматизированных систем нового поколения, построенных на принципах управления эффективностью предприятия (СРМ), можно решать вопросы согласованного бизнес-планирования, координации усилий различных подразделений и сотрудников, увязывая стратегические приоритеты компаний с текущей деятельностью [7, с. 104-107]. Кроме того, с использованием этой системы обеспечивается мониторинг работы организации на основе множества критериев, что позволяет руководителям принимать решения, опираясь на результаты анализа большого объема структурированной бизнес-информации. Этим безусловно объясняется актуальность исследований в данном направлении.

Многие исследователи трактуют эффективность как результативность и степень достижения планируемой цели. Эффективность также определяют с точки зрения соотношения результата к затратам. Вопросам эффективности деятельности организации посвящены труды таких отечественных учёных как А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, И.В. Баранова, В.В. Ковалев, Т.Б. Бердникова и др.

Рынок СРМ-решений в мире и в России динамично развивается и является одним из наиболее быстро растущих среди всех видов прикладного программного обеспечения. По данным GartnerGroup, объем рынка СРМ-решений в мире в 2011 г. превысил 3 млрд долл., темпы роста составили 20,2% [1, с. 176].

Суть концепции CRM состоит в переходе от оценки качества работы предприятия по данным, получаемым с периодичностью раз в месяц, квартал или год, к непрерывному слежению за показателями. CRM-методологии, метрики, процессы и системы, используемые для мониторинга и управления эффективностью деятельности компании. CRM интегрирует стратегию и операционную деятельность, формирует для руководства реальную и перспективную картины по всей цепочке создания стоимости, обеспечивает надежную платформу для поддержания будущего роста. Такая система, с одной стороны, решает задачи, направленные на удовлетворение и удержание клиентов, с другой – служит оптимизации деятельности компании, сокращая издержки, связанные с поиском и обработкой информации, анализом данных, управлением продажами и т. д. Это позволяет компании продвигаться к высоким достижениям и предупреждать экономические риски, возникающие в современной турбулентной среде [4, с. 101].

CRM – непрерывный циклический процесс, в котором можно выделить 5 ключевых этапов [2, с. 440]:

1. Разработка/уточнение стратегии;
2. Каскадирование стратегии на операционный уровень;
3. Сбор и обработка фактических данных;
4. Анализ результатов, выявление причин отклонений от целевых значений;
5. Вознаграждение сотрудников, оптимизация систем и процессов с учетом полученных результатов.

Внедрение CRM-системы в бизнес позволяет: создать качественную и адекватную бизнесу модель бюджетирования; оценить состояние дел в компании; выработать план для достижения поставленных целей [3, с. 92].

Если рассматривать внедрение системы CRM на железнодорожном транспорте, то следует указать, что оно начинается с аналитического исследования ожидаемых объектов автоматизации, которыми являются ключевые бизнес-процессы компании-заказчика [8, с. 177-180]. Ставится главная цель таких работ – это сбор информации, необходимой и достаточной для того, чтобы понять основные предпосылки создания ИТ-системы, определить организационную структуру железнодорожной компании, проверить соответствие целей и задач автоматизации заявленным в проекте целям проведения работ [6, с. 111-114]. Главными источниками такой информации являются сами сотрудники компании и основные управленческие документы. Для облегчения данных диагностических работ можно применять опросные листы, диаграммы, реестры рекомендуемых для анализа. Внедрение данной системы в технологию организации управления железнодорожной компанией, позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы, что прежде всего повлечёт за собой сокращение финансовых затрат, а также увеличение производительности компании [9, с. 39-45], что в свою очередь положительно отразится на ее финансово-хозяйственной деятельности.

В заключении стоит отметить, что CRM не является технологией «в чистом виде» в том смысле, что конкретные приложения, развертываемые в той

или иной компании, нельзя перенести в неизменном виде на другую компанию. В значительной степени СРМ – это методологии, заложенные в основу планирования, оценки, расчетов и принимаемых в моделях предположений.

Таким образом, особенность СРМ-системы как инструмента управления заключается в первую очередь в интегрированном, комплексном и непрерывном подходе к процессу управления, в возможности моделирования ситуаций и факторов, влияющих на бизнес компании, а также в ориентации на систему ключевых показателей эффективности [5, с. 54]. СРМ-системы сегодня – это готовые прикладные решения, которые поддерживают комплекс процессов управления и подготовки отчетности.

Список литературы

1. Бердников Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 176.
2. Иванов А.П. Менеджмент. Учебник – Спб.: Изд-во Михайлова В.А., 2007. – 440 с.
3. Лилеева З. А. Менеджмент в малом бизнесе. Персонал: Как руководитель организации. – М.: Статистика, 1997. – С. 92.
4. Межох З.П., Кожевников Р.А., Чуприкова З.В., Долгачева И.Н. Управление экономическими рисками на железнодорожном транспорте. Монография / Под редакцией З.П. Межох. Москва, 2013.
5. Межох З.П., Золотов В.А. Экономическая безопасность транспортного обслуживания// Железнодорожный транспорт. 2002. № 5. С. 54.
6. Межох З.П., Юшкова И.А. Вопросы поддержания уровня экономической безопасности транспортных компаний//Транспортное дело России. 2012. № 6-1. С. 111-114.
7. Межох З.П., Долгачева И.Н. Влияние факторов бизнес-окружения на результаты деятельности транспортных компаний//Транспортное дело России. 2014. № 5. С. 104-107.
8. Межох З.П. Процессный подход к построению системы управления рисками транспортных компаний//Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 177-180.
9. Соколов Ю.И., Аникеева-Науменко Л.О. Оценка внетранспортного эффекта от повышения качества использования грузовых вагонов // Экономика железных дорог. 2013. № 3. С. 39-45.

ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Оберт Т.Б.

старший преподаватель, СГУ им Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается значение малого бизнеса для современной экономики России. Перечисляются ограничения в развитии малого бизнеса: административные, налоговые, банковские и т.д. Развитие малого бизнеса в России пока не стабильно в результате жесткой конкуренции, нехватки финансирования и влияния внешних факторов.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационная деятельность, конкуренция, ограничения развития малого бизнеса.

Активность малого бизнеса на сегодня, вкладывающего средства в разработку и внедрение технологических инноваций, распределена по регионам

российской экономики неравномерно. Выделяется Алтайский край, в котором в 2014 г. свыше 12% всех малых предприятий осуществляют технологические инновации, в то время как в Томской области их доля составляет всего 7%. В 2014 г. затраты на технологические инновации малых предприятий (без микропредприятий) составили в России свыше 9 млрд руб. Лидером является Республика Татарстан, в которой они превысили 1 млрд руб. В целом по России, по данным Росстата, только 1,5% продукции малых предприятий было классифицировано в качестве инновационной [1, с. 96]. Следовательно, малый бизнес является важным двигателем экономического развития и конкуренции с учетом инновационной деятельности в регионах России. Это происходит по следующим причинам:

- малые предприятия служат стартом для становления крупных и средних предприятий, при этом инновационность малых предприятий является одним из важнейших условий их успеха и роста.
- относительно низкий уровень затрат на создание малых инновационных предприятий снижает порог вхождения на рынок для ученых и предпринимателей, намеренных осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований, что способствует занятости населения (в первую очередь высококвалифицированных специалистов).
- вследствие принятия Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ малые предприятия становятся важным инструментом коммерциализации результатов научных исследований, проводимых в научных и образовательных организациях.
- малый инновационный бизнес способствует развитию инновационной культуры в регионе и стране, формированию сообщества предпринимателей и специалистов в инновационной сфере.
- малый бизнес оказывает специфические услуги для средних и крупных предприятий и организаций, например, в сфере инжиниринга, промышленного дизайна, ИКТ, поставки комплектующих и т. д., образуя вокруг таких предприятий сетевые и кластерные структуры.

Но, у российских малых предприятий немало проблем: изношенность основных средств, недостаток инвестиционных ресурсов для расширения масштабов деятельности, недостаток квалифицированных специалистов, низкая производительность труда, низкий платежеспособный спрос на продукцию и услуги, просроченная дебиторская задолженность. По большей части, за исключением налогообложения, эти проблемы, неизбежные в условиях трансформирующейся экономики. С ними малый бизнес справился бы, если бы не те дополнительные трудности, которые дает ему государство. Можно расставить по степени важности, следующие основные ограничения развития малых предприятий: несовершенство системы налогообложения; нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональной программ поддержки малого предпринимательства; финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной

ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками; отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей; организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке; административные барьеры на пути развития малого предпринимательства; материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности; кредитная необеспеченность [2, с. 16].

Так же среди представителей малых предприятий выяснилось, какие же они выделяют главные проблемы или ограничения развития малых предприятий, а именно: высокая налоговая нагрузка; коррупция в органах власти; высокая арендная плата; трудность в получении кредита; низкая квалификация персонала; регистрация бизнеса. Малое предпринимательство во всем мире, а в особенности в России играет важную роль в формировании конкурентных отношений. Так по данным Минэконом. развития РФ, в 2012-2014 гг. наблюдался рост доли малого бизнеса в структуре ВВП России до 20%, тогда как ещё в 2008 году эта доля составляла только 17%. Но и этой доли на сегодняшний день недостаточно, поскольку развитые страны имеют долю малого бизнеса в структуре ВВП 50% и более [3].

Одна из серьезных проблем законодательной сферы – неэффективность российской системы налогообложения, ведущая к чрезмерно завышенным налогам в отношении малого бизнеса и как следствие – создание стимула для развития теневого сектора экономики. Несмотря на предпринимаемые государством меры по совершенствованию налогового законодательства, налоговый пресс на предпринимательскую деятельность остается все еще тяжелым. Существенное негативное влияние на деятельность предприятий оказывают органы местного самоуправления, которые вводят дополнительные местные налоги и сборы, пытаясь компенсировать часть налогов, теряемых из-за перераспределения средств на региональные и федеральный уровни.

Также есть проблема – это высокие административные барьеры (многочисленные контрольно-разрешительные процедуры и иные формы прямого воздействия государства на бизнес). Издержки по их преодолению со стороны бизнеса оцениваются в 8-8,5 млрд. долл. в год, или 2,7-2,9% ВВП. Малый бизнес несет большие потери вследствие принуждения предпринимателей к «добровольным» тратам на различные цели, которые представляются важными властям различного уровня. Эта статья вынужденных издержек расценивается в 4 млрд. долл. в год, или примерно 1% ВВП [3].

Кроме того, огромные средства затрачиваются на откаты чиновникам разного уровня за содействие в решении тех или иных вопросов – в первую очередь, с арендой у государственных и муниципальных органов необходимой им для ведения хозяйственной деятельности недвижимости. По последним оценкам, масштабы коррупции составляют примерно около 33 млрд.

долл. в год в отношениях с бизнесом в целом. Примерно 3,3 млрд. долл. из этой суммы приходится на малый бизнес. Правительство ведет борьбу за снижение административных барьеров, но пока не получается в полной мере.

Еще одной не менее важной проблемой малого бизнеса является привлечение инвестиций. Очевидно, что без инвестиций, без применения современной техники и технологии невозможно эффективно решать задачи повышения качества продукции, снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности продукции и предприятий, обеспечения стабильного развития и высокой эффективности производства. Предприятие самостоятельно определяет объёмы, направления, размеры и эффективность инвестиций. По своему усмотрению оно привлекает на договорной, преимущественно конкурентной, основе физических и юридических лиц для участия в деятельности по реализации инвестиций.

К основным факторам, которые сдерживают инвестиционную активность в настоящее время, относятся:

- высокая зависимость национального хозяйства, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры при существующей структуре ВВП;
- избыточные административные барьеры для предпринимателей;
- недостаточная правовая защита отечественных и иностранных инвесторов, слабая правоприменительная практика;
- достаточно высокая цена коммерческого кредитования, несмотря на заметное снижение ставок на финансовом рынке;
- отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции;
- недостаточный уровень развития фондового рынка.

Существует и проблема, связанная с инфраструктурой для поддержки и развития малого бизнеса. Инфраструктура профессиональной поддержки предпринимательства не эффективна, сегодня предприниматель не имеет возможности обратиться к государству и получить бесплатно профессиональную консультационную поддержку по вопросам развития его бизнеса (разработать бизнес-план, помочь создать организационную структуру и т.п.). Так же, во многих регионах до сих пор существуют серьезные административные барьеры, создающие проблемы предпринимателям, как в процессе создания малого предприятия, так и в процессе его функционирования. Практически ни в одном российском регионе предприниматели не имеют бесплатного (или льготного) доступа к справочной и статистической информации, которая стратегически важна для развития.

Также проблемой является получение кредита для развития малых предпринимательства. Чтобы получить кредит на развитие малого бизнеса, необходимо достаточно сильно постараться. Ничего невозможного в этом нет, но придется ознакомиться с требованиями того кредитного учреждения, в которое планируется обратиться. Если им соответствовать, то получить

деньги можно без особенных проблем. Важнейшим условием в данном случае является относительно длительное существование фирмы на рынке. Однако, несмотря на указанные проблемы, российские банки, прежде всего, региональные начинают активно предлагать формы кредитования малому бизнесу, понимая перспективность кредитования малого бизнеса для укрепления своих конкурентных позиций.

Итак, значительная часть ограничений развития малых предприятий, связана с тем, что местное самоуправление в России до сих пор не обеспечено в правовом отношении и не располагает достаточными средствами и возможностями для соответствующих шагов в области поддержки малых предприятий на своей территории, а ничтожная доля налоговых отчислений, поступающих от малых предприятий в федеральный и региональные бюджеты, которая достается им в конечном счете, не создает материальной заинтересованности в поддержке «своих» малых предприятий.

К сожалению, малый и средний бизнес нестабилен в результате жесткой конкуренции, нехватки финансирования, и внешних факторов (энергетического кризиса, инфляции и т.д.). В итоге почти каждый четвертый предприниматель в России завершают свою деятельность или становятся банкротом.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет перспективы дальнейшего развития. Прежде всего, необходимо решить следующие задачи: минимизировать влияние бюрократии на малый бизнес; сделать как можно проще процедуру регистрации; сократить число контролирующих органов и проверок; продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпринимателей в первую очередь в таких видах деятельности, как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская. Нужно сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса (федерального и региональных бюджетов, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, всевозможных внебюджетных источников), на важнейших приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий кредитования.

Список литературы

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сборник. – М.: Росстат.
2. Буев, В.В. Малый бизнес: текущее состояние и проблемы финансирования / В.В. Буев, А.С. Шамрай, А.Г. Шестоперов // Российское предпринимательство. -2014. – №11. – С. 16-22
3. Министерство экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.economy.gov.ru>.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Олатало О.А.

ассистент кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве,
Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Филиппова А.В.

студентка 3 курса кафедры экономики, менеджмента и логистики
в строительстве, Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена рассмотрению и анализу инновационного развития России в современных социально-экономических условиях. Выявлены основные проблемы и тенденции, связанные с текущим состоянием инноваций в стране, обозначены перспективы их дальнейшего развития.

Ключевые слова: инновация, научное развитие, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальная деятельность, инновационная активность.

Проблема развития инновационной деятельности в России является актуальной, так как перед нашей страной стоит ряд серьезных вопросов (сравнительно низкий уровень жизни населения; закрепление позиций на мировой арене; отсутствие соответствующего уровня диверсификации экономики и т.д.), путь к решению которых лежит через инновации.

На сегодняшний день наблюдается подъем инновационной активности, однако уровень инновационного развития России еще в достаточной степени отстает от экономически развитых стран (рисунок 1) [4].

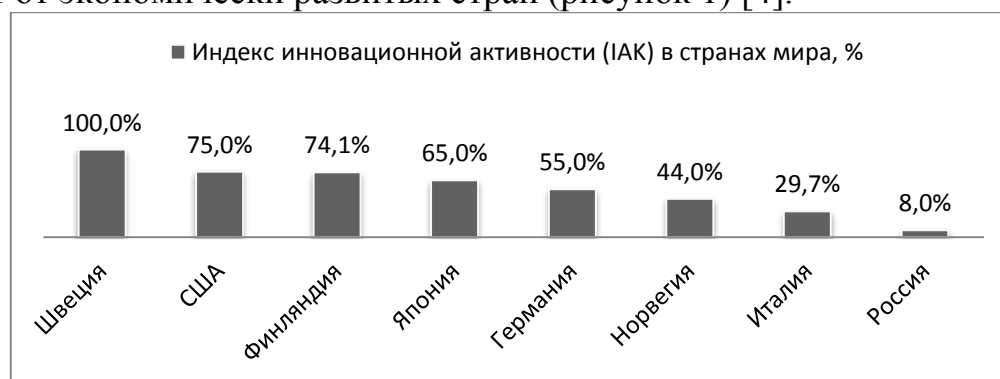


Рис. 1. Инновационная активность экономически развитых стран и России (по состоянию на 2015 год)

Одной из основных причин, вызывающих затруднения в инновационном развитии России является довольно позднее осознание государством необходимости интеллектуальных ресурсов для страны, поддержки их формирования и реализации [2].

Также к проблемам развития инноваций в России можно отнести низкую инновационную активность предприятий. По данным на 2015 год доля

инновационно-активных предприятий в среднем по стране составляет лишь 9,3% от общего числа, в то время как в Европейских странах доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность составляет в среднем 50% (в Бельгии – 69%, в Греции – 72%, в Италии – 52%). К отставанию в инновационной сфере приводит и низкий уровень затрат на технологические инновации (в России – меньше 20%, в развитых странах – около 40%) [4].

Затраты труда по внедрению инноваций нуждаются в дополнительном финансировании и поддержке как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов. На данную проблему влияют сразу несколько факторов. Во-первых, это низкая заинтересованность в научной деятельности, что препятствует вложению средств в инновации и науку со стороны предпринимателей. Во-вторых, в стране остаются такие серьезные проблемы, как: недостаточное стимулирование инновационной деятельности, низкий уровень подготовки научных работников, старение кадров интеллектуальной сферы и утечка ученых за границу с целью поиска лучших условий работы [3].

На затруднения в инновационном развитии влияют и диспропорции инновационной активности отдельных регионов России. До сих пор органам государственной власти не удается выровнять социально-экономическую дифференциацию районов страны (рисунок 2) [4].

Наиболее важным вкладом в продвижение инновационного развития в России является разработка в 2010 году федерального проекта «Инновационная Россия 2020». В соответствии с данной стратегией к концу 2020 года Россия по показателям инновационной активности сможет практически приблизиться к уровню высокоразвитых в экономическом плане стран.

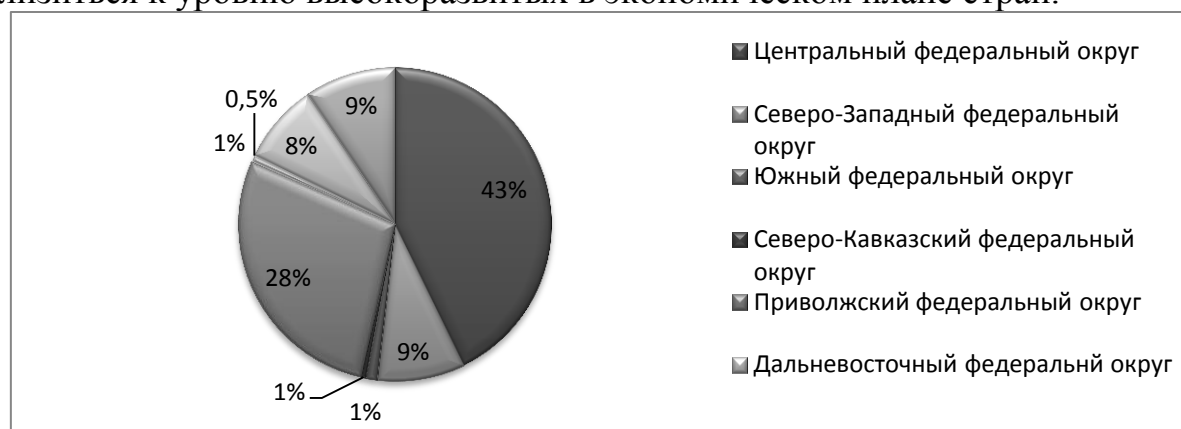


Рис. 2. Дифференциация в использовании объектов интеллектуальной собственности экономических районов РФ

Проект выделяет ряд целей: рост доли предприятий, осуществляющих инновационную деятельность до уровня 40-50%; повышение удельного веса экспорта высокотехнологичных товаров до 2% (в 2010 году составлял 0,3%); усиление положения России на мировых ранках высоких технологий (достижение 5-10% в 5-7 секторах); повышение валовой добавленной стоимости инновационного сектора в общем объеме ВВП страны до 17-18%; повышение внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5-3% от общего числа затрат и т.д. [1].

По данным, имеющимся на 2015 год (рисунок 3) можно отметить, что некоторые цели уже выполнены или находятся на этапе исполнения (доля затрат на исследования и разработки), но многие из задач и проблем до сих пор отстают от плановых показателей.

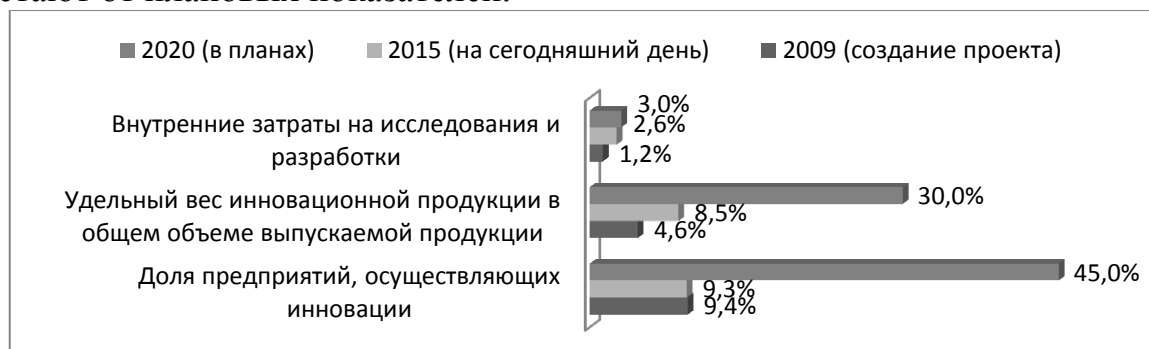


Рис. 3. Показатели инновационной активности в РФ (степень выполнения целей стратегии)

Еще одним фактором, обещающим будущий рост инноваций в России, является активная разработка и строительство технологического центра «Сколково» по примерам зарубежных инновационных центров. К 2020 году «Сколково» должен будет представлять полноценный развитый инновационный центр со всем необходимым для работы и жилья до 50 тысяч изобретателей. Это поможет значительно увеличить рост инновационных продуктов и идей, а также приведет к подъему частных инвестиций в научную и изобретательскую деятельность.

Таким образом, можно заметить, что на данный момент инновационное развитие в России все еще значительно отстает от уровня экономически развитых стран ввиду большого числа различных социально-экономических проблем. Однако, наблюдается значительный рост государственной активности в этом вопросе, что дает неплохие перспективы развития инновационного сектора в ближайшее будущее.

Список литературы

1. Инновационная Россия – 2020 (стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года) [Электронный ресурс] URL: <http://cluster.hse.ru/cluster-policy/docs.pdf> (дата обращения: 20.10.2016)
2. Морозова О.А. Обоснование значимости подготовки персонала в строительстве с учетом тенденций саморегулирования // Научное обозрение, 2014. – №11(2). – С.587-890.
3. Кадырова О.Н., Мурзин А.Д., Осадчая Н.А. Состояние и тенденции развития строительной отрасли юга России // Экономика и предпринимательство. 2016. – № 8 (73). – С. 905-912.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 20.10.2016)

КАДРОВЫЙ АУДИТ КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Рыжова А.В.

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,
Россия, г. Ярославль

В статье рассматривается понятие кадрового аудита, проблемы отсутствия единой теоретической базы проведения кадрового аудита.

Ключевые слова: кадровый аудит, сопутствующая аудиту услуга, консалтинговая услуга.

В современных условиях происходящей трансформации общества, перевода экономики на новый, инновационный путь развития, институт аудиторской деятельности продолжает совершенствоваться, как и процесс оказания аудиторских услуг. В последние несколько лет заказчики обязательного и инициативного аудита стремятся получить также сопутствующие и прочие, связанные с аудиторской деятельностью, услуги. Одной из таких услуг является кадровый аудит. Место кадрового аудита в общей системе услуг на сегодняшний день не определено. Изучение особенностей проведения кадрового аудита как новой консалтинговой услуги требует особого внимания, что связано, в первую очередь, с отсутствием единого понятия кадрового аудита в нормативно-правовой базе. В настоящее время не существует единого подхода к пониманию сущности кадрового аудита, в частности его функций, принципов, основных этапов, не имеется классификации такого вида аудита, в качестве прочей аудиторской услуги. Одной из главных проблем нового вида аудиторских услуг является отсутствие методических указаний, которые раскрывали бы вопросы организации и проведения кадрового аудита, а также отсутствие аудиторских стандартов, утвержденных на федеральном уровне, регулирующих организацию и технологию предоставления прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг (в том числе кадрового аудита).

Наряду с понятием «кадровый аудит» встречаются также понятия «аудит человеческих ресурсов», «аудит персонала», «аудит системы управления персоналом» и др. Многие ученые используют термин «аудит персонала». Шлендер П. Э. определяет аудит персонала как часть или разновидность управленческого аудита [1]. По мнению Е. А. Митрофановой, аудит персонала – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с финансово-хозяйственным аудитом позволяет выявить соответствие кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития [4]. Одегов Ю. Г. и Никонова Т. В. обращают внимание на то, что аудит персонала является комплексным формализованным методом долгосрочного повышения эффективности организации посредством совершенствования систем управления персоналом, роста эффективности формирования и использования трудового потенциала, отражающего своими характеристиками требования

объективного и профессионального внимания к ситуационным условиям [5]. Другая группа авторов подчёркивает необходимость оценки профессиональных и деловых качеств. И, как утверждает Митин А.В., кадровый аудит необходим, чтобы правильно оценить меры мотивационного воздействия на работника с целью повышения уровня его профессиональной деятельности [3]. Некоторые авторы, например, Тарасова К.А., уделяют внимание регламентирующим функциям работы с персоналом и соблюдению нормативно-законодательных требований. «Аудит человеческих ресурсов» представляет собой комплекс услуг по систематической, формализованной и обширной оценке системы управления персоналом организации. В учебных пособиях по кадровому менеджменту понятие «кадровый аудит» заменяют дефиницией «аудит системы управления персоналом» (HR-аудит), что характерно для аудиторских процедур, направленных на оценку эффективности системы управления кадрами на предприятии. В научных трудах отечественных и иностранных ученых-экономистов кадровый аудит представляется как функция управления предприятием. Модели кадрового аудита классифицируются по функциональному признаку и рассматривают его как инструмент: 1) оценки планирования потребностей в персонале; 2) оценки системы обучения; 3) оценки совершенствования компетентности персонала; 4) описания бизнес-процессов и построения системы сбалансированных показателей; 5) оценки кадрового потенциала организации; 6) управленческого учета; 7) информационной поддержки; 8) управления процессами и 9) координации. Модели имеют сходство по некоторым вопросам кадрового аудита, но в то же время каждая из них, обладая своей спецификой, имеет шанс на существование.

На наш взгляд, кадровый аудит – это самостоятельная, связанная с аудиторской деятельностью услуга. В части определения понятия «кадровый аудит» следует согласиться с Деревянко К.Н., которая трактует данный вид аудита как независимую комплексную оценку структуры кадрового учета и документооборота организации, существующих в ней процедур, стандартов и технологий создания кадровой документации, в том числе проверку её оформления в соответствии с законодательством Российской Федерации [2]. Однако данное определение следует дополнить. С нашей точки зрения, кадровый аудит стоит относить к одной из консалтинговых услуг, что связывает данный вид аудита с необходимостью оценки эффективности деятельности организации. В связи с тем, что кадровый аудит – новый вид аудиторских услуг, его можно рассматривать как исследование организации, требующее творческого подхода к решению проблемы методологии его реализации. Главной задачей аудитора на этапе подготовки и запуска проекта кадрового аудита конкретной организации является тщательное изучение целей и задач, стоящих перед ним, соотнесение ресурсов, имеющихся в его распоряжении, и выбор наиболее адекватных и всеобъемлюще отвечающих поставленным задачам методов их реализации.

Не существует единого подхода и к разработке методик кадрового аудита. Выделяют управленческий, нормативно-правовой, специальный и отраслевой подходы [1]. Управленческий подход предполагает разработку

методик по различным вопросам, связанным с управлением, например, методик анализа качества управления персоналом, оценки мотивации труда, проверки условий труда и т.п. Нормативно-правовой подход предусматривает разработку методик проверки соответствия деятельности по управлению персоналом конкретной организации требованиям законодательства. Специальный подход включает разработку методик диагностики организаций, обладающих специфическими особенностями в силу влияния внешней или внутренней среды (например, в условиях массового высвобождения персонала, банкротства или других кризисных явлений). Отраслевой подход предполагает разработку методик, учитывающих особенности организации, связанные с ее отраслевой (ведомственной) принадлежностью.

В области нормативно-правового регулирования кадрового аудита также есть недостатки. На сегодняшний день вместо логически связанных друг с другом по порядку и содержанию нормативных актов, основанных на единой методологии, в разный период времени Правительством Российской Федерации, министерствами и ведомствами были приняты не связанные между собой акты и постановления. Существующая сегодня нормативная база обеспечивает регулирование взаимоотношений работников и работодателей в части трудоустройства, охраны труда, повышения квалификации и социального партнерства. Законодательно закреплены правила оплаты и нормирования труда, порядок разрешения трудовых споров. Документальное оформление и отражение в учете хозяйственных операций, связанных с трудовыми отношениями, регулируется нормами трудового, бухгалтерского и налогового законодательства. В то же время отсутствует комплекс нормативно-правовых и методических положений, четко трактующих теоретические основы кадрового аудита, а также регламентирующих его организацию и ведение.

Таким образом, в современных условиях кадровый аудит как услуга становится востребованной на рынке консалтинговых услуг. Занимая особое место в системе управления персоналом современной организации, кадровый аудит осуществляет информационное и рекомендательное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся возможностей, объективной оценки сильных и слабых сторон организации и становится эффективным инструментом управления современной организации. Рассмотрение теоретических аспектов данного вида аудиторских услуг способствует повышению качества его практической составляющей.

Список литературы

1. Аудит и контроллинг персонала организации: Учеб. пособие / Под ред. П.Э. Шлендера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.
2. Деревянко К.Н. Кадровый аудит в системе прочих аудиторских услуг/ К.Н. Деревянко//Учёт, анализ, аудит. – 2013. – №2.
3. Митин А.Н., Федорова А.Э., Токарева Ю. А., Овчинников А.В. Антикризисное управление персоналом организации: учеб. пособие. СПб., 2005. – 272 с.
4. Митрофанова Е. А. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова, А. В. Софиенко ; под ред. А. Я. Кибанова. М. : Проспект, 2013. – 78 с.
5. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала. Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 672 с.

О ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сапожников В.Н.

доцент кафедры «Управление и экономика», к.э.н., доцент,
Академия государственной противопожарной службы МЧС России,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются принципиальные вопросы технологии принятия решений на предприятиях, производящих или реализующих продукцию. Знание этих вопросов и владение ими способствует повышению оперативности и эффективности вырабатываемых решений. Причины возникновения управленческих проблем и способы их распределения. Классификация управленческих проблем и элементы их структуры. Технология группового мышления при решении проблем. Методы коллективного решения проблем. Классификация управленческих решений и их конкретизация. Функции управления и связанные с ними решения. Основные этапы процесса разработки управленческих решений.

Ключевые слова: классификация управленческих проблем, структура проблемы, технология группового мышления, конкретизация управленческих решений, порядок решение проблем, этапы разработки решений.

В процессе управления менеджерам различных уровней приходится принимать большое количество решений на стадиях планирования, организации, мотивирования, контроля и координации.



Рис. 1. Процесс принятия управленческих решений
М – моделирование состояния объекта управления на основании поступившей от него информации;
Р – разработка и принятие управленческих решений;
В – организация выполнения принятых решений

Управленческие решения всегда связаны с необходимостью воздействия на объект управления с целью приведения его в желаемое состояние. На рис. 1 [5, с. 59] начальный импульс процессу принятия решений задает информация о состоянии контролируемых параметров управляемого объекта, а воздействие осуществляется после выработки и принятия соответствующего решения (команда, приказ, распоряжение, план и т.д.). Основным элементом каждого процесса принятия решений – это *проблема*.

Проблема – ситуация, характеризующаяся таким различием между желаемым и существующим состоянием управляемой подсистемы, которое препятствует ее развитию и нормальному функционированию [7, с. 101].

Причины управленческих проблем и способы их распределения представлены на рис. 2.

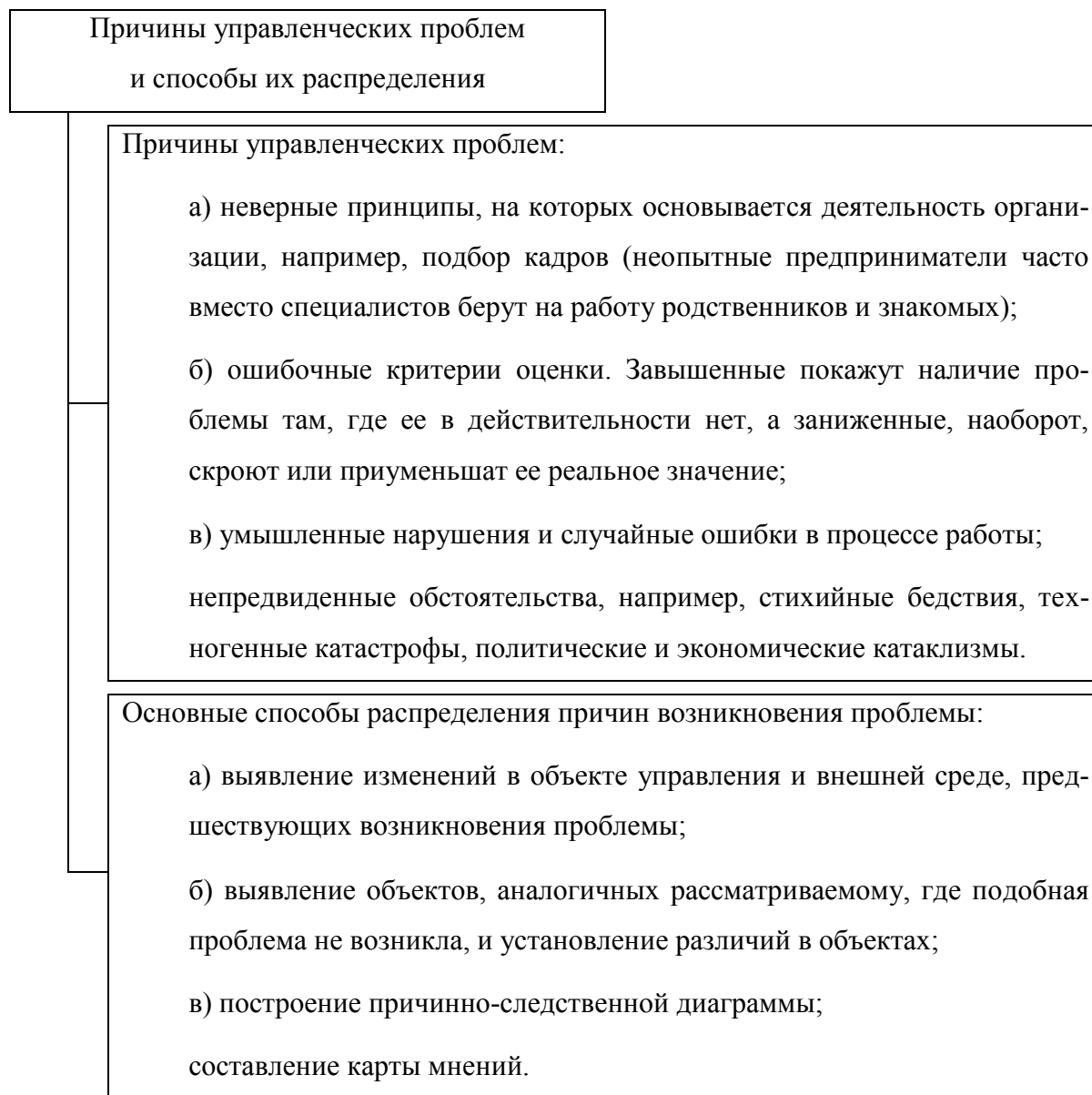


Рис. 2. Причины управленческих проблем и способы их распределения

Классификация управленческих проблем осуществляется по признакам, представленным на рис. 3.

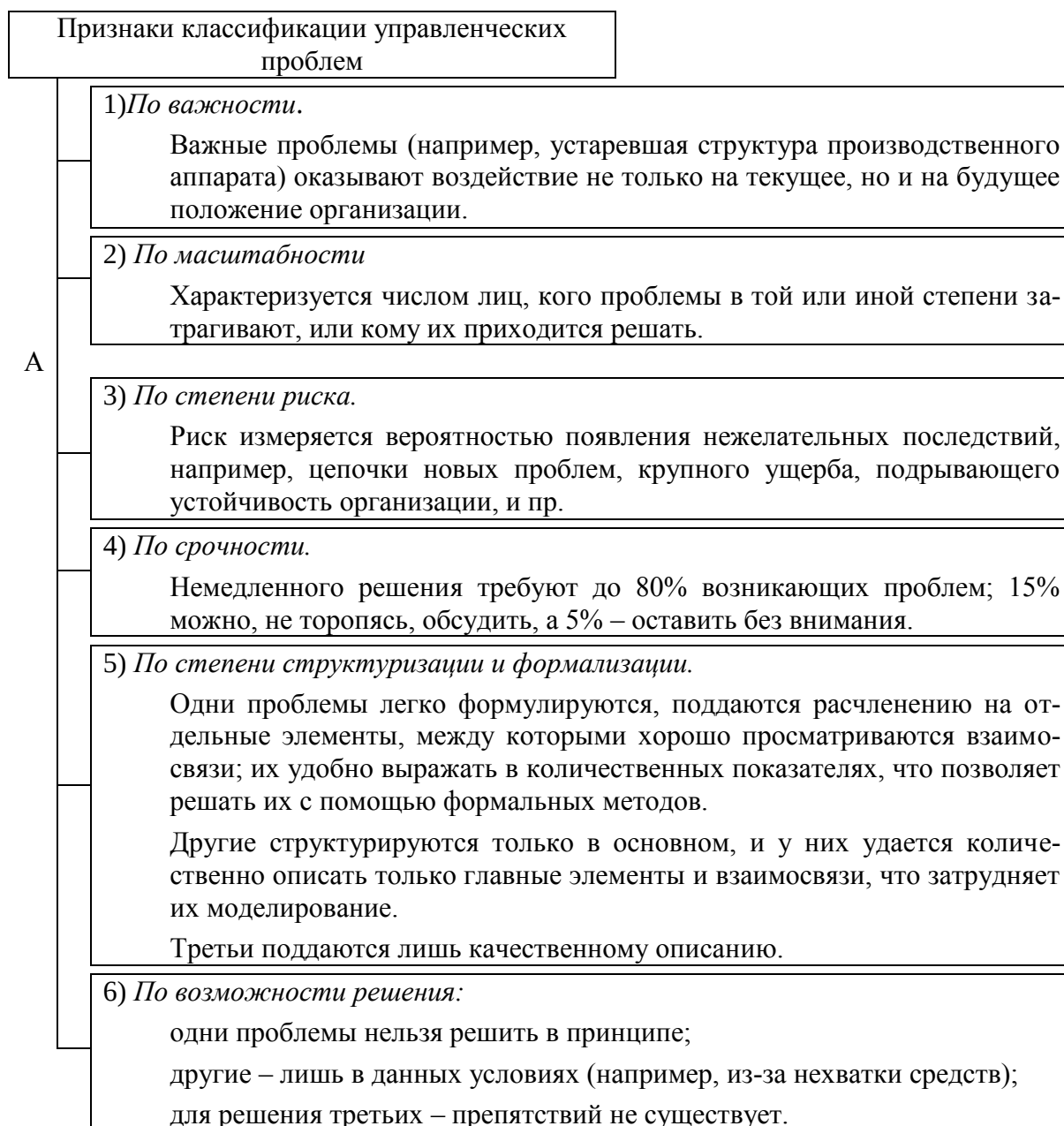


Рис. 3. Признаки классификации управленческих проблем

Анализ проблем – следующий шаг после выделения и классификации проблем. На основе анализа составляется модель проблемы, которая включает элементы, представленные на рис. 4.

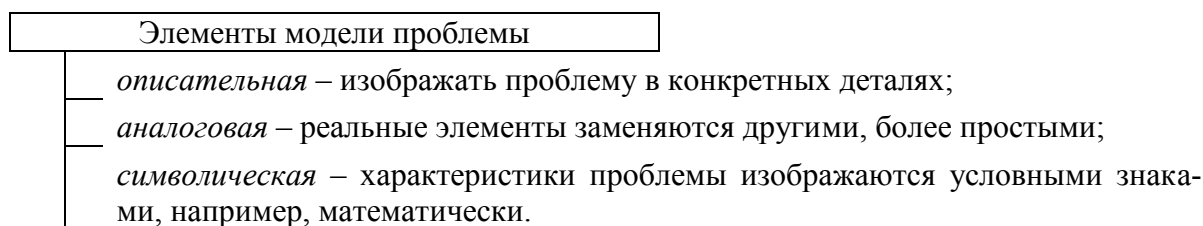


Рис. 4. Элементы модели проблемы

Внутреннюю структуру проблемы составляют элементы, представленные на рис. 5.

Элементы внутренней структуры проблемы	
А	<i>Предмет проблемы</i> характеризует возникшее главное противоречие, которое выражается в вопросе: "В чем суть проблемы?"
	<i>Объект проблемы</i> отвечает на вопрос: "Где возникла проблема?" (в бригаде, на участке, в оборудовании, коллективе и т.д.).
	<i>Субъект проблемы</i> – тот, кто связан с проблемой (социальный, интеллектуальный ее элемент).
	<i>Связи проблемы</i> характеризуют как структурные межэлементные связи (ограничения), так и отношения с другими проблемами. Они отражаются в вопросе: "С чем связана проблема?"
	<i>Цель решения</i> проблемы выражается в вопросе: "Для чего необходимо решать проблему?"

Рис. 5. Элементы внутренней структуры проекта

Каждый элемент проблемы может иметь подпроблемы, т.е. проблемы более низкого порядка.

Схема структуры проблемы в контексте технологии ее решения представлена на рис. 6 [10, с. 38].



Рис. 6. Структура проблемы

Решение проблем – это процесс, включающий последовательность взаимосвязанных шагов. Для изучения и выяснения особенностей проблемы полезно придерживаться определенных способов ее продумывания и последовательности рассуждений.

Последовательность коллективного обдумывания проблемы представлена на рис. 7 [1].



Рис. 7. Технология группового мышления

Функции управления процессом решения проблем организации представлены на рис. 8.

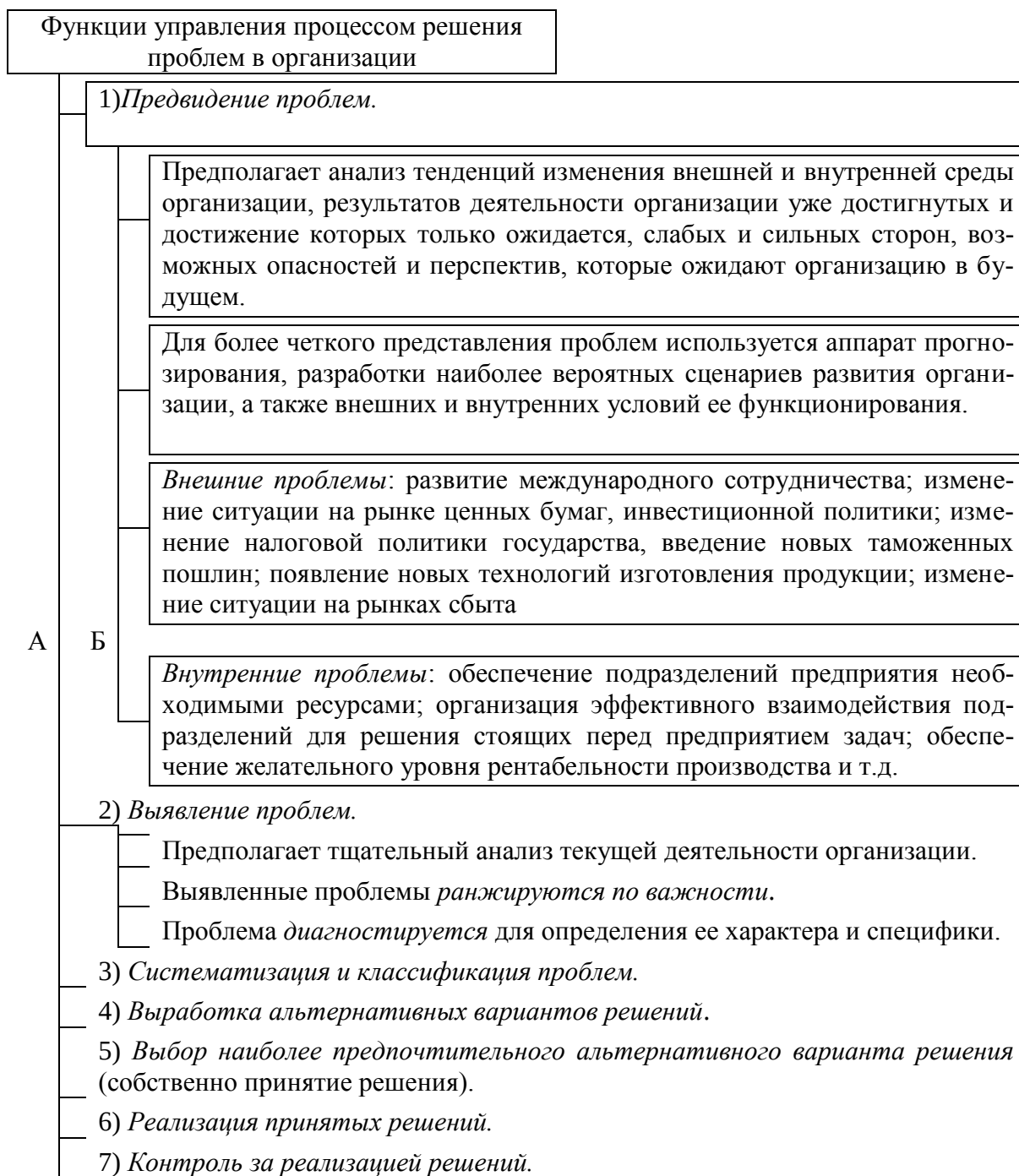


Рис. 8. Функции управления процессом решения проблем в организации

В практике управления насчитывается достаточно большое количество методов коллективного решения проблем. Г.Б. Казначевская [2] предлагает групповые методы, представленные на рис. 9.

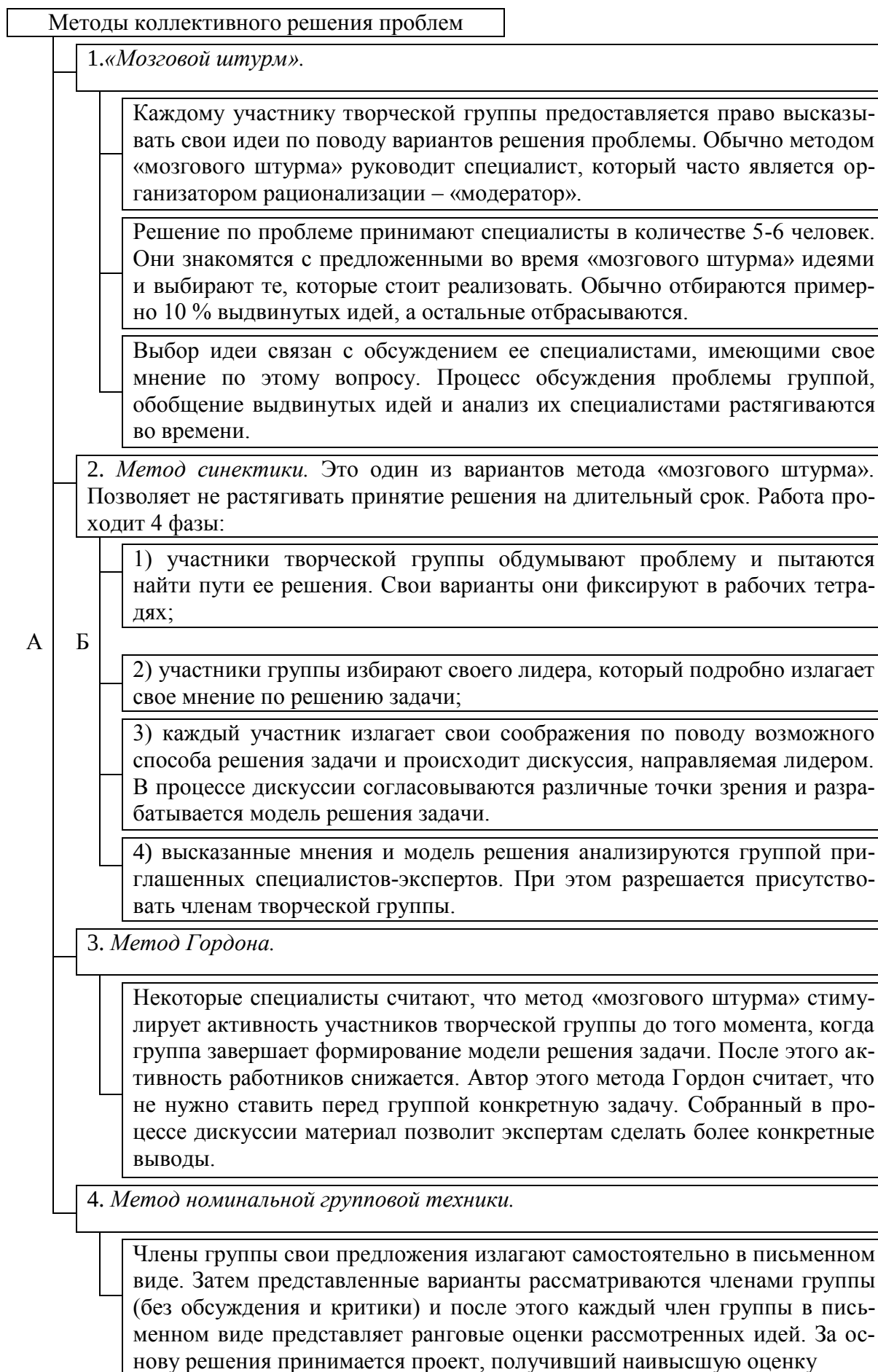


Рис. 9. Методы коллективного решения проблем

Д.И. Платонов предлагает методы решения проблем, представленные на рис. 10 [4, с. 65].

С большой вероятностью спрогнозировать эффективность принятого решения можно, зная следующие *принципы* процедур принятия решения: единоначалия, единогласия, большинства и консенсуса [2].

Классификация управленческих решений представлена на рис. 11 [8, с. 97], а их конкретизация – на рис. 12.

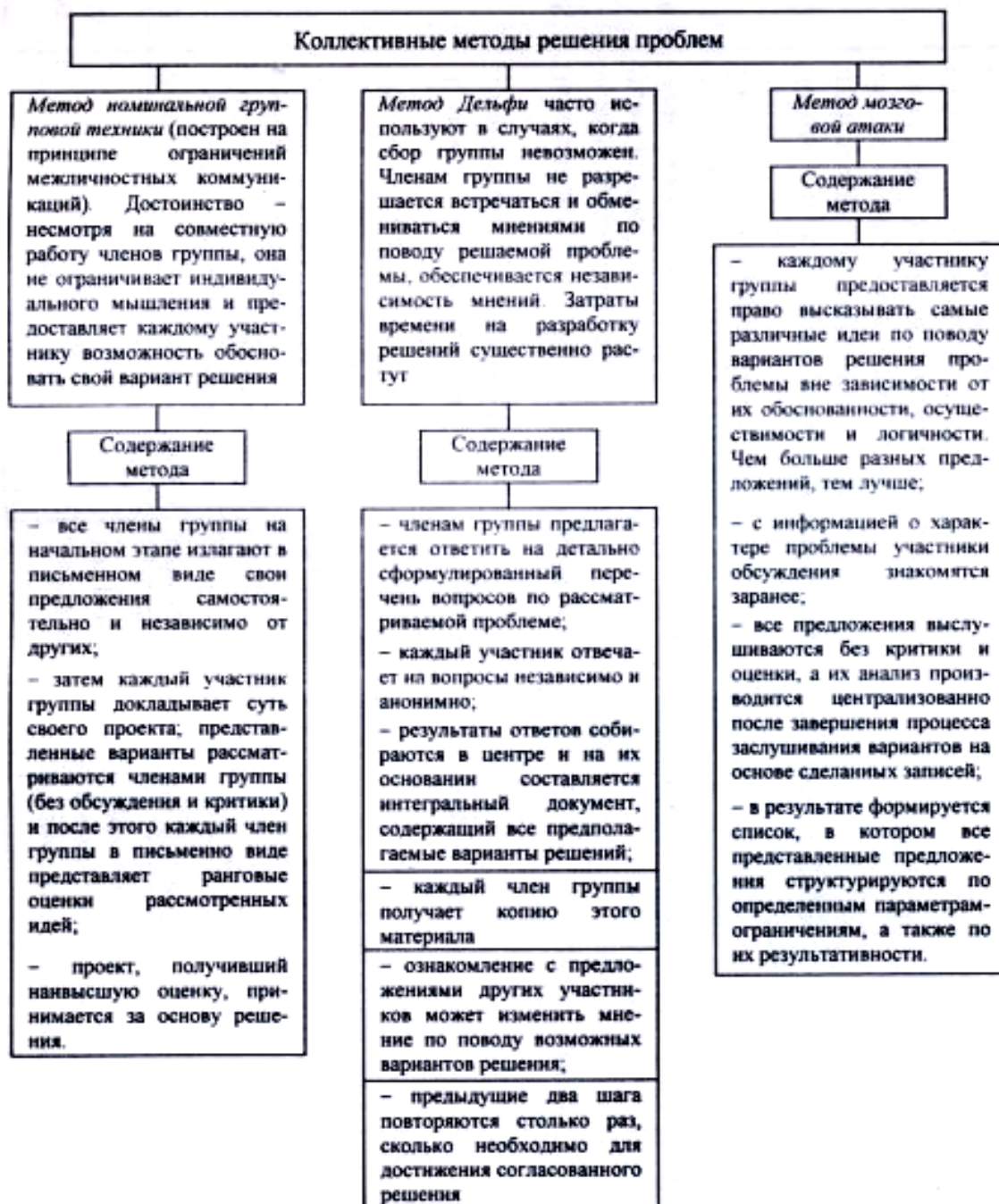


Рис. 10. Особенности методов коллективного решения проблем

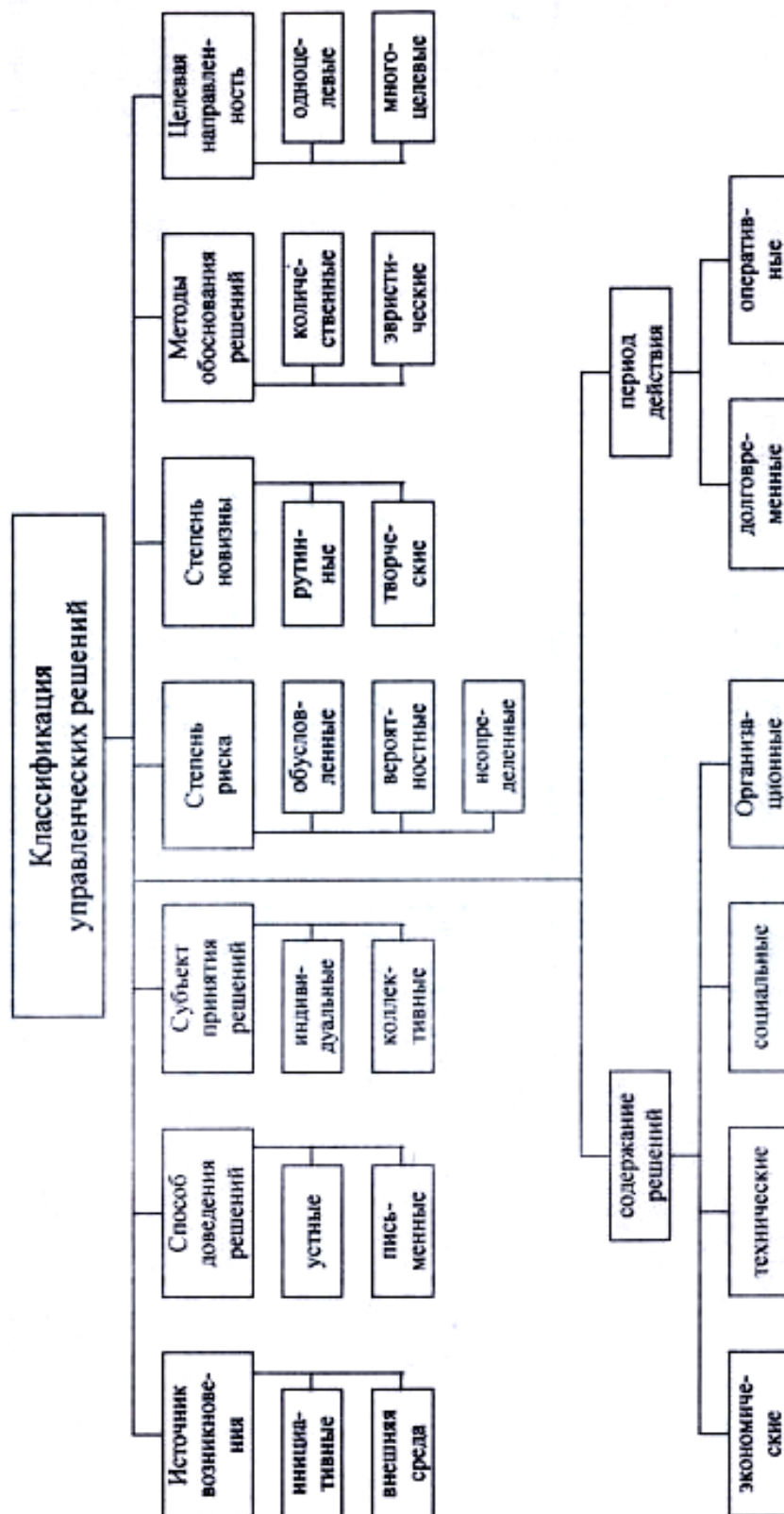


Рис. 11. Классификация управленческих решений

Основные направления конкретизации управленческих решений	
	По решаемым задачам: <i>информативные решения</i> – цель оценить получаемую информацию; <i>организационные решения</i> – установить необходимую структуру управления; <i>оперативные решения</i> – «Как действовать?»
	По степени охвата проблемы: <i>выборочные</i> – рассматривается какой-либо аспект проблемы; <i>систематические</i> – рассматривается вся проблема.
	В зависимости от сферы деятельности организации: <i>производственные</i> (технические и технологические); <i>сбытовые и снабженческие</i> (маркетинговые); <i>финансовые; плановые; кадровые</i> и др.
	По формам принятия решения: <i>единоличные</i>: решение принимается руководителем без обсуждения с другими лицами; <i>коллегиальные</i>: проблему обсуждают специалисты, но решение формулируется руководителем; он же несет ответственность за принятое решение; <i>коллективные</i>: решение принимается коллективом или на основе голосования, и ответственность лежит на всем коллективе.
	По принципам выработки решений: <i>запрограммированные</i> (алгоритмические), их обоснование производится по определенным правилам-алгоритмам. Они допускают строгую формализацию. Часто такие решения, по сути, уже предreshены обстоятельствами, и нужно лишь найти способы их реализации; <i>незапрограммированные</i> (эвристические). Возникают в случаях изменения обстановки, условий или в экстремальных ситуациях. Вырабатываются неформальным, творческим путем.
	По характеру исходной информации решения бывают: <i>в условиях определенности</i> (полной информации); <i>в условиях неопределенности</i> (неполной информации).
	По методам решения проблем различают решения: основанные на интуиции; основанные на знаниях и здравом смысле; основанные на рационализме; основанные на комбинации подходов.

Рис. 12. Основные направления конкретизации управленческих решений

Каждая управленческая функция связана с несколькими важными решениями, требующими претворения в жизнь. Некоторые из них представлены в таблице [6, с. 197].

Функции управления и связанные с ними решения

Функции управления	Вопросы для выработки решения
1. Планирование	Какова наша сверхзадача или природа нашего бизнеса? Какими должны быть наши цели? Какие изменения происходят во внешнем окружении и как они отражаются и могут отразиться в будущем на организации? Какие стратегию и тактику следовало бы выбрать для достижения поставленных целей?
2. Организация деятельности	Каким образом следует структурировать работу организации? Как целесообразно укрепить блоки выполняемых работ? Как скоординировать функционирование этих блоков, чтобы оно протекало гармонично и не было противоречивым? Принятие решений на каждом уровне организации следует доверять людям, в частности руководителям? Следует ли изменить структуру организации из-за изменений во внешнем окружении?
3. Мотивация	В чем нуждаются мои подчиненные? В какой мере эти потребности удовлетворяются в ходе деятельности, направленной на достижение целей организации? Есть ли удовлетворение работой и производительность моих подчиненных возросли, то почему это произошло? Что можем мы сделать, чтобы повысить уровень удовлетворенности работой и производительность подчиненных?
4. Контроль	Как нам следует измерять результаты работы? Как часто следует давать оценку результатов? Насколько мы преуспели в достижении наших целей? Если мы недостаточно продвинулись к поставленным целям, то почему это случилось и какие коррективы следовало бы внести?

Основные этапы процесса принятия управленческих решений представлены на рис. 13 [3, с. 69]. Этапы объединены в блоки в соответствии с той ролью, которую они играют в процессе управления организацией.

Более подробно процесс выработки и принятия управленческих решений представлен, например, в работе [9].

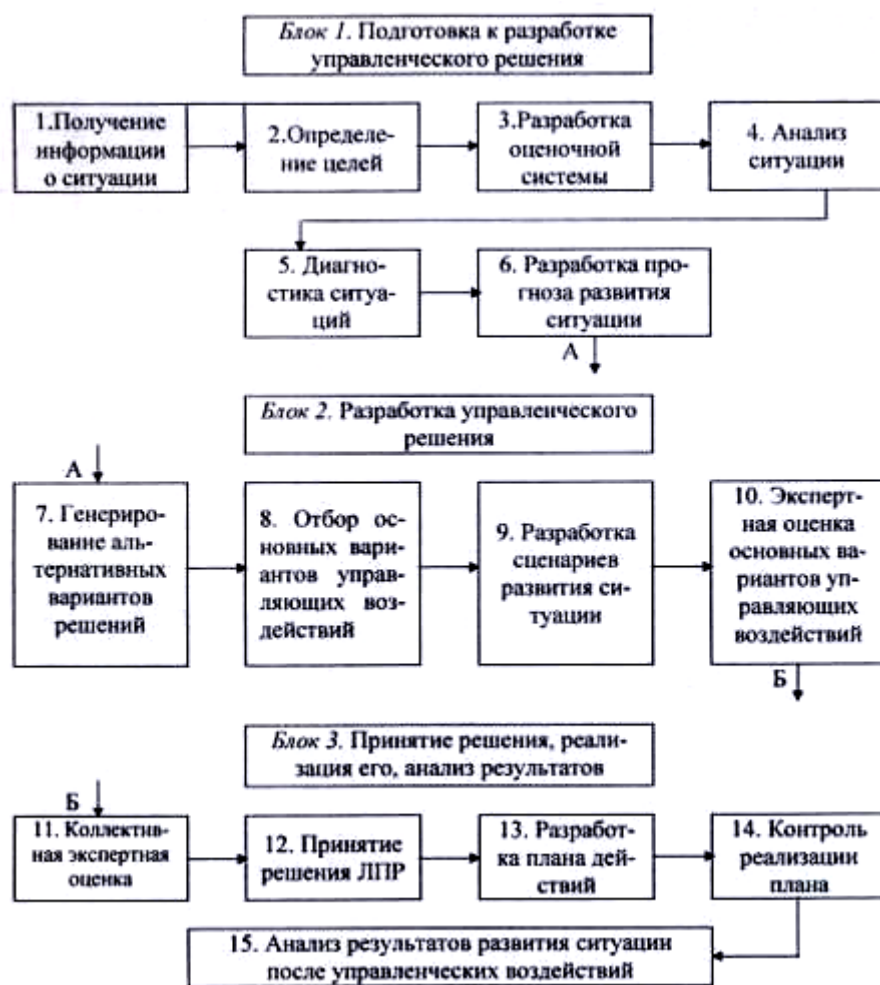


Рис. 13. Основные этапы разработки управленческих решений

Список литературы

1. Глухов В.В. Основы менеджмента: Учебно-справочное пособие. – СПб.: Специальная литература, 1995.
2. Казначевская Г.Б. Менеджмент в экзаменационных вопросах и ответах. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 320 с.
3. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: Учебник. – 3-е изд., испр. – М.: Дело, 2002.
4. Менеджмент (конспект лекций в схемах) / Автор-составитель Д.И. Платонов. – М.: ПРИОР, 2000.
5. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под ред. З.П. Румянцевой и Н.А. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1998.
7. Михалева Е.П. Менеджмент: Пособие для подготовки к экзаменам. – М.: Юрайт-Издат, 2003.
8. Основы менеджмента: Учебное пособие. – 4-е изд. – М.: Дашков и К°, 2001.
9. Сапожников В.Н. Разработка управленческих решений: Научно-методическое пособие. – М.: СЛОВО-СИМС, 2004.
10. Юкаева В.С. Управленческие решения: Учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 1999.

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИМПОРТОНЕЗАВИСИМЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Симонов А.В.

аспирант, Нижегородский государственный технический
университет им. Р.Е. Алексеева, Россия, г. Нижний Новгород

Глебова О.В.

заведующий кафедрой экономики и управления, д.э.н., профессор,
Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского
государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева,
Россия, г. Арзамас

В статье рассматриваются современные системы управления проектами, приводятся основные преимущества и недостатки, как коммерческих систем, так и систем, созданных на основе свободного программного обеспечения. Рассматриваются проблемы создания импортонезависимых систем управления проектами.

Ключевые слова: проект, системы управления проектами, создание и внедрение систем управления проектами.

Для решения задач в области создания высокотехнологичной инновационной продукции необходимо большое внимание уделять методам и качеству управления на предприятии. Одним из самых распространенных современных подходов к управлению деятельностью организаций является проектный подход [1], основной идеей которого является представление хозяйственной деятельности предприятия в виде проектов. Проекты имеют временные ограничения, направлены на создание уникальных продуктов, услуг или результатов.

Основными инструментами по управлению проектной деятельностью являются системы управления проектами. Данные системы предназначены для поддержки полного жизненного цикла проекта, начиная с момента подготовки проекта до момента завершения проекта.

В настоящее время широкое распространение получили коммерческие зарубежные системы управления проектами, такие как Oracle Primavera (компания Oracle) и Microsoft Project (компания Microsoft).

Система Primavera предназначена для автоматизации процессов управления проектами в крупных корпорациях. Содержит большой набор возможностей, обеспечивающих календарное планирование проектов, управление ресурсами, управление портфелями проектов и программ и другие возможности.

Система Microsoft Project предназначена как для управления крупными проектами, так и для управления небольшими проектами. Обладает гибкими настройками и средствами управления.

Основными преимуществами коммерческих систем являются:

- Системный характер решения. Системы одного производителя легко интегрируются с другими системами данного производителя, что позволя-

ет использовать комплексные решения для автоматизации деятельности предприятия.

- Развитая система технической поддержки. Техническая поддержка, как правило, осуществляется на высоком уровне. Возникающие проблемы с программным обеспечением решаются достаточно оперативно, в обозримые сроки.

- Короткие сроки внесения изменений. В случае изменения законодательства, регламентов требуемые изменения вносятся в систему в обязательном порядке и в определенные конечные сроки.

- Ответственность разработчика. Компания-разработчик несет ответственность за программное обеспечение в рамках договорных обязательств, неисполнение которых может привести к финансовым и репутационным потерям.

Наряду с преимуществами существуют так же и недостатки, такие как:

- Высокая стоимость. Стоимость программного обеспечения, как правило, достаточно высокая и не каждая организация может себе позволить купить систему управления проектами корпоративного уровня.

- Исходный код данных систем является закрытым. Не имея доступа к исходным кодам нельзя гарантировать отсутствие «закладок», недеklarированных возможностей системы. Это обстоятельство может являться определяющим при принятии решения о внедрении системы на оборонных предприятиях.

- Большая стоимость услуг по технической поддержке. Достаточно существенная часть расходов при сопровождении систем в эксплуатации приходится на оплату услуг по технической поддержке.

- Возможность введения санкций и ограничений на использование. При рассмотрении возможности внедрения зарубежных коммерческих систем управления проектами необходимо учитывать тот факт, что в любой момент времени может быть введен запрет на использование таких систем. Запрет на использование может привести к серьезным проблемам на предприятиях, использующих данные системы.

Альтернативой внедрению зарубежных коммерческих систем может являться внедрение систем управления проектами на базе свободного программного обеспечения. Основными преимуществами таких систем являются:

- Низкая стоимость лицензий. Как правило, программное обеспечение такого рода бесплатное или стоимость лицензий невелика.

- Высокое качество кода. Качество кода свободного программного обеспечения обычно очень высокого уровня.

- Открытый исходный код. Из-за того что исходный код является открытым, сводится к минимуму вероятность «закладок» в программном обеспечении. Имеется возможность провести полный анализ исходного кода.

Свободное программное обеспечение не лишено и недостатков:

- Отсутствие технической поддержки. Т.к. программное обеспечение, как правило, является бесплатным, то разработчики не несут никакой ответ-

ственности за функционирование системы и не оказывает техническую поддержку.

- Дорогое сопровождение. В отличие от коммерческих систем, у открытых систем качество документации гораздо ниже или документация вообще отсутствует.

- Затруднена модификация системы. Самостоятельная доработка системы не всегда возможна, т.к. при выходе новой версии базовой системы модифицированный код может оказаться несовместимым с новой версией.

- Ответственность. Вся ответственность за функционирование системы ложится на плечи самого предприятия.

- Риск прекращения разработки системы. В любой момент разработчик может принять решение об остановке разработки системы и предприятия, использующие данную систему, останутся один на один со своими проблемами.

- Достаточно небольшие функциональные возможности по сравнению с коммерческими системами.

- Долгое время исправления критических ошибок. Исправление критических ошибок может занимать долгое время. Все будет зависеть от доброй воли разработчика.

Еще одним вариантом решения проблем управления проектами является создание отечественных импортонезависимых систем управления проектами.

Создание отечественных импортонезависимых систем управления проектами позволит снизить зависимость от зарубежного программного обеспечения, поможет созданию новых рабочих мест.

Системы управления проектами должны обеспечивать расширенную функциональность по сравнению с аналогичными зарубежными продуктами и должны решать следующие основные задачи:

- планирование проектов, программ, портфелей [2];
- управление ресурсами;
- управление стоимостью и сроками проектов;
- контроль и мониторинг исполнения проектов;
- управление отчетностью;
- анализ эффективности проектов.

Системы должны иметь гибкие интеграционные возможности и базироваться на системах с открытым исходным кодом.

При разработке и внедрении систем управления проектами могут быть достигнуты следующие эффекты:

- повышение качества управления предприятием;
- снижение сроков реализации проектов;
- снижение стоимости проектов;
- повышение эффективности использования ресурсов предприятия.

Список литературы

1. Глебова О.В., Управление инновационно-инвестиционными проектами и программами, Учебное пособие/Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, Нижний Новгород, 2016. 108 с.
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). – Пятое издание. Project Management Institute, Inc., 2013.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВТОРИЧНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ И ОТХОДАМИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Согомонян Л.А.

аспирант кафедры коммерции и логистики,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье авторы проводят оценку состояния, развития и финансирования системы управления вторичными материальными ресурсами Ростовской области, обозначают основные проблемные аспекты ее функционирования.

Ключевые слова: рециклинг, логистическая система, твердые бытовые отходы.

Современная программа развития отходоперерабатывающей отрасли в Ростовской области создана в соответствии с «Основами государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», которые утверждены Президентом РФ 30.04.2012 г.

Как показал проведенный выше анализ, программа служит инструментом для решения главных задач, которые были поставлены в рамках «Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года», утверждённой от 30.10.2007 года №2067 Законодательным Собранием Ростовской области.

Для определения количественных параметров развития программы проведем численный анализ запланированных объемов финансирования, который позволит оценить ресурсную базу государственного реформирования отходоперерабатывающей отрасли в регионе.

Итак, совокупный объем финансов из разных источников покрытия на 2014-2020 гг. первоначально составил 9962,571 млн. руб., включая средства [2]:

1. Инвестиций (внебюджетных источников), которые составят – 4499,493 млн. руб.;
2. Местных бюджетов, которые составят – 3589,266 млн. руб.;
3. Областного бюджета, которые составят – 1873,812 млн. руб.

То есть, почти половину финансового обеспечения инвестиций должны составить средства частных инвесторов, что весьма показательно и характеризует высокий уровень участия частного капитала. Отметим, что в условиях сокращения доходной базы региональных бюджетов дальнейшее развитие

системы сбора и переработки отходов в регионах будет осуществляться при возрастающем в объеме участии частных инвесторов.

Таблица

Направления расходов на совершенствование материально-технической базы комплексной системы управления отходами и ВМР по Ростовской области за период 2014-2020 гг., в млн. руб.

Направления расходов	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Всего за период
1. Приобретение мусороуборочной техники, всего	284,91	284,91	284,91	284,91	284,91	-	-	1424,56
в т. ч. за счет средств областного бюджета	223,45	223,45	223,45	223,45	223,45	-	-	1117,26
за счет средств местного бюджета	61,46	61,46	61,46	61,46	61,46	-	-	307,3
2. Приобретение контейнеров для сбора ТБО, всего	102,6	102,6	102,6	102,6	102,6	-	-	512,8
за счет средств местного бюджета	102,6	102,6	102,6	102,6	102,6	-	-	512,8
3. Обустройство контейнерных площадок	447,38	447,38	447,38	447,38	447,38	-	-	2236,90
за счет средств местного бюджета	447,38	447,38	447,38	447,38	447,38	-	-	2236,92
4. Создание приемных пунктов, всего	109,46	109,46	109,46	109,46	109,46	-	-	547,29
в т. ч. внебюджетные фонды	109,46	109,46	109,46	109,46	109,46	-	-	547,29

Для того, чтобы обеспечить такую динамику государство должно совершенствовать систему регулирования и тарифообразования, а также четко разграничить полномочия, права и обязательства в рамках ГЧП.

Проведем анализ структуры и динамики расходования средств на реализацию программы управления оборотом вторичных материальных ресурсов и твердых бытовых отходов по региону.

Как показывают данные таблицы, наибольший объем средств будет расходоваться в равной пропорции по годам на приобретение мусороуборочной техники, обустройство контейнерных площадок, а также создание приемных пунктов сбора ТБО.

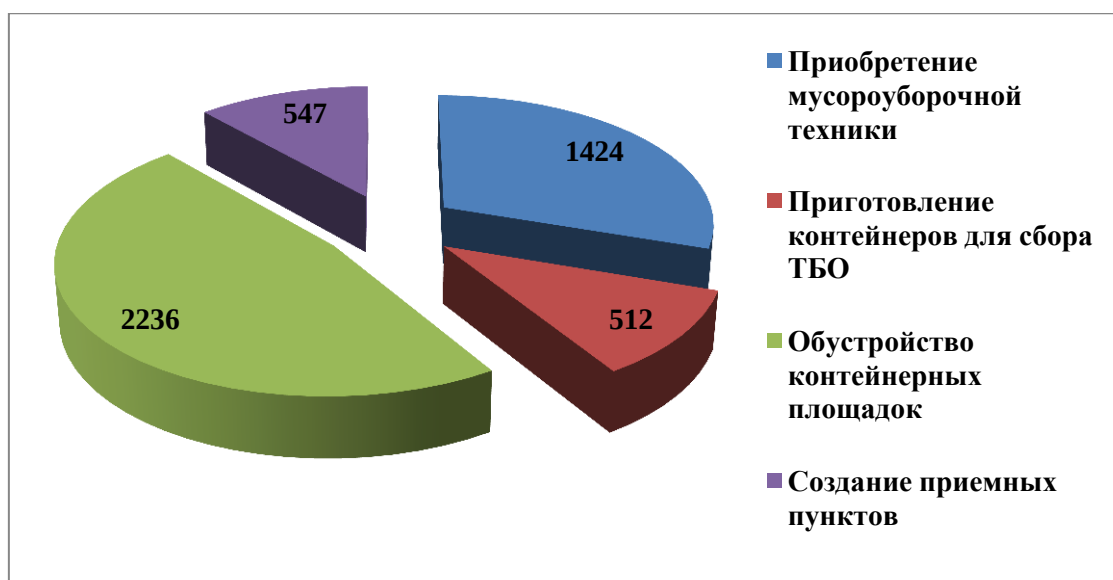


Рис. 1. Структура расходов на совершенствование материально-технической базы комплексной системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами по Ростовской области за период 2014-2020 гг., млн. руб.

Таким образом, развитие инфраструктуры отходоперерабатывающей отрасли в регионе представляется достаточно капиталоемким, особенно учитывая тот факт, что основной объем финансирования составят средства областного и местного бюджетов.

Из таблицы и рисунка 1 видно, что наибольший расход бюджета приходится на обустройство контейнерных площадок в населенных пунктах области: из общих расходов бюджета на это направление запланировано 47,4% (2236,92 млрд. руб.), источник финансирования-местные бюджеты.

Другим затратоемким направлением расходования является приобретение мусороуборочной техники – запланировано приобретение на сумму 1424,56 млрд. руб. или 30,2%. Необходимо отметить, что 78,4% – это средства из областного бюджета [1].

Можно констатировать, что уровень участия частного капитала в формировании логистической системы управления отходами и ВМР запланирован крайне незначительным. Это свидетельствует о том, что в силу невозможности резкой и радикальной корректировки законодательства, вхождение частного капитала в развитие инфраструктуры полного цикла «сбор – сортировка – переработка – сбыт» будет не быстрым и поэтапным.

Почти половину расходов на мероприятия по управлению отходами и вторичными материальными ресурсами области в 2014-2020 гг. составят затраты на совершенствование МТБ комплексной системы управления отходами и ВМР.

Фактически мы рассматриваем сложную систему, в которой помимо задачи сопряжения государственного регулирования, софинансирования и привлечения частных инвестиций должно происходить планомерное развитие, что означает последовательность организационной перестройки и модернизации отходо-перерабатывающей инфраструктуры, ее инвестиционного насыщения.

Сравнительный анализ объемов финансирования мероприятий по управлению отходами и вторичными материальными ресурсами по Ростовской области на период до 2020 года в разрезе рассмотренных нами выше направлений позволяет констатировать следующее.

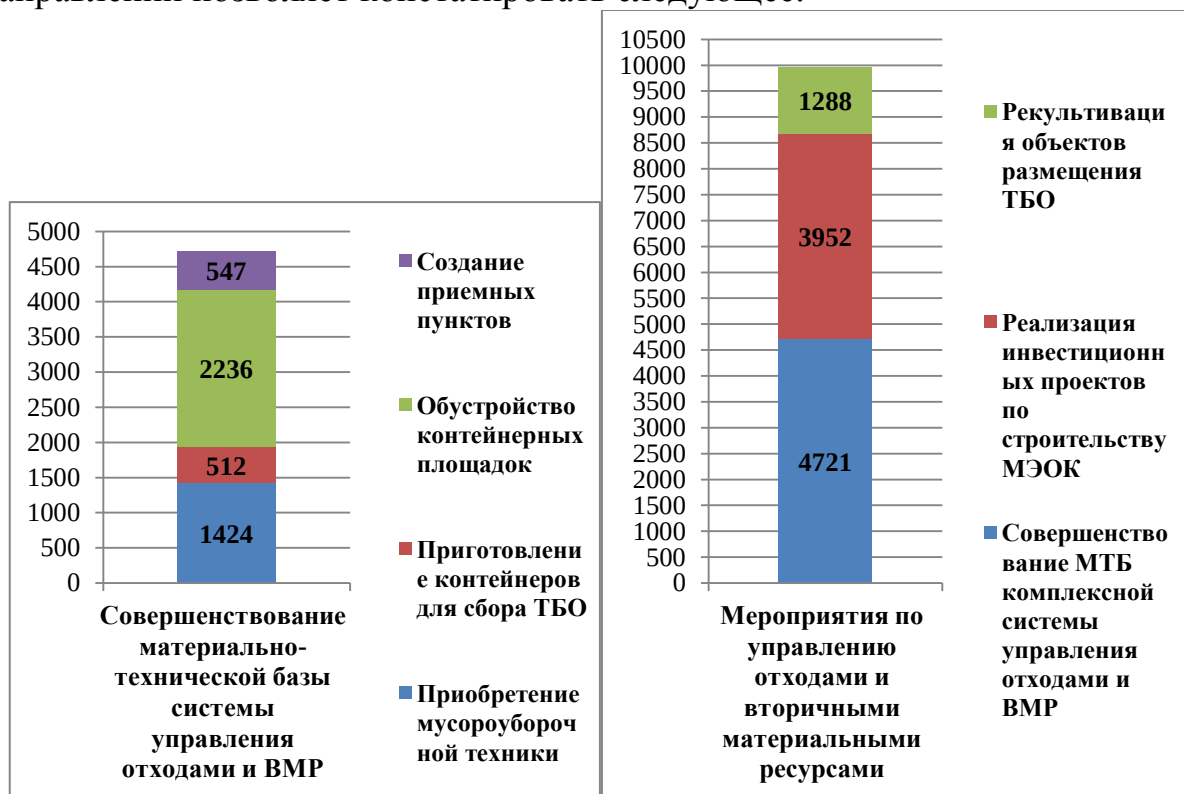


Рис. 2. Направления и структура расходов на развитие системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами Ростовской области на 2014-2020 гг., млн. руб.

Значительная часть средств направлена на совершенствование материально-технической базы комплексной системы управления отходами и ВМР – 47,4% от общего бюджета (участвуют средства областного, муниципального бюджетов, а также внебюджетные источники). На реализацию инвестиционных проектов по строительству МЭОК направлено 39,7% общего бюджета (3952,2 млрд. руб.) за счет внебюджетных источников. И, наконец, на рекультивацию объектов размещения ТБО всего направляется 12,9% (1288,8) общего бюджета средств (источники финансирования – областной и местный бюджеты) [1].

Сопоставление и анализ данных рисунков 2 и 3 показывает, что основной объем вложений в развитие системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами Ростовской области связан с повышением эффективности ее функционирования и инвестиционным насыщением инфраструктуры сортировки, перегрузки и переработки ТБО.

При этом, как видно из рисунка 3, развитие материально-технической базы системы управления отходами и ВМР в 2014-2020 гг. будет осуществляться преимущественно за счет средств местного и областного бюджетов, тогда как инвестиционное насыщение строительства межмуниципальных экологических отходо-перерабатывающих комплексов, совершенствование

системы управления ими будет производиться в основном за счет внебюджетных источников.

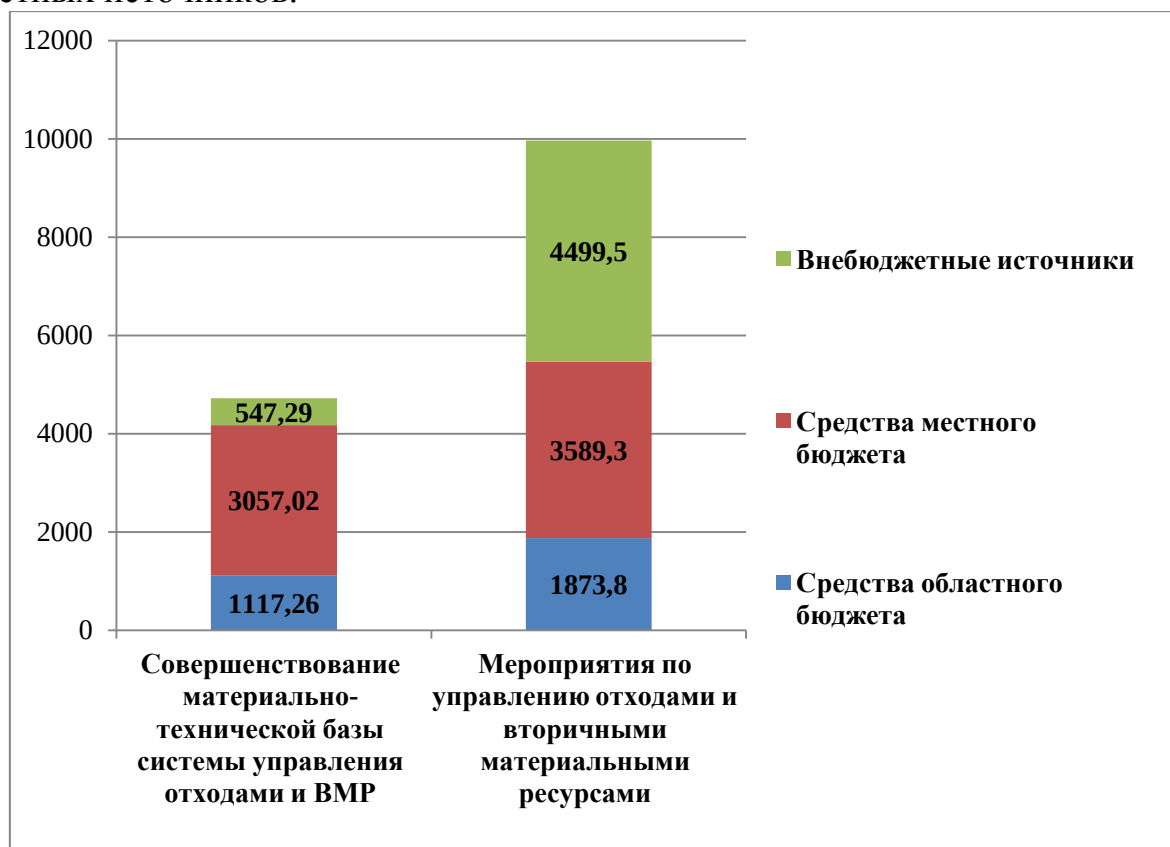


Рис. 3. Структура расходов на развитие системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами Ростовской области по источникам финансирования на 2014-2020 гг., млн. руб.

Таким образом, развитие логистической системы рециклинга ТБО в регионе должно производиться преимущественно за счет участия частного капитала, стимулирование притока которого потребует более радикальной и действенной корректировки регионального экологического законодательства и системы тарифообразования, которые должны обеспечить нормативную окупаемость при разумных рисках инвестирования.

В целом, подытоживая представленную нами оценку системы управления ТБО и ВМР в регионе можно отметить следующее. Реализация рассмотренной нами программы, завершение которой запланировано на 2020 г. должна обеспечить значительный экологический и социально-экономический эффект.

В частности, его основными составляющими согласно заявленным в Программе планам, являются следующие:

- возврат и восстановление до 335,327 га испорченных земель в хозяйственный оборот;
- возврат до 1000 тыс. тонн ВМР в экономику;
- создание до 5859 новых рабочих мест;
- вложение до 4499,493 млн. руб. инвестиций в региональную сферу обращения с ВМР и отходами;

- улучшение условий жизни населения за счёт полного охвата клиентов услуг планово-регулярной очистки.

Расширенный перечень слагаемых совокупного эффекта позволяет заключить, что проблема планирования и разработки стратегии развития эффективной логистической системы рециклинга ТБО требует более детального осмысления и анализа основных проблемных аспектов ее реализации и выработки адекватных инструментов и институционально-рыночных условий, обеспечивающих приток частных инвестиций в отходоперерабатывающую отрасль региона с целью ее модернизации.

Список литературы

1. Областная долгосрочная целевая программа «Формирование комплексной системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами на территории Ростовской области на 2014 – 2020 годы» / По данным официального портала правительства Ростовской области. [Электронный ресурс]: http://www.mineconomikiro.ru/a3/a35/plan/2013/postan_aro213_23.04.2013.pdf (дата обращения: 24.12.2015)

2. Региональная комплексная система управления отходами производства, потребления и вторичными материальными ресурсами Ростовской области Концепция обращения с отходами на территории Ростовской области // По результатам исследования ОАО «Центр благоустройства и обращения с отходами»; НП «Центр энергосбережения и инновационных технологий»; ООО «Северокавказский институт экологического проектирования». Москва, Ростов-на-Дону, Краснодар, 2011.

ВЛИЯНИЕ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Темирова Т.А.

магистрант 1 курса, Пятигорский государственный университет,
Россия, г. Пятигорск

Шевченко И.В.

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов, канд. экон. наук,
Пятигорский государственный университет, Россия, г. Пятигорск

Асимметрия информации в социально-культурной сфере является одним из специфических признаков данного сектора, который оказывает существенно влияние на экономическое развитие и установление рыночных отношений между субъектами предоставления и потребления услуг.

Ключевые слова: асимметрия информации, социально-культурная сфера, экономическое развитие, рыночный экономический сектор.

В силу своей специфичности и сложности предоставления услуг социально-культурная сфера имеет особый ряд признаков функционирования внутри рыночной экономической системы [3, с. 95].

Потребитель имеет вполне неоднозначные представления о качестве предоставляемых услуг, даже по факту проведения этих услуг. В отличие от промышленного производства рынок услуг не предоставляет чёткого и наглядного результата своей работы. Поэтому рынку сложных услуг в социально-культурной сфере свойственно явление дефицита информации или асимметрии информации.

Асимметрией информации является положение, при котором одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая часть нет. Чаще всего в ходе таких сделок выигрывает сторона, владеющая большим количеством информации, но при таких условиях возможен риск проявления оппортунистического поведения, т.е. достижения личной выгоды путём сокрытия информации и обмана [1].

В социально-культурной деятельности проблема неполноты информации приобретает большие объёмы, так как сама сфера неоднородна и специфична, а рыночная система в данном случае подвергается необходимым изменениям.

Асимметрия информации ведёт к рыночной неопределенности в и так гетерогенной сфере социально-культурной деятельности, в условиях которой экономические субъекты вынуждены принимать решения, изменение которых трудно предугадать, а вероятность нельзя оценить. Например, некоторые виды оказываемых услуг в сфере культуры могут не быть оценены по достоинству потребителями, хоть на них и делались большие ставки. Напротив, спросом будет пользоваться массовая культура, которая чаще направлена на получение прибыли компаниями, чем на социальную поддержку или культурное развитие населения.

Проблемой является также то, что информация неравно распределена среди населения, например, не у всех есть доступ к СМИ и Интернету. Отсюда вытекает, что среди возможных потенциальных потребителей услуги не все знают о возможности ее приобретения. Следовательно, услуга может потерять свою актуальность и перестать функционировать.

Из-за возникающего диссонанса между потребителями и производителями услуг часто возникают ситуации, когда новые виды деятельности в культурных и социальных программах закрываются ещё на начальных этапах своего функционирования, потому что не получают ожидаемого отклика и считаются проигрышными. В данном случае в «минусе» находятся обе стороны – потребители не получают необходимую им услугу из-за недостатка информации по ней, производители теряют свои вложения и часто возможность дальнейшего развития.

В ряде случаев асимметрия информации, наоборот, выступает в виде положительного явления для производителей. Формируется некая власть продавцов, когда они насаждают социально-культурную сферу теми услугами, которые пользуются массовым спросом, но не несут никакого полезного и эффективного результата для населения.

Асимметрия информации приводит к неэффективному функционированию рыночной системы, способствуя увеличению рисков на первоначаль-

ных этапах развития услуг, а также является мощным катализатором упадка спроса при отсутствии должной информационной поддержки.

Можно сказать, что асимметрия информации оказывает существенное влияние как на поведение участников рынка, так и на механизм его функционирования.

В преодолении асимметрии информации между субъектами экономических отношений в сфере социального и культурного обслуживания большую роль играет государство. Принятые на уровне федерального закона порядки лицензирования и контролирования качества предоставляемых услуг, а также усиливающиеся внимание со стороны государственных органов на функционирование социально-культурного сектора способствуют устранению мошенничества, «лживой» рекламы, монополизации некоторых отделов сферы [3, с. 203].

Список литературы

1. Краснова С.Г., Козачок Т.А. Экономическая сущность асимметрии информации и ее влияние на функционирование рынка // Научный журнал «Сибирская финансовая школа». 2007. №2. URL: <http://journal.safbd.ru/ru/content/ekonomicheskaya-sushchnost-asimmetrii-informacii-i-ee-vliyanie-na-funkcionirovanie-rynka> (дата обращения: 24.10.16).
2. Шевченко И.В., Теймуразян А.С. Взаимосвязь экономики и социокультурной деятельности в современном обществе // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-9. С. 94-97.
3. Шевченко И.В., Юсупова М.С. Основные направления государственного регулирования рынка труда// Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. № 5-1. С. 203-205.

О ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ В ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЯХ ПРЕДКЛАССИЧЕСКОГО ПЕРИОДА

Токтосунова Ч.Т.

доцент кафедры «Финансы и финансовый контроль», канд. экон. наук,
Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

Экономико-теоретические вопросы государственного долга рассматривали многие ученые-экономисты. К самому раннему периоду исследований госдолга можно отнести исследования ученых-экономистов предклассического периода. Государственный долг как предмет исследования для них был обусловлен наличием у государств больших долгов и необходимости выработки и реализации эффективной политики в данной области.

Ключевые слова: государственный долг, задолженность, государственный бюджет, торговля, экономические субъекты.

По своему содержанию государственный долг как экономическая категория представляет собой задолженность государственных органов, направленную на разрешение противоречий между общими экономическими и социальными потребностями страны и бюджетными возможностями на основе займов денежных средств у частных лиц, институтов негосударственного сектора и иностранных государств.

С помощью государственных заимствований можно разрешить или ослабить традиционное противоречие между существующими потребностями и возможностями их удовлетворения за счет бюджетных средств. Привлекая путем увеличения задолженности дополнительные финансовые ресурсы, государство получает новые возможности для экономического роста и преодоления своего отставания от более развитых стран.

С точки зрения всеобщих принципов экономической теории, государственный долг характеризует отношение между целями или потребностями государства и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование. Существование государства предполагает необходимость финансирования его потребностей.

Две важнейшие системы предклассического периода в экономической теории – **меркантилизм** и **физиократия** – занимали по отношению к вопросам экономической политики и структуре финансирования государственного бюджета диаметрально противоположные позиции: меркантилистическому интервенционизму противостояли физиократические варианты экономического либерализма [1].

Теория и политика **меркантилизма**, представителей которого часто называют «строителями государства» XVI и XVII столетий (рисунок), была нацелена на радикальную перестройку государства и общества путем образования единого таможенного пространства и единой сферы власти, жесткой централизации управления, реформы налоговой системы с целью оздоровления государственных финансов, пробуждения предпринимательства на государственном уровне, распределения центральной властью монопольных прав и привилегий.

Другими словами, государству в системе меркантилизма отводилась роль «главного предпринимателя», который должен обеспечить техническое совершенствование производительных сил и создать необходимые предпосылки для динамичного экономического развития общества.

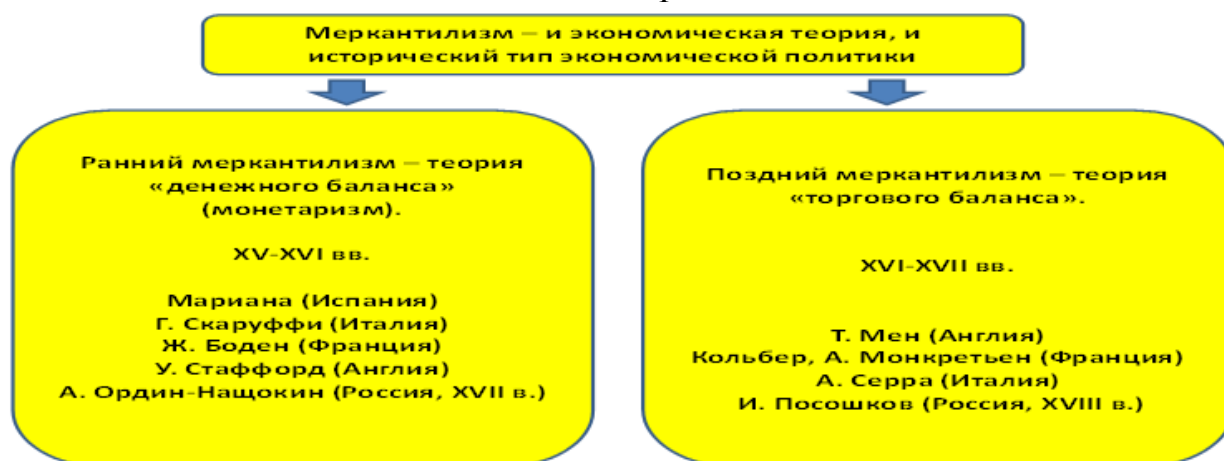


Рис. Представители меркантилизма

Поэтому кредитное финансирование государственных расходов, по мнению меркантилистов (Дж. Ф. Мелон, Д. Ло, Дж. Стюарт), не только вполне оправдано, но является одним из важнейших источников доходной

части бюджета. Проблем, связанных с государственной задолженностью, при этом не должно возникать. Так, например, Дж. Стюарт в III томе своей книги «Принципы политической экономии» писал: «Все возникшие долги со временем тем или иным образом исчезнут, ... будь они выплачены или аннулированы» [2].

Иную роль отводили государству теоретики физиократической школы – **Ф. Квизни, В. Мирабу, Дж. Тюрго**. Нашедшая свое законченное изложение в работах Ф. Квизни физиократическая теория понимала свое имя – «господство природы» – как «выражение естественного порядка, соблюдение которого правящей властью принесет человечеству наибольшую пользу».

Laisses-faire и свободная торговля у физиократов являлись абсолютными нормами политической мудрости. Экономическим субъектам гарантировалось безопасное осуществление их хозяйственных сделок. Однако в случае банкротства им не должно было предоставляться никакой государственной помощи. В такой интерпретации предположение о финансировании «непродуктивной» государственной деятельности за счет кредитов отвергалось полностью. Считалось, что государство посредством займов отнимает денежные средства у обладающего наивысшей продуктивностью аграрного сектора, а потому отрицательно влияет на экономическое развитие страны.

Случаи неплатежеспособности европейских государств в XVII-XVIII веках способствовали распространению и утверждению в экономической теории физиократии негативных взглядов на государственный долг. «Нет – банкротству, нет – увеличению налогов, нет – займам, для этого – уменьшение расходов по сравнению с доходами и бережливость в любой государственной деятельности», – писал Дж. Тюрго.

Прямо противоположные взгляды меркантилистов и физиократов на финансовые проблемы государства явились предвестником широкой дискуссии о теории государственного долга, продолженной в классической политической экономии.

Список литературы

1. Токтосунова Ч.Т. Государственный долг: теоретико-методологический аспект/ Бишкек-2014, стр.28-30.
2. Steuart, James. Untersuchung uber die Grundsatzte der Volkswirtschaftslehre der Volkswirtschaftslehre. III. Band. Jena, 1914. S. 275.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСТАНА: ПРОБЛЕМА РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Токтосунова Ч.Т.

доцент кафедры «Финансы и финансовый контроль», канд. экон. наук,
Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

Все годы независимости страна брала кредиты и гранты, из-за которых вырос внешний долг и продолжает расти, который к 2014 г. составил 3,4 млрд.долл. США. В це-

лом, за период с 1992 по 2013 годы были подписаны 282 кредитных и грантовых соглашения с международными финансовыми институтами (МФИ) и странами-донорами. За выше указанный период общая сумма совокупной помощи от участвующих МФИ и стран-доноров составила 5,96 млрд.долл. США из которых 4,79 млрд.долл. США составили кредиты и 1,17 млрд.долл. США были представлены в виде грантов [1, 24].

Ключевые слова: государственный внешний долг, кредит, грант, инвестиции.

Среднесрочный прогноз бюджета на 2015-2017 годы был сформирован с учетом приоритетных направлений в отраслях экономики страны, которые обозначены в Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2015-2017 годы, а также других стратегических и программных, отраслевых документах. В среднесрочном периоде на 2015-2017 годы главными целями экономической политики будут укрепление макроэкономической стабилизации и обеспечение устойчивого экономического роста.

Таблица

Сравнительная таблица основных показателей на 2015-2017 гг.

	Национальная стратегия устойчивого развития страны на 2013-2017 гг.	СПБ на 2015-2017 гг.
Среднегодовой реальный рост ВВП	Не менее 7%	6,6%
Инфляция	Интервал 5%-7% (с 2015г.)	7,8%
Дефицит бюджета	Не более 5% к ВВП	В пределах 3,1% к ВВП
Государственный внешний долг	До 60% к ВВП	Менее 60% к ВВП

Реальный темп роста ВВП на 2015-2017 гг. прогнозируется на уровне 7,2%, 6,3%, 7,0%, соответственно, в результате положительного развития во всех отраслях экономики:

В 2015-2017гг. сохранится тенденция повышения денежных доходов населения, которые прогнозируются в размере 283,3 млрд.сом., 321,5 млрд.сом. и 367,6 млрд. сом., соответственно, с реальным ростом в среднем на 5,4%. Увеличится размер среднемесячной заработной платы с 14 300,0 сомов в 2015 году до 17 100,0 сомов в 2017 году, или в среднем реальный рост составит 1,8%. Прогнозируемая стоимостная величина прожиточного минимума на душу населения в месяц составит в 2015г. – 5 389,2 сомов, в 2016г. – 5 798,8 сомов, в 2017г. – 6 198,9 сомов. В 2015-2017 гг. рост численности занятого населения прогнозируется в среднем на 0,6%. Учитывая повышение занятости населения прогнозируется в среднесрочном периоде снижение уровня безработицы с 8,1% до 7,9%.

Динамика изменений доходов государственного бюджета в 2011-2017 годах, представленная на диаграмме показывает стабильный номинальный рост с 77,4 млрд.сомов в 2011 году до 142,2 млрд.сомов в 2017 году. Однако, прогноз опережающего роста ВВП в 2014-2017 годах влечет за собой снижение доходов в процентном отношении к ВВП на 2,8 процентных пункта к ВВП (рис. 1).



Рис. 1. Динамика изменения государственных доходов, млн.сом

Доля валовых инвестиций к ВВП увеличится с 36,3% в 2016 году до 37,3% в 2018 году, в основном, за счет частных инвестиций (с 29,1% к ВВП в 2016 году до 30,8% к ВВП в 2018 году).

Инвестиционная политика в среднесрочном периоде будет направлена на улучшение инвестиционного климата, реализацию новых инвестиционных проектов, предусмотренных Национальной стратегией устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы, снижение бюрократических и административных барьеров при ведении бизнеса.

Государственные инвестиции снизятся с 7,2% к ВВП в 2016 году до 6,6% к ВВП в 2018 году (2017 год – 6,9% к ВВП).

Поступления официальных трансфертов (программные гранты и гранты ПГИ) в среднесрочном периоде будут отражаться ежегодным снижением. Так, поступления официальных трансфертов снизятся с 8,8 млрд. сом в 2015 году до 4,6 млрд. сом в 2017 году.

В 2015-2017 гг. прогнозируется ежегодный рост общих расходов государственного бюджета в среднем на 110,0%. Причем текущие расходы в этом периоде прогнозируются с ежегодным ростом в 106,5%, а капитальные расходы с ростом 128,3%. Опережающий темп роста капитальных расходов необходим для дальнейшего наращивания инвестиционной составляющей бюджета, что способствует росту производственных мощностей.

В представленном проекте СПБ дефицит государственного бюджета прогнозируется с ежегодным снижением (3,1% к ВВП в 2015 г., 2,5% к ВВП в 2016 году и 2,1 % к ВВП в 2017 году). Такая тенденция соответствует целям бюджетно-налоговой политики в среднесрочном периоде и рекомендациям МВФ об удержании дефицита бюджета не выше 5-ти процентов к ВВП.

На обслуживание государственного долга Кыргызской Республики планируется направить в 2015 году – 16,7 млрд. сом, в 2016 году – 19,6 млрд. сом, в 2017 году – 20,0 млрд. сом [2].

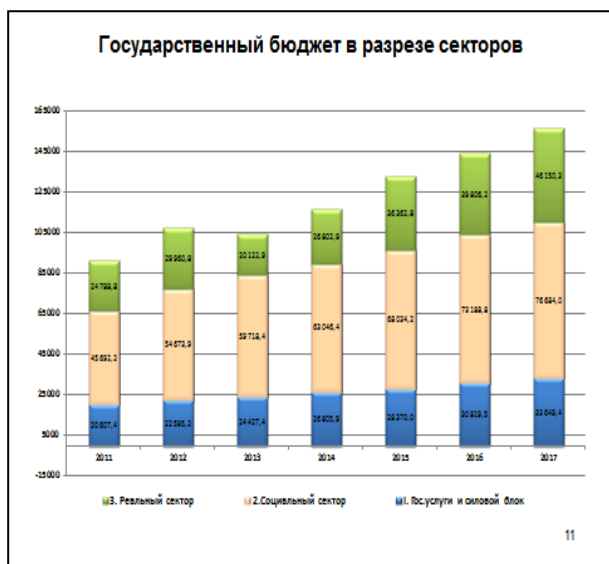


Рис. 2. Госбюджет в разрезе секторов



Рис. 3. Динамика обслуживания госдолга

Внешнее финансирование (кредиты и гранты). В период с 2015 по 2017 гг. общая сумма бюджетного финансирования государственных инвестиций из всех источников составит 121,5 млрд. сомов. При этом доля внешнего финансирования за счет займов и грантов (116,5 млрд. сомов) составит 95,9% от общей суммы финансирования, на софинансирование проектов ПГИ будет использовано 4,1% этой суммы (5,0 млрд. сомов).

Наибольшие расходы в этот период традиционно приходятся на *экономический сектор* (энергетика, транспорт, сельское хозяйство, ирригация, сельское водоснабжение) и составят 101,5 млрд. сом или 83,6% от общих расходов. В социальный сектор будет направлено 5,0% от общего объема расходов (6,0 млрд. сом).

Финансирование проектов ПГИ осуществляется за счет грантовых и кредитных средств МФИ и стран-доноров, а также за счет софинансирования из Республиканского бюджета.

В отмеченный период в целом наблюдается рост освоения кредитных средств, что связано с реализацией проектов КНР в секторе энергетики «Модернизация линий электропередачи на Юге Кыргызстана», «Строительство ЛЭП 500 кВ «Датка-Кемин» и подстанции 500 кВ «Кемин» и в секторе транспорта «Реабилитация двух участков автодорог в Кыргызской Республике».

В период 2015-2017 гг. прогнозируется двукратное увеличение прогнозов освоения кредитных средств с 16,364 млрд. сомов в 2014 году до 32,558 в среднем за три последующих года. Данное увеличение связано с переходом в активную фазу реализации проектов КНР «Реконструкция ТЭЦ города Бишкек», «Строительство альтернативной дороги «Север-Юг» и началом второй фазы проекта «Строительство альтернативной дороги «Север-Юг». При этом небольшое снижение освоения кредитных средств в 2017 гг. связано с завершением проектов КНР «Строительство ЛЭП 500 кВ «Датка-Кемин» и подстанции 500 кВ «Кемин» и «Реконструкция ТЭЦ города Бишкек» [2].



Рис. 4. Бюджет ПГИ

Итак, в целом – является ли государственный долг реальной проблемой? Крупный долг действительно может породить вполне реальные проблемы. Внешний долг действительно представляет собой экономическое бремя для страны. Эта часть государственного долга не является «задолженностью самим себе», и фактически выплата процентов и основной суммы такого долга требует передачи части реального продукта страны другим государствам.

Крупный и растущий государственный долг затрудняет для политиков применение фискальных мер в периоды спада. Крупный и растущий государственный долг ставит политические барьеры на пути применения антикризисных фискальных мер.

Государственный долг все же может послужить источником реального экономического бремени для грядущих поколений, в частности потому, что под воздействием долга будущие поколения наследуют меньший запас инвестиционных товаров (средств производства), то есть меньшую «национальную фабрику». Такое событие связано с эффектом вытеснения, который заключается в том, что дефицитное финансирование приводит к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиционных расходов. Если это происходит, то будущим поколениям достается экономика, обладающая меньшим производственным потенциалом, и, при прочих равных условиях, их уровень жизни окажется ниже, чем в ином случае. Но в частном секторе производятся как потребительские, так и инвестиционные (капитальные) товары. Если увеличение производства в государственном секторе происходит за счет потребительских товаров, то все бремя этого в форме более низкого уровня жизни ляжет на плечи нынешнего поколения, поскольку не затронет ни текущий уровень инвестиций, ни, следовательно, размер «национальной фабрики», которую унаследуют грядущие поколения. Если же увеличение производства в госсекторе ведет к сокращению производства инвестиционных товаров, то это никак не отразится на уровне потребления (уровне жиз-

ни) нынешнего поколения. Но детям и внукам этого поколения в будущем достанутся меньший запас основных фондов (накопленного капитала) и более низкий доход.

В целом конкретизируя вышесказанное, отметим, что проблема обслуживания государственного долга – ключ к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние государственного бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции, инвестиционный климат. Кроме того, принимая во внимание события сегодняшних дней, в частности попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Кыргызстан, грамотное урегулирование госдолга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной как внешней, так и внутренней политики.

Список литературы

1. Токтосунова Ч.Т. Причины роста государственного долга Кыргызской Республики: транспортный сектор. Сборник статей Международной научно-практической конференции «Экономика и право: инновационное решение проблем». Пенза: Издательство: МЦНС «Наука и Просвещение». С. 24.
2. www.minfin.kg Официальный сайт Министерства финансов Кыргызской Республики.

УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Турысбекова Р.К.

старший преподаватель кафедры учета и аудита, магистр экон. наук,
Жетысуский государственный университет, Казахстан, г. Талдыкорган

Кабденова С.С.

магистрант специальности «Учет и аудит»,
Жетысуский государственный университет, Казахстан, г. Талдыкорган

В статье рассматриваются расчеты оптимальной себестоимости, которая в условиях работы на рынке могла бы обеспечить предприятию определенный доход. Таким образом, в условиях жесткой конкуренции одним из основных преимуществ предприятия становится низкая себестоимость продукции.

Ключевые слова: себестоимость затрат, метод калькулирования, производственный учет, конкуренция.

Одним из наиболее емких участков бухгалтерского учета является учет затрат на производство и калькулирование себестоимости выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг. Недаром в практике работы фирм и предприятий в странах с рыночной экономикой эти участки выделены в системе бухгалтерского учета в производственный учет.

Целью калькулирования себестоимости продукции на предприятии является не просто отражение данных о фактических затратах в финансовой отчетности, а еще и принятие управленческих решений, то в этом случае к задачам производственного учета добавляется расчет оптимальной себестоимости, которая в условиях работы на рынке могла бы обеспечить предприятию определенный доход. Исходя из рассчитанного уровня себестоимости, нужно организовать производство таким образом, чтобы обеспечить ее приемлемый уровень и возможность постоянного снижения.

Таким образом, в условиях жесткой конкуренции одним из основных преимуществ предприятия становится низкая себестоимость продукции. Ошибки при расчете себестоимости могут привести к неверным управленческим решениям: снятию с производства рентабельной продукции или, наоборот, увеличению выпуска неперспективного товара. Этим характеризуется актуальность темы курсовой работы.

Метод калькулирования предполагает систему производственного учета, при которой определяются фактическая себестоимость продукции, а также издержки на единицу продукции. Выбор метода калькулирования себестоимости продукции связан с технологией производства, его организацией, особенностями выпускаемой продукции. В настоящее время в мировой бухгалтерской практике вопросам производственного и управленческого учетов, в том числе методикам планирования и учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, придается большое значение.

Системы бухгалтерского учета дают возможность реализовать функции не только финансового, но и управленческого учета дают возможность реализовать функции не только финансового, но и управленческого учета.

В течение отчетного периода отгрузка готовой продукции (так же как и товаров) оформляется документом «Реализация товаров». Поскольку фактическая себестоимость готовой продукции может быть сформирована только после окончательного проведения всех расчетов текущего месяца, то в документе предусмотрена возможность не формировать проводки по списанию готовой продукции по себестоимости.

С помощью документа «Выпуск продукции» себестоимость продукции рассчитывается пропорционально выбранной плановой себестоимости от общей суммы производственных затрат [1, с. 25].

Таблица 1

№	Наименование готовой продукции	Количество	Ед. измерения	Плановая себестоимость (тенге)	Фактическая себестоимость (тенге)	Сумма (тенге)
1	Продукция «Х»	50	шт.	1000	1344,31	67215,42
2	Продукция «У»	50	шт.	1200	1120,26	56012,86
						123228,28

В данном примере сумма производственных затрат 123228,28 тенге.

Для отражения в учете проданной в течение месяца готовой продукции проводится документ «Списание товара», которой формирует проводки по списанию готовой продукции по фактической себестоимости (табл.2).

Таблица 2

Д-т	К-т	Содержание	Количество (шт.)	Сумма (тенге)
7010	1320	Продукция«У» Склад готовой продукции	40	53772,34
7010	1320	Продукция«Х» Склад готовой продукции	40	44810,29

При реализации готовой продукции списание ее производится по методу средневзвешенной стоимости.

Сегодня многие автоматизированные системы бухгалтерского учета дают возможность реализовать функции не только финансового, но и управленческого учета.

Систему «1С:Предприятие» использует для автоматизации учета не только небольшие организации, но и крупные фирмы.

Пример: известная фирма в Казахстане «Вита» пользуется собственной конфигурацией, разработанной на основе платформы «1С: Предприятие», которая позволяет вести финансовый и производственный учет на фирме.

Конфигурация «Бухгалтерский учет АО «Вита» позволяет организовать производственный учет в крупной компании, выпускающей товары большого ассортимента или выполняющей большой перечень производственных работ. В данной конфигурации автоматизирован расчет себестоимости продукции и услуг, выпускаемых основными и вспомогательным производством.

Новая версия программного продукта «1С: Предприятие 8.0» позволяет решать задачи не только бухгалтерского учета; в ней совмещены задачи оперативного учета и планирования, она может быть использована для проведения маркетинга, бюджетирования. Программа «1С: Предприятие 8.0. Бухгалтерия для Казахстана» позволяет вести учет производственных накладных расходов, применяя различные базы для их распределения. В качестве базы распределения могут выступать:

- объем выпущенной в текущем месяце продукции или оказанных услуг;
- плановая себестоимость выпущенной продукции;
- затраты на оплату труда;
- материальные затраты.

Устанавливать способ распределения накладных расходов можно с точностью до подразделения и статьи расходов или подразделения, номенклатурной группы и статьи затрат. Такое распределение имеет смысл в тех случаях, когда для разных видов расходов необходимо применять разные способы распределения.

Если для всех производственных расходов необходимо установить один общий способ распределения, то при установке способа распределения не надо указывать счет отнесения затрат, подразделения и остальную аналитику.

Способ распределения накладных расходов может быть различным для разных периодов. Новая версия системы «1С: Предприятие 8.0. Бухгалтерия для Казахстана» имеет гибкие средства настройки для учета накладных расходов и позволяет более точно рассчитать себестоимость единицы продукции [3, с. 28].

Рассмотренные программные продукты имеют ограниченные возможности для ведения производственного учета. Существуют специализированные системы, дающие возможность оперативно управлять себестоимостью продукции, например, конфигурация «Управление – производственным предприятием» системы программ «1С: Предприятие 8.0».

Средствами конфигурации можно не только осуществлять нормирование состава продукции полуфабрикатов и составлять маршруты прохождения изделий по производственным подразделениям и складам, но и для каждого вида продукции можно задавать несколько спецификаций. Они могут представлять собой не только разные варианты изготовления продукции, но и быть версиями одной и той же рецептуры, позволяющими отслеживать изменения в рамках одной спецификации. Имеется также возможность учета перечня аналогов для материалов. При этом можно указать условия, при которых будет выполняться замена. Например, указать явно спецификацию, продукцию, при производстве которой комплектующие могут быть заменены аналогами. Если для одной комплектующей указано несколько вариантов аналогов, то для выбора последних можно задать приоритеты. Подбор аналогов выполняется вручную или в автоматическом режиме [4, с. 54].

Для управления спецификациями в конфигурации имеются развитые средства их просмотра и редактирования. В частности, реализован так называемый «Конструктор спецификаций», обеспечивающий быстрое и наглядное формирование новых спецификаций или их версий. Существуют разные возможности отображения спецификаций.

На основе спецификаций возможен расчет плановой себестоимости продукции. При этом пользователь может задать различные стратегии расчета для каждой составляющей себестоимости (материальные затраты, оплата труда, амортизация, прочие общепроизводственные и общехозяйственные затраты).

Для анализа хода исполнения производственной программы в конфигурации могут быть использованы встроенные отчеты, представляющие данные по выпуску продукции, производственным затратам, браку в производстве, затратам на выпуск. Необходимую информацию можно получать в любых разрезах с требуемой пользователю детализацией, определяемой в соответствии со спецификой решаемых задач. В частности, с помощью указанных отчетов можно сводить данные по фактической себестоимости выпуска на текущий момент и оперативно выявлять отклонения плановой себестоимости от фактической. Благодаря этому открывается возможность динамического контроллинга себестоимости [5, с. 117].

Предпосылкой к осуществлению динамического контроля себестоимости является то, что средствами конфигурации «Управление производствен-

ным предприятием» может быть осуществлен мониторинг прямых затрат на все виды выпускаемой продукции. Он основывается на использовании нормативов затрат ресурсов на единицу продукции (заданных в соответствующих спецификациях) и может быть увязан с изменениями их цен. Кроме того, данные по расходам могут быть увязаны со статьями бюджета, в результате чего может проводиться оперативный контроль его исполнения.

Список литературы

1. Закон РК от 27 февраля 2007 года № 234-З. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности.
2. Государственное регулирование бухгалтерского учета // Бюллетень Бухгалтера. – 2007. – №11. – 35 с.
3. Национальные стандарты финансовой отчетности // Бюллетень Бухгалтера. – 2007. – №14. – 28 с.
4. Бекишева А.И. Управление затратами и расчет себестоимости продукции // Финансовый менеджмент. – 2008. – №2. – 54 с.
5. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет. Учебник: Караганда, 2004. – 117 с.

КОМАНДНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА КАК ФОРМА САМООРГАНИЗАЦИИ И САМОУПРАВЛЕНИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Феофилова Е.Е.

магистрант 1 курса кафедры ПМиТТ, ФТМИ, Университет ИТМО,
Россия, г. Санкт-Петербург

Организация труда работников на предприятии лежит в основе успеха всей компании. Существует достаточно большое количество её видов, однако, в последнее время широкую популярность приобрела командная форма. Благодаря такому подходу к устройству труда, были достигнуты огромные успехи в известных компаниях мира. Командообразование – это сложный и многоступенчатый процесс, который не является универсальным для всех.

Ключевые слова: организация труда, формы организации труда, особые формы организации труда, команда, командная форма организации труда, командообразование, самоорганизация, самоуправление.

Организация труда различных категорий работников на предприятии требует пристального внимания и контроля, чёткой проработки и грамотного выбора нужной формы. От неё напрямую зависят: эффективность деятельности компании, финансово-экономические результаты, уровень конкурентоспособности и положение дел на рынке.

Под организацией труда понимают систему научно обоснованных мероприятий, имеющих направленность на обеспечение условий для оптимального функционирования работника в процессе производства, способствующих достижению высокой результативности трудовой деятельности и гарантирующих рациональное использование ресурсов. Существуют различные

формы организации труда: форма одной или нескольких линий, штабной линейной системы, форма ориентации на продукт, ориентации на проект и групповой ориентации.

Традиционные предприятия индустриальной эпохи обладали раздробленностью трудовой деятельности, утомительным и однообразным конвейерным ритмом, который человеку задавала машина (станок), жесткой регламентацией и бюрократическим порядком в работе, сдерживавшим инициативу и творчество. Все это вызывало у работников недовольство характером труда и трудовых отношений, установку психологических барьеров при внедрении инноваций и проблемы адаптации к изменениям окружающей среды. Вследствие этого снижалось качество продукции, возникали забастовки персонала при высокой текучести и нехватки кадров, а также наблюдался упадок производственных сил и отношений, царила низкая организация труда [1].

В современном мире постоянное меняющиеся условия рынка требуют преобразований в организации труда. Сейчас нужно использовать такие формы и методы, которые будут побуждать работников к производительной и инновационной деятельности, при этом создавая условия для самореализации и самоутверждения их как личностей. Необходима возможность самоорганизации и самоуправления в рамках предприятия, которая является эффективным принципом обратной связи, позволяющим автоматически учитывать новые сведения о состоянии объекта при возникновении малых отклонений от желаемого состояния и воздействовать на него без вмешательства управляющего субъекта.

Самоорганизация является крайне важным аспектом и может рассматриваться как процесс и как явление. Как процесс она заключается в формировании, поддержании или ликвидации совокупности действий, ведущих к созданию устойчивых производственных и межличностных отношений в коллективе на основе свободного выбора принятых правил и процедур. Как явление самоорганизация представляет собой определённый набор элементов, служащих для реализации исходной программы или цели [2].

Самоуправление предполагает самостоятельную разработку средств и методов для решения целевых задач, создание неформальных синергетических связей, реализацию потребности индивидуума к творчеству, свободе и самовыражению.

Внедрение принципа самоорганизации и самоуправления обеспечивает повышение конкурентоспособности и создает значительные преимущества организации, такие как повышение эффективности и качества производства, использование инноваций и разработок НТП, рост заинтересованности работников к труду. Важно отметить, что побуждение человека к творческой деятельности и умственному труду непременно расширяет возможности самой компании. Становится возможным внедрение инновационных процессов и научно-технических разработок в той или иной области в зависимости от деятельности компании. Уровень технологий, используемых фирмой становится гораздо шире и прогрессивнее, нежели у конкурентов.

Данный принцип успешно применяется в рамках создания рабочих команд и с недавних пор действует во многих мировых компаниях. Команда – это небольшое объединение людей (от 5 до 12 человек), обладающих разной квалификацией, каждый из которых нацелен на достижение результата. Главной особенностью команды является высокая степень самостоятельности в принятии решений, построении и графике работ. Руководство до неё доводит только календарные сроки и объемы выполнения плана работ, все остальное решается внутри команды всеми её членами сообща [6].

Каждый член команды – это профессионал, ориентированный на процесс, задачу и потребителя, а не работник-исполнитель, сконцентрировавший свое внимание на задании руководителя и должностной инструкции. В команде для достижения общих целей важно взаимодействовать работая вместе с другими, нести ответственность и отвечать за результаты всей группы, согласовывая действия и имея общее видение ситуации и проблем. Благодаря таким самоуправляемым группам оказывается прямое воздействие на содержание труда, уровень компетентности и мотивации работников, а главное, имидж и успехи компании [4].

Рабочие группы создаются и успешно функционируют не только на уровне рядовых рабочих и служащих, но и среди менеджеров, которые удачно решают сложнейшие управленческие задачи. Вокруг крупных и средних руководителей тоже формируются управленческие команды, ведь командный стиль руководства в теории и практике менеджмента признан как один из самых современных и эффективных.

Командная форма организации труда получила широкое распространение с конца 80-х гг. XX века. Велик спрос на данную форму в наши дни, что обусловлено рядом колоссальных изменений, произошедших в организации труда. Во-первых, это вступление всех развитых стран в эпоху шестого технологического уклада, диктующего новые уровни производительных сил и производственных отношений. Во-вторых, перенасыщение товарного рынка повлекло за собой сдвиг современного производства в сторону индивидуальных заказов. В-третьих, широкое распространение получили элементы самоорганизации и самоуправления на предприятия, ввиду уменьшения давления и диктатуры руководства. Всё это сделало возможным органы внутри системы саморегулироваться, взаимодействуя с внешней средой. В итоге существующие формы организации труда перестали соответствовать актуальным запросам рынка, так как обеспечивали недостаточный уровень мобильности предприятий, низкую способность адаптироваться к изменениям внешней среды в условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции.

Применение командной формы организации труда на практике неоднократно давало положительные результаты, о чем свидетельствует ряд примеров внедрения и функционирования данной формы на известных предприятиях США, Китая и Японии. Высокая значимость командной работы не раз была подтверждена специальными исследованиями. В США было изучено 200 фирм из регулярного списка «500 лучших компаний», публикуемого на страницах журнала Fortune. Итоги были изложены в статье «Команда как

главный герой», где были убедительно доказаны преимущества командного труда перед суммарными усилиями индивидов [3].

Организация труда в форме команды оказалась настолько эффективной, что начала вытеснять великое изобретение Генри Форда – конвейер массового производства. В автомобильном гиганте Volvo уже давно отказались от него в пользу новой формы организации труда. Теперь весь цикл сборки автомобиля выполняют сборочные команды рабочих, что значительно экономит время и в разы увеличивает эффективность производства.

В России командообразование только начинает набирать популярность среди предприятий. Заволжский моторный завод, по примеру японской Toyota и метода управления предприятием «точно – вовремя», внедрил принципы командной работы в свою деятельность и организовал успешное объединение работников по типу целевой команды, которая была создана в дирекции по производству.

Безусловно, командная форма организации труда – это новая модель организации труда на предприятиях в условиях современной экономики. Она является достаточно эффективной и успешно применяется в различных компаниях по всему миру. Главное преимущество – это внедрение принципов самоорганизации и самоуправления, давая персоналу свободу мысли и действий. В итоге успешная трудовая деятельность, возможность самоорганизации и самоуправления, заинтересованность в конечном результате труда всех сотрудников стимулируют процессы рационализации труда и технического творчества [5].

Следует понимать, что выбор новой организационной формы на предприятии и формирование команды не станет безусловным благом для любой компании и, конечно, не решением проблем. Командообразование – это лишь одно из звеньев сложной системы организации труда, включая мотивацию, адаптацию, управление персоналом. Оно должно существовать в каждой компании на рынке в современных условиях жесткой конкуренции. В свою очередь, самоорганизация и самоуправление могут допускаться в ограниченных дозах, на определенном уровне иерархии и в конкретном контексте организационной структуры.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Теория организации в схемах: учебное пособие. / В.Р. Веснин – М.: Проспект, 2010. – С. 128.
2. Власова Л. П. Организация труда / Л.П. Власова // Журнал Управление предприятием, №10 октябрь 2013.
3. Володько В.Ф. Командная форма организации труда / В.Ф. Володько // Журнал Новости науки и технологий, № 3-4 (30-31). 2014.
4. Куликова Т. И. Технология командообразования в современной организации [Электронный ресурс] / Т.И. Куликова // Концепт. – 2015. – № 09 (сентябрь) Режим доступа: <http://ekoncept.ru/2015/15305.htm>.
5. Подлесных В.И., Кузнецов Н.В., Тихомирова О.Г. Новые подходы и методы устойчивого развития предпринимательских структур (теория организации, самоорганизации и управления) // Монография. М.: Инфра-М, 2011. – С. 9.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНИЦИАТИВНОГО РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шароватова Е.А.

профессор кафедры бухгалтерского учета, д.э.н., доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Омельченко И.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета, к.э.н., доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена выявлению причинно-следственной связи между инициативами по улучшению эффективности производства и стандартизацией учетно-аналитического обеспечения коммерческой деятельности. При этом речь идет не о революционных изменениях учетной инфраструктуры, а об эволюционных совершенствованиях учета.

Ключевые слова: управленческий учет, стандартизация учета.

Коммерческая деятельность всегда являлась объектом усиленного внимания не только внутренних, но и внешних пользователей экономической информации. Все инициативные попытки в части регламентации предоставления данных об имущественном положении и финансовых результатах со стороны государственных субъектов, профессиональных сообществ и представителей науки в большинстве случаев имели в своей основе стремление к распространению приемов, способных привести к единообразию не только формат бухгалтерской отчетности, но и методику ведения учета в целях расширения круга пользователей учетной информации, как на национальном, так и на мировом уровне.

Однако существуют инициативы, которые также ориентированы на унификацию приемов учета и типовой структурности отчетности, но не стремятся к открытости результатов учета. Речь идет о приемах управленческого учета и приемах формирования управленческой отчетности. Если унификация бухгалтерского (финансового) учета характеризует стратегию учета, то унификация управленческого учета – тактику учета. На наш взгляд, все инициативы по стандартизации различных направлений учета стали следствием его эволюционного развития и являются ответом на ужесточение конкурентной среды современной экономики. Сегодня мы становимся свидетелями инициатив, связанных с совершенствованием качества продуктов, с разработкой инновационных технологий, инициатив по контролю и оптимизации затрат. Результатом стало появление таких методик контроля, как Just-

In-Time (JIT), Total Quality Management (TQM), статистического контроля процессов (SPC), Канбан, задача прогнозирования затрат, бенчмаркинг, процесс реорганизации, теория Ограничений (ТОС), функционально-стоимостного анализа и др. Стремление занять достойное место в отраслевом бизнесе, стать привлекательным для инвесторов рождает инициативы и в управлении издержками, поскольку только они подвержены оптимизации и способны привести к увеличению прибыли, что и становится привлекательным фактором для инвестирования.

Цель настоящей статьи заключается в выявлении причинно-следственной связи между инициативами к улучшению эффективности производства и учетно-аналитического обеспечения коммерческой деятельности. При этом речь идет не о революционных изменениях учетной инфраструктуры, а об эволюционных совершенствованиях учета. Особая роль учетных преобразований подтверждается той значимостью, которая отведена современному бухгалтеру-управленцу. От него ожидаются не просто операционные действия по вводу первичной информации в программный продукт, от него зависит работа команды топ-менеджеров в целом. Только бухгалтер прогнозирует действие каждого значимого решения на финансовый результат, на изменение налоговой нагрузки, на движение капитализируемых и текущих издержек, на изменение кредитной нагрузки и пр.

Если анализировать международную практику управленческого учета, то инициативы в развитии управленческого учета взаимосвязаны с историческим аспектом развития производства и системы его управления. Например, до 1950-х годов производство было направлено на пополнение дефицита многих видов продукции, резервы которой были опустошены во время второй мировой войны. По окончании конфликта между Японией и странами Европы началось восстановление промышленности и инфраструктуры производства. Восполнение дефицита было ориентировано на количество продукции, качество же было на втором плане.

Начало современного промышленного потенциала в мире было положено после 1950-х годов, когда началось массовое производство, нацеленное на фактор качества. Тем не менее, Япония, испытывая ограниченный доступ к капиталу, не могла себе позволить длительные сроки изготовления машин и оборудования, существенные расходы на управление, больших запасов готовой продукции и материалов. В совокупности это способствовало перемещению интересов производства с количественного фактора на качественный. На этом фоне стали появляться различные инициативы в отношении приемов управления прибылью, расширился интерес к управленческому учету. Его основной целью стало получение информации об издержках производства, способствующей прозрачности информации. Именно японские менеджеры стали первооткрывателями метода «точно в срок», способствующего организации выпуска продукции в момент ожидания ее потребителем, метода «бережливое производство», минимизирующего отходы производства путем исключения или изменения технологических процессов, сопряженных с отхо-

дами процессов и другие методы. В целом японские производители дали миру опыт, ориентирующий предпринимателей на выбор технологий, создающих ценность на каждой технологической операции, на эффективную взаимосвязь текущих и капитализированных активов.

Свои знания в этот процесс привнесли американские экономисты. Им принадлежат инициативы, связанные с применением метода создания цепочки ценностей. С 70-х годов прошлого века американцы дали старт использованию методологии структурного анализа и проектирования систем SADT (Structured Analysis and Design Technique) при описании экономическим субъектом своих организационно-технических систем. Особенно широкое применение получило одно из подмножеств SADT: методология функционального моделирования IDEF0 (Integration Definition For Function Modeling). Инициатором ее разработки и дальнейшей стандартизации было Министерство обороны США. В начале 90-х годов на Западном рынке появились первые программные продукты, предназначенные для решения задач, связанных с организационными вопросами управления организациями¹.

Возможность управления издержками в момент осуществления любого технологического этапа привело к необходимости расширить приемы учета в сфере управления. Достойное внимание со стороны европейских и западных специалистов стало уделяться управленческому учету, бюджетированию и контроллингу. Стали использоваться приемы учета издержек в местах их первичного потребления, в разрезе бизнес-процессов. На этом фоне массовое распространение получили учетно-экономические приемы, способствующие формированию целевой себестоимости продукции или ее технологических этапов. Интерес к процессам калькулирования привел к появлению таких методов формирования себестоимости, как метод «стандарт-кост», «директ-кост», «таргет-кост» и др. Целевая себестоимость стала востребованной категорией при расчете безубыточного производства, при ценообразовании на объекты продаж, при расчете вклада каждого участника производства в совокупную прибыль организации. Ориентация на эффективность производства привела к распространению фактора дискретности в ходе калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг. Чем сложнее производство, тем больше используется дискретных объектов учета и калькулирования.

Причинно-следственная связь при развитии инициатив в управленческом учете наблюдается и в российской практике управления. Глобальные изменения экономической позиции России в мире после начала перестройки (90-е годы прошлого столетия) существенно повлияли на статус российских организаций. Это способствовало изменению экономического мышления российских экономистов и топ-менеджеров, которое в результате причинно-следственной связи сменилось его качественным уровнем. «Изменения, которые мы наблюдаем в последние десятилетия в России, дали нам объемный эмпирический материал для совершенствования знаний в области отече-

¹ Электронный ресурс: http://www.businessstudio.ru/procedures/business/modeling_history/

ственной экономики, который основан на оптимальном соотношении ожидаемого и непредсказуемого в результате принимаемых решений. Возможность изучения международного опыта в отношении учетного ресурса, пополнило багаж знаний экономистов и выделило управленческую категорию «управленческий учет», принципы которого выходили за рамки регламентного бухгалтерского учета» [1].

Окончательное выделение подсистемы управленческого учета из единой системы бухгалтерского учета произошло с введением нового плана счетов бухгалтерского учета 2000 г., признавшего параллельное ведение двух блоков затратных счетов: один в подсистеме финансового учета (сч.30 – сч.39), второй в подсистеме управленческого учета (сч.20 – сч.29). В связи с локализацией управленческого учета на системной основе повысился интерес к объективному калькулированию. Стали применяться приемы учета маржинального дохода, учет по центрам затрат и центрам ответственности, структуризация переменных и постоянных затрат и другие премены управленческой бухгалтерии.

Таким образом, под влиянием модернизации отечественной экономики и появления определяющих условий ее развития, функциональная роль учетной инфраструктуры под воздействием политико-экономических следствий в сфере управления существенно возросла. В условиях углубления глобального финансового кризиса предприятия были вынуждены ориентироваться на управленческие инициативы, перестраивая одновременно все ключевые подсистемы – производственную, технологическую, финансово-экономическую, управленческую и др. Причинно-следственная связь при развитии сферы управления влияет на последующее совершенствование учетного механизма, который в своем развитии, как любая эволюционирующая категория, проходит две стадии: эволюционную (или адаптационную), на которой появляются негативные причины, и революционную (позиционирующую), на которой реализуются позитивные следствия, постоянно переходя из устойчивого состояния в неустойчивое и обратно. В результате экономические последствия рождают управленческие инициативы, которые становятся движущей силой в развитии управленческого учета, что, в конечном счете, приводит к эволюции всей системы управления.

Список литературы

1. Олейник, А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2005. 702 с.
2. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. М.: Проспект: КНОРУС, 2010. 768 с.
3. Ткач, В.И. Управленческий учет: международный опыт. М.: Финансы и статистика, 1994. 144 с.
4. Уотермен, Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. М.: Прогресс, 1988. 363 с.

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ УСЛУГ

Шевченко И.В.

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,
канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ПГУ», Россия, г. Пятигорск

Хужокова А.А.

магистрант института романо-германских языков, информационных и
гуманитарных технологий, ФГБОУ ВО «ПГУ», Россия, г. Пятигорск

В статье сфера СКС рассматривается как один из рычагов управления экономикой страны. Развитие данной сферы позволит достичь определенных высот стране на мировом рынке услуг. Достижение данной цели возможно при использовании кластерной системы.

Ключевые слова: культура, социально-культурная среда, социально-культурный кластер, кластерная модель, социально-культурное развитие.

В условиях модернизации экономики все большую актуальность приобретает сфера социально-культурных услуг, которая довольно явно выделяется спектром используемых в ней ресурсов и форм хозяйствования. Вклад в национальный продукт посредством данной сферы растет, за счет чего динамично развивается экономика. Рост сферы СКС можно считать одним из самых важных критериев перехода общества к постиндустриальной экономике. Социально-культурная среда в Российской Федерации довольно противоречива, так как имеет явную оппозицию. С одной стороны – это творческий толчок и активизация различных групп населения, расширение художественной деятельности, пополнение каталогов клубами по интересам, развитие культурно-образовательного процесса. А с другой стороны – это дихотомия тенденций функционирования различных культурно-образовательных площадок, это разрозненность духовности общества и сложность адаптации молодежи к тем или иным стилям жизни.

Решение проблем развития сферы социально-культурных услуг зависит от совершенствования управления. Управление данной сферой последнее время осуществляется на основе Концепции долгосрочного экономического развития страны до 2020 года. Связь экономики и сферы культурных услуг ясна, но качественное управление все равно еще не достигнуто. Придерживаясь мнения экономистов, можно сказать, что сейчас большой популярностью пользуется кластерная система развития, повышающая конкурентоспособность в различных направлениях, которая, на наш взгляд, применима и к экономическому развитию социально-культурной сферы.

Единого понятия «кластер» еще не сформировано, но возрастающая актуальность данного термина с каждым днем приобретает все большую значимость. Кластер является основой теории экономического развития. Основоположителем кластерной теории является Майкл Портер. По его мнению, «кластер» – это “сконцентрированная по географическому признаку группа

взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [2, с. 176]. Адаптируя данное понятие в более ёмкое, отметим, кластер – это группа компаний (связанных между собой не только профессиональной деятельностью, но и географией) и организации, связанные с ней, в совокупности осуществляющие свою деятельность в конкретной сфере взаимодополняя друг друга.

Говоря о кластерном подходе, становится ясно, что при его использовании следует прибегать к неким интерпретациям как самого понятия «кластер», так и его применения в сфере культуры. Цель создания кластера состоит в максимизации экономического эффекта и повышении уровня прибыли, за счет которой возможно улучшение условий и качества жизни населения на определенной территории. Кластер работает за счет сотрудничества, творческого коллектива и сети полезных взаимоотношений. Культура же, в свою очередь, это комплекс интеллектуальных, материальных, духовных, эмоциональных черт общества, включающий в себя как литературу, искусство, так и образ жизни, ценности и ориентиры, традиции и мировоззрение.

Кластерная система подразумевает под собой практически все творческие индустрии. Современные кластеры социально-культурной сферы можно подразделить на три направления: креатив, социальная культура и туризм. Все три направления абсолютно точно охватывают как культуру, так и экономику. При этом и цели всех трех направлений смежные – создание условий для реализации творческого потенциала граждан [1, с. 94]. Синтез сфер, охватывающих направления впервые был замечен и применен в Великобритании. Именно в Великобритании кластер культуры получил свое наибольшее развитие, за счет чего до сих пор является самым передовым. Позднее подобным синтезом услуг и сфер стали пользоваться и другие европейские страны, такие как Финляндия, Швеция, Дания и т.д. Почему развитие кластерной системы пользуется популярностью? Потому что система способна сыграть роль ключевого фактора жизнедеятельности. Творческие люди сегодня – это отдельный класс, определяющий не только процветание регионов за счет продвижения и усовершенствования организаций своей профессиональной деятельности, но также и поднимающий уровень развития страны в целом [3, с. 182]. Причем творчество здесь понимается не в узком смысле, а в широком, затрагивая предприятия, бизнес социально-культурной деятельности как таковой.

Кластеризация по европейскому принципу акцентирует внимание на культурном значении и миссии творческих индустрий, за счет реализации стратегии социальной заинтересованности в культуре и в получении ее благ, а также значимости культуры среди ее непосредственных потребителей [5, с. 70].

Возникает вопрос: как сформировать эффективно работающий кластер в сфере культуры в нашей стране? В первую очередь организовать культурные локации хотя бы за счет тех мест, которые потерпели свертывание про-

изводства. Такой способ уже практиковался на территории России в начале 2000 года, когда на месте заброшенного завода «ЗИЛ» вырос центр творческого развития. Сейчас практика освоения заброшенных территорий будет актуальна и в других городах, менее развитых, чем Москва. Сама идея такого преобразования может поспособствовать развитию предпринимательства в сфере культуры. Такие кластеры со временем станут социальными пространствами, где интересно, с пользой для взрослых и детей можно провести время. Кластеры, складывающиеся буквально у нас на глазах, расположенные в Москве и Санкт-Петербурге, способны концентрировать лучшие творческие ресурсы в новую привлекательную для широкой публики среду. Пытаясь достичь цели развития сферы социально-культурных услуг по всей стране в целом, следует обратиться к идее формирования подобных локационных кластеров, как на территории больших городов, так и в рамках малого города. Многие эксперты склонны утверждать, что подобные творческие площадки не имеют должной поддержки со стороны государства или городских административных органов. Это связано с тем, что культурные проекты как таковые носят временный характер. Дабы избежать темпоральности в реализации культурных проектов, следует объединить деятельность органов и представителей творческих профессий. По сути оба этих направления должны быть заинтересованы в подобной кластерности, так как опираясь на мировой опыт, явным становится факт значения творческих кластерных объединений, обеспечивающих устойчивое и эффективное развитие государства. Кластерный характер данных проектов работает на результат. Ни для кого не секрет, что проекты в сфере культуры, особенно масштабные, нацелены на изменение серьезных проблем тех или иных стран, городов, на поддержку творческой отрасли.

Таким образом, для успешной реализации подобного рода культурных проектов необходим целевой подход со стороны государства, продуманная поддержка организация удобных систем малых кредитов или займов [4, с. 72]. На самом деле, для достижения определенных государственных экономических целей творческая культурная деятельность должна расцениваться как необходимое дополнение любых муниципальных учреждений культуры. Творчество должно быть развито в каждом человеке, только после этого «заражения» творчеством культура будет восприниматься как нечто обыденное, а не навязанное.

Работа креативных культурных кластеров – это уникальный инновационный путь развития и адаптации малых городов к постиндустриальному строю. Кластерное развитие – это не что иное, как концептуальный план развития сферы культуры в целом, а также ее подразделений. Внедрение подобной системы развития поспособствует росту деловой активности, развитию интеграционных систем и предпринимательских инициатив [3, с. 183].

Список литературы

1. Обзор культурной политики в Российской Федерации: Аналитический доклад / Совет Европы (Council of Europe); отв. ред. К. Разлогов, Т. Санделл. – Ульяновск: студия», 2013. – 138 с.

2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
3. Декало И.В. Опыт регулирования рынка труда и занятости населения в развитых странах // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. № 1. С. 179-184.
4. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Брижань А.В., Савранский П.В. Ключевые аспекты развития российской инновационной системы // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. №7. С. 70-77.
5. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Савченко М.И. Организационно-экономические аспекты формирования конкурентной стратегии экономического роста России // Финансы и кредит. 2006. №9. С. 67-75.

РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ В РОССИИ

Юрьева О.А.

магистрант института романо-германских языков, информационных и гуманитарных технологий, ФГБОУ ВО «ПГУ», Россия, г. Пятигорск

Шевченко И.В.

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,
канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ПГУ», Россия, г. Пятигорск

В статье некоммерческий сектор рассматривается в качестве определяющего звена в развитии социально-культурной и социально-экономической сферы в России. Цель некоммерческих организаций – предоставление услуг в различных сферах всем слоям населения без специального привлечения прибыли и распределения ее среди участников-добровольцев.

Ключевые слова: некоммерческий сектор, третий сектор, некоммерческие организации, социально-культурная сфера.

В эпоху двадцать первого века социально-культурная деятельность охватывает все сферы жизнедеятельности человека и выполняет функцию сохранения и развития интеллектуальной и социальной собственности государства.

С формированием социально-культурной деятельности появляются новые хозяйствующие субъекты, которые в основе своей деятельности ставят цель развития культуры в общественном сознании, внедрение духовной составляющей во все слои населения.

В странах с рыночной экономикой социально-культурная сфера достаточно хорошо развита в условиях некоммерческого сектора, главная цель которого не получение прибыли, а достижение культурных, социальных, благотворительных, образовательных целей.

В России некоммерческий сектор (или третий сектор) появился в конце двадцатого века. Данный тип является добровольным и самоуправляющимся, создавался с целью обслуживания и защиты интересов отдельных слоев

населения, его еще часто называют волонтерским, добровольным, социальным или благотворительным.

Роль третьего сектора для развития социально-культурной сферы в России неопределима. Некоммерческие организации довольно эффективно оказывают ряд услуг общественности, эффективно реагирует на социальные проблемы и нужды различных слоев населения [1]. Некоторые регионы России имеют проблемы с организацией помощи незащищенным слоям населения, и без вмешательства некоммерческих организаций не было бы обеспечения равных возможностей для перемещения инвалидов-колясочников, волонтерской помощи беженцам, добровольной социализации детей, оставшихся без попечения родителей, организации мероприятий, направленных на охрану окружающей среды и т.д.

Деятельность третьего сектора способствует улучшению показателей уровня образованности, культурного воспитания и духовного обогащения населения. Большинство волонтерских организаций и добровольных благотворительных фондов способствуют обеспеченности занятости населения в массово-культурных мероприятиях, которые призваны поднимать и увеличивать социально-культурный климат нации.

Некоммерческий сектор выступает организационным фундаментом для защиты прав человека, способствует контролю над работой государственных служб и судебной системы, что в свою очередь поднимает роль некоммерческих организаций в развитии демократии в стране. Отсюда появляется возможность различным слоям населения принимать участие в политических мероприятиях, массовых движениях, третий сектор формирует у нации дух патриотизма [4, с. 227].

Также стоит отметить, что развитие малого бизнеса и предпринимательства неразрывно связано с деятельностью третьего сектора. С помощью некоммерческих организации различные фирмы и корпорации осуществляют благотворительность, что благотворно сказывается на развитии и привлечении прибыли для их существования. Некоммерческий сектор в свою очередь рационально распределяет доход, увеличивая экономическую составляющую таких социально-культурных сфер, как наука, искусство, образование, здравоохранение, охрана природы и животных и т.д. [2].

Стоит отметить, что некоммерческий сектор является сильным конкурентным звеном государственным и муниципальным организациям, которые преследуют одинаковые цели и задачи. В своем основном постулате – не преследовать прибыль, третий сектор может осуществлять организацию в таких условиях, в которых многие частные или государственные организации не смогли бы конкурировать из-за неспособности просуществовать без хорошего дохода и прибыли. В таком случае государство ставит цель улучшать предоставляемые социальные услуги в целом.

Своей успешной деятельностью некоммерческий сектор обязан пожертвованиям, государственным грантам или контрактам, сбору средств за услуги или продажи товаров. В России некоторые организации, занимающи-

еся некоммерческой деятельностью, получают различные льготы, которые упрощают плату за коммунальные услуги или арендную плату [5, с. 134-136].

Таким образом, некоммерческий сектор играет значительную роль в социально-культурном и социально-экономическом развитии страны, выступая незаменимым источником социальных инноваций и преобразований. Динамичное развитие третьего сектора способствует положительному влиянию на уровень жизни населения, открывает новые горизонты для перспективного развития страны в целом.

Список литературы

1. Бунеева Р.И. Некоммерческие организации: сущность, место и роль в социальном развитии общества: учебное пособие. 2015 URL: <http://books.house/organizatsiy-sotsiologiya/nekommercheskie-organizatsii-suschnost-mesto.html> (дата обращения 23.10.2016)
2. Мерсиянова И.В. Третий сектор: определение, терминология, границы, данные исследований и тенденции развития. URL: http://nko29.ru/files/library/tretii_sektor_opredelenie_terminologiya_granici_dannye_issledovaniya_i_tendencii_razvitiya.pdf (дата обращения 23.10.2016)
3. Ярыгина Т.Б., Антипова Т.И., Шалганова И.В. Третий сектор в России // Центр экономических и политических исследований № 2 (37). 1999. URL: <http://www.yabloko.ru/Themes/Social/soc-37.html> (дата обращения 23.10.2016)
4. Колтун И.А., Шевченко И.В. Современные формы финансирования некоммерческих организаций // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. № 6. С. 227-229.
5. Шевченко И.В., Миранова А.М. Государственное финансирование некоммерческих организаций сферы культуры // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9-7. С. 134-136.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Якимчук С.В.

доктор экономических наук, профессор, НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

Борзенкова Н.С.

ассистент, Институт экономики, НИУ «БелГУ», Россия, г. Белгород

Махлис В.А.

студентка 2 курса Института экономики,
НИУ «БелГУ», Россия, г. Белгород

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты учета расчетов предприятия с бюджетом по налогу на прибыль в соответствии с требованиями ПБУ 18/02.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, налог, налог на прибыль, налоговая система, экономика.

Среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место отводится налогам. В

условиях рыночной экономики любое государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система. Являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка [7, с. 75].

В условиях рынка налоги должны способствовать формированию фондов бюджета, стимулированию научно-технического прогресса, ограничению роста цен и инфляции. С помощью налогов обеспечивается сбор денежных средств, как с предприятий, организаций, так и с населения. Происходит регулирование денежных доходов как физических, так и юридических лиц.

Налоговая система Российской Федерации включает федеральные, региональные и местные налоги. В основу этой классификации положен признак компетентности органов государственной власти в применении налогового законодательства.

Общие правила налогообложения по всем налогам, а также санкций за их неправильное применение или неприменение установлены Налоговым кодексом РФ.

В части первой Налогового кодекса РФ определено 10 федеральных, 3 региональных и 2 местных налога.

В соответствии со ст. 17 НК РФ налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения.

Согласно ст. 19 НК РФ, налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги или сборы.

Под налоговым периодом понимается календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая к уплате.

Для обобщения информации о расчетах с бюджетом по налогам сборам, уплачиваемым организацией, предназначен счет 68 «Расчеты по налогам сборам».

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Взимание налогов регулируется налоговым законодательством (см. налоговое право) [5,с.37]. Совокупность установленных налогов, а также принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, взимания и контроля образуют налоговую систему государства.

Под налогом понимается принудительное изымание государственными налоговыми структурами денежных средств с физических и юридических лиц, необходимое для осуществления государством своих функций.

Налог на прибыль является составным элементом налоговой системы России и служит инструментом перераспределения национального дохода. Он играет важную роль в формировании доходной части бюджетов субъек-

тов Федерации, где он занимает первое место в их доходных источниках [9,с.46]. Данный налог напрямую воздействует на экономический потенциал налогоплательщика, поэтому государство стремится активно влиять на развитие экономики именно через механизм его применения. Это прямой налог, т.е. его окончательная сумма целиком и полностью зависит от конечного финансового результата хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Благодаря непосредственной связи этого налога с размером полученного налогоплательщиком реального дохода через предоставление или отмену льгот и регулирование налоговой ставки государство ограничивает или стимулирует ту или иную деятельность, инвестиционную активность в различных отраслях экономики и регионах. В таком качестве он должен выполнять свое основное функциональное предназначение – обеспечивать стабильность инвестиционных процессов в сфере производства продукции (товаров, услуг), а также законное наращивание капитала.

Конечно, любая организация хочет уменьшить величину налогооблагаемой прибыли с целью уменьшения налога, подлежащего уплате в бюджет [8, 54], но уменьшая налогооблагаемую прибыль на те или иные расходы, организация должна быть готова обосновать, почему она эти затраты признала в качестве расходов и доказать, что они, действительно, являются обоснованными, документально подтвержденными и полученными в результате деятельности, направленной на получение дохода.

Фискальная функция налога на прибыль вторична. В налоговой системе он определен как федеральный, распределяемый в пропорции по уровням бюджета в соответствии с законодательными актами о формировании бюджета страны на каждый финансовый год (п.1 ст.284 НК РФ); следовательно, налог на прибыль – регулирующий. Он занимает среди доходных источников бюджетов всех уровней второе место после косвенных налогов, однако, в последнее время прослеживается тенденция к уменьшению его доли, что связано, как с уменьшением ставки налогообложения, так и с нестабильностью развития производства [11, с. 73].

Итак, в теории и практике налогообложения прибыли организаций четко прослеживается тенденция поиска со стороны государства оптимального сочетания двух разнонаправленных функций налога – фискальной и производственно-стимулирующей.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru/>: ФЗ: от 6.12.2011 г. №402-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации 1 и 2 часть Федерального закона от 26.11.2008 г. №224-ФЗ.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02[Текст]: (в редакции Приказа Минфина от 11.02.08 г. N 23н, от 25.10.2010 N 132н, от 24.12.2010 N 186н).
4. Инструкция МНС РФ от 15 июня 2000г. № 62 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций».

5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н [Текст]: (в ред. от 07.05.2003 г. № 38н).
6. Каморджанов, Н.А. Бухгалтерский учет [Текст]: 6-е изд. / Н.А. Каморджанов, И.В. Карташова. – СПб., 2009.
7. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебник / Н.П. Кондракова. – М.: 2010.
8. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малякина, Т.В. Федорова. – М., 2012.
9. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебно-практическое пособие / Н.В. Пошерстник. – СПб.: 2011.
10. Скворцов, О.В. Налоги и налогообложение [Текст]: Учебное пособие для средних и профессиональных учебных заведений / О.В. Скворцов. – М., 2013.
11. Тарасова, В.Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: Учебное пособие. 3-е издание / В.Ф. Тарасова. – М., 2013.
12. Молчанов, С.С. Налоги за 14 дней [Текст]: Экспресс-курс. 3-е издание / С.С. Молчанов. – М.: Эксмо, 2015. – 480 с.

Подписано в печать 10.11.2016. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,37. Тираж 100 экз. Заказ № 276

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а