

# ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

**Межрегиональный сборник научных трудов**

*Выпуск 18*

*Под редакцией*

**И. Е. Никулиной, С.С. Дервянченко, Л.Р. Тухватулиной**

Томск 2017

УДК 338.242  
ББК У9(2)212+У011.313  
П78

П78 **Проблемы управления рыночной экономикой** : межрегиональный сборник научных трудов. Выпуск 18 / под ред. И.Е. Никулиной, С.С. Деревянченко, Л.Р. Тухватулиной ; Томский политехнический университет. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2017. – 258 с.

ISBN 978-5-4387-0773-8

Данный сборник содержит результаты научных исследований, посвященных проблемам управления рыночной экономикой в России и включает следующие разделы: менеджмент, маркетинг, управление человеческими ресурсами, финансы, экономика, отраслевая экономика и региональная экономика.

Предназначен для студентов, преподавателей, научных работников, работников управленческой сферы, занимающихся проблемами управления рыночной экономикой.

**УДК 338.242**  
**ББК У9(2)212+У011.313**

*Редакционная коллегия*

*Г.А. Барышева*, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики ИСГТ

НИ ТПУ, член-корреспондент РАЕН;

*Н.И. Гвоздев*, кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента, заместитель директора ИСГТ по учебной работе;

*Ю.С. Нехорошев*, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики ИСГТ НИ ТПУ, академик Академии гуманитарных наук, заслуженный деятель науки и техники РСФСР;

*И.Е. Никулина*, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕН.

*Рецензенты статей сборника*

*И.Е. Никулина*, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕН;

*Г.А. Барышева*, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики НИ ТПУ, член-корреспондент РАЕН;

*Н.А. Скрыльникова*, доктор экономических наук, профессор кафедры общей и прикладной экономики НИ ТГУ;

*Е.Н. Акерман*, доктор экономических наук, доцент кафедры менеджмента НИ ТПУ;

*Н.О. Чистякова*, кандидат экономических наук, зав. кафедрой менеджмента НИ ТПУ;

*И.Г. Видяев*, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента НИ ТПУ;

*В.В. Спицын*, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента НИ ТПУ;

*Л.Р. Тухватулина*, кандидат философских наук, доцент кафедры менеджмента НИ ТПУ;

*С.С. Деревянченко*, ведущий менеджер кафедры менеджмента НИ ТПУ.

ISBN 978-5-4387-0773-8

© ФГАОУ ВО НИ ТПУ, 2017

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>7</b>
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА СУБЪЕКТИВНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ОБЩЕСТВА	
А.С. Близнюк .....	7
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННИХ ПРОГРАММ КСО КОМПАНИИ НГК	
В.Е. Бухарина, Н.В. Черепанова .....	9
ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ	
К.С. Ветошкина .....	11
ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	16
М.А. Виткин .....	16
СТОИМОСТЬ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА	
М.В. Витухин.....	19
К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ТЕРМИНА «КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ	
С.В. Гринева.....	23
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	
А.А. Емельянович, Е.А. Кулягина, Е.В. Цуркан .....	27
ЭВОЛЮЦИОННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
Д.Н. Карнаева.....	31
ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	
М.В. Климович .....	33
К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ И ПРИНЦИПАХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Е.К. Михайлюк.....	37
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ МП «МОСТРЕМОНТ»	
А.К. Муромцева, К.А. Бородина .....	41
РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «БЕРЕЗОВСКИЙ ЗАВОД КПД»	
А. К. Муромцева, М. А. Нагорная .....	46

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХНОСТРОЙ»	
А. К. Муромцева, В. С. Сундеева .....	52
СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ СМК	
М.Ф. Селезнева, Е.И. Моисеева .....	56
ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	
А.Н. Стрельцов .....	60
ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ТАЙВАНЕ	
Чиу Кен Чу .....	62
<b>УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ .....</b>	<b>67</b>
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
К.Е. Вершинина .....	67
ИЗМЕНЕНИЕ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩУЮ СТРАТЕГИЮ	
А.Н. Гриценко .....	71
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ	
Е.С. Губина .....	73
ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ	
А.В. Кетерлинг .....	77
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	
Ю.А. Козликина .....	80
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА	
К.В. Кузнецова .....	84
СОЗДАНИЕ МЕТОДОВ ЭФФЕКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ	
А.В. Хаперская .....	88
<b>ФИНАНСЫ .....</b>	<b>92</b>
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ	
С.В. Бушанский .....	92
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
С.В. Гринева, А.А. Назарян .....	95

КОМПЛЕКСНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ	
Е.В. Дьякова, О.В. Немировская .....	99
ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ	
А.О. Коломиец .....	104
АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ	
С.В. Корякина .....	108
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	
И.Д. Лавронов .....	112
ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	
О.В. Немировская, Е.В. Дьякова .....	115
КОВЕНАНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	
В.И. Привалов .....	120
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	
В.М. Саврадым, Е.М. Бавыкина .....	124
АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
В.М. Саврадым, Ю.Н. Тюменцева .....	127
ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ДОХОДОВ, ПОСТУПАЮЩИХ С ТЕРРИТОРИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015- 2016 гг.	
В.В. Татарникова .....	131
<b>ЭКОНОМИКА.....</b>	<b>136</b>
КЛАССИФИКАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ	
Л.С. Балахничева.....	136
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ООО «РЕАЛ–ПЛАСТИК И К»	
Е.В. Ващенко.....	140
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	
К.Е. Вершинина .....	145
ТРЕБОВАНИЯ К ВЫБОРУ КОМПАНИИ-АНАЛОГА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ МЕТОДОМ СРАВНЕНИЯ	
Ю.Н. Даниленко .....	148
ИНТРАПРЕНЕРСТВО КАК ТЕХНОЛОГИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ФИРМЕ	
Е.Е. Жернов .....	151

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	
В.А. Калейникова .....	155
ЛИКВИДАЦИЯ БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА – ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	
Н.Г. Кузьмина .....	157
ПЕРВИЧНОЕ ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ КАК ВАЖНЫЙ ЭТАП УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА	
Т.М. Кузьмина .....	160
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	
Е.М. Михайлова, И.М. Агарин .....	164
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕХОДА ООО «СИБИНВЕСТ» НА УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
А.К. Муромцева, А.В. Лисовой .....	168
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	
В.М. Саврадым, А.В. Понькина .....	174
АНАЛИЗ СОЗДАНИЯ ИНСТРУМЕНТА КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
А.С. Феденкова .....	178
<b>ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА .....</b>	<b>180</b>
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Р.Р. Адельшин .....	180
ВЫБОР АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ НО ФРЖС КО	
Д.О. Белов, О.А. Белова, Н.В. Дорожкина .....	184
ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Н.Е. Гегальчий .....	188
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАО «АЗОТ»	
Н.Е. Гегальчий .....	192
СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАО «АЗОТ»	
Н. Е. Гегальчий .....	195
ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ	
Ю.Н. Грибеньщиков .....	198
НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СМЕТНЫХ ЦЕН НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ	
Е.В. Григорьева .....	201

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РОЛЬ РЫНКА ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА	
Е.В. Гунзер .....	205
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КРАСНОЯРСКИЙ ЦЕМЕНТ» ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОГО ЦЕХА	
Н.В. Дорожкина, Н.С. Потапова, Л.Е. Коваленко.....	208
ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ	
Т.А. Ивашенцева, Б.П. Мохненко .....	213
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «МАРИИНСКАВТОДОР»)	
К.С. Кужель.....	217
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ООО «ПРОГРАНД»	
А.О. Южикова.....	220
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ	
Т.Н. Свистунова .....	223
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	
Т.Н. Свистунова .....	227
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ	
Г.К. Сильнягин .....	231
РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ МОНТАЖНО-ДЕМОНТАЖНЫХ РАБОТ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	
В.А. Скукин, И.Г. Конюхова .....	233
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА .....</b>	<b>238</b>
ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОСИБИРСКА)	
С.А. Гарина, К.С. Канахина .....	238
ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Н.В. Дорожкина, А.К. Осьмак.....	241
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	
А.Е. Поленок .....	245
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ .....</b>	<b>250</b>

# МЕНЕДЖМЕНТ

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА СУБЪЕКТИВНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ОБЩЕСТВА

**А.С. Близнюк**

*Научный руководитель – Е.А. Аникина*

Последние годы показали увеличение числа исследований с использованием различных измерений счастья и удовлетворенности жизнью. Это является одним из наиболее интересных и новых направлений в области как социальных, так и экономических наук.

Правительства во всем мире признают важность измерения благополучия общества в целом как показателя прогресса и, в частности, измерения субъективного благополучия.

Стоит отметить, что большинство выводов по измерению субъективного благополучия не имеет под собой аргументированную доказательную базу. В литературе эти результаты вызвали некоторые методологические проблемы. Ярким примером является так называемый «парадокс Истерлина» – некоторые авторы нашли, что уровень благополучия в разных странах не показывает никакой связи с уровнем экономического развития страны. В то время как другие настаивают на монотонной взаимосвязи между экономическим развитием и субъективным благополучием (Канеман и Дитон, Стивенсон и Вольферс) [4, с. 627].

Данная статья направлена на анализ литературной базы по вопросу влияния инноваций на субъективное благополучие. Термины «инновация» и «благополучие» все чаще используются в научных и политических дискуссиях, но редко можно встретить данные понятия во взаимосвязи.

Важно выяснить, что означают эти термины, как они соотносятся друг с другом и, в частности, рассмотреть вопрос, можно ли измерить и оценить влияние инноваций на субъективное благополучие.

Приведем определения инноваций и субъективного благополучия, так как различные определения могут привести к разным выводам о связи между ними.

Термин «инновация» происходит от латинского «*innovare*», что означает «сделать что-то новое» [1, с. 70]. Самое простое определение инноваций – «успешная эксплуатация новых идей» или «идеи, практика, или объект, который воспринимается как новый, индивидуальный». Существует также определение успешных инноваций: «создание и внедрение новых процессов, продуктов, услуг и методов доставки, которые приводят к значительному улучшению результатов в отношении эффективности, результативности и качества» [2, с. 25]. Данное определение включает в себя социальные и организационные инновации.

Изучению социальных инноваций в последнее время уделяется должное внимание как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Так социальные иннова-

ции могут рассматриваться как «новые решения социальных проблем, которые являются более эффективными, устойчивыми или простыми по сравнению с существующими решениями, и полезный эффект от которых направлен, в первую очередь, на общество в целом, а не на конкретных лиц в отдельности».

Что касается понятия «экономическое благополучие», то важным этапом в развитии методологии его измерения стало признание большинством ученых (прежде всего экономистами) того факта, что оно является субъективным понятием. С этого момента пришло понимание, что субъективные оценки являются наилучшим инструментом для измерения экономического благополучия [3, с. 109].

Субъективное благополучие охватывает различные аспекты: когнитивные оценки жизни, счастье, удовлетворение, положительные эмоции, такие как радость и гордость, и отрицательные эмоции, такие как боль и беспокойство – каждая из них должны быть измерены отдельно, чтобы получить более полную оценку жизни людей.

Многие экономисты утверждают, что жизнь человека становится лучше, если он получает больше, чем хочет. Таким образом, в данном контексте можно считать, что влияние инноваций на благополучие может быть измерено готовностью людей платить за инновационные товары или увеличение их доходов от инноваций, что позволит им больше удовлетворять свои потребности.

Так же существует мнение психологов, что жизнь человека становится лучше, если она воспринимается более позитивно. Тогда влияние инноваций на благополучие общества можно оценить, когда от использования инновационного продукта человек испытывает хорошие положительные чувства.

Определенная связь инноваций и субъективного благополучия может проявляться в виде экономического роста.

Экономический рост является важным показателем абсолютного увеличения объемов общественного производства, а также способности экономической системы исполнять растущие потребности, повышать уровень качества жизни [2, с. 26].

Экономический рост, как и все остальные экономические показатели, становится объектом измерения при влиянии разносторонних факторов, но одним из самых главных факторов является – инновации [2, с. 27].

Эндогенные теории роста предусматривают, что взаимодействие между технологией и структурой экономической системы вызывает экономический рост [1, с. 73]. Таким образом, если инновации имеют прямое влияние на экономический рост и он оказывает прямое воздействие на благополучие, то нововведение может также иметь причинные последствия для субъективного благополучия. Эта связь основана на измерении влияния материальных затрат инноваций на экономический рост и субъективное благополучие.

В медицине есть ряд работ, исследующих то, как инновации могут повысить объективные показатели благополучия. Например, врачи обнаружили, что инновации в лечении сердечных приступов, низкого веса при рождении детей, депрессии, катаракты и рака молочной железы привели к увеличению продолжительности жизни. Эти нововведения, вероятно, также улучшили субъективное благополучие, но прямые данные не были получены.

Поиск литературы с ключевыми словами «инновации» и «благополучие» на английском языке в таких реферативных базах как Google Scholar, Springer link, Science Direct дал мало результатов. Было найдено всего одно значимое исследование, авторы которого пытались найти ответ на аналогичный, поставленный нами вопрос: «Каково влияние инноваций на благополучие общества?» [5, с.1495]. Долан и Мет-

калф считают, что нововведения должны улучшать жизнь людей. Для определения связей между инновационной деятельностью и субъективным благополучием ими был проведен репрезентативный опрос британского населения. В данной работе термин «инновация» был заменен на термин «творчество». В последующем, авторами было доказано, что связь между рассматриваемыми факторами существует. Однако необходимы дополнительные исследования для определения относительного влияния каждого направления, причинно-следственных связей в отношении между инновациями и субъективным благополучием как в качестве человека, создающего инновационный продукт, так и в жизни в целом, в качестве потребителя инновационных продуктов.

Таким образом, анализ литературы показал, что существует очень мало научных данных о причинно-следственной связи между субъективным благополучием и инновациями. Будущие исследования должны стремиться к тому, чтобы заполнить эти важные пробелы. Прежде всего, необходимо определить соответствующие критерии оценки и анализа инноваций, их полезности и эффективности для общества.

Литература и источники:

1. Акаев А. А. Модели инновационного эндогенного экономического роста ап-типа и их обоснование // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. №2-1 (22) С.70-79.
2. Мочалова Я.В., Бирюкова О.А. Инновации как фактор развития экономического роста Российской Федерации // Экономика, социология и право, 2015. №12-2 С.25-27.
3. Хашченко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидации // Экспериментальная психологи, 2011. С.106-127.
4. Kapteyn A. et al. Dimensions of subjective well-being // Social indicators research, 2015. Т. 123. №. 3. С. 625-660.
5. Dolan P., Metcalfe R. The relationship between innovation and subjective wellbeing // Research Policy, 2012. Т. 41. №. 8. С. 1489-1498.

## **ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННИХ ПРОГРАММ КСО КОМПАНИЙ НГК**

**В.Е. Бухарина, Н.В. Черепанова**

Корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой частью предприятия, если оно стремится учитывать интересы персонала, и нацелено на устойчивое развитие деятельности. Иными словами КСО – это концепция, согласно которой организация, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом, а также взаимодействует со стейкхолдерами. Основными стейкхолдерами предприятий НГК являются: акционеры, потенциальные инвесторы, кредиторы, потребители, социум, государство [1, с. 366-368].

На современном этапе развития общества компании НГК активно участвуют в реализации внешних программ КСО. В условиях жёсткой рыночной конкуренции предприятия вынуждены, прежде всего, реализовывать социальные проекты с целью завоевания репутации и имиджа. Совсем недавно «Роснефть» стала спонсором кон-

гресса «Инновационная практика: наука плюс бизнес, который ищет спонсоров и работодателей для студентов и молодых ученых, чьи исследования и разработки имеют прикладное применение. ПАО «Газпром нефть» подписало договор с администрацией Томской области о реализации проекта актуализированной дорожной карты «Расширение использования высокотехнологичной продукции предприятий Томской области, в том числе импортозамещающей, на предприятиях ПАО «Газпром нефть» на период 2017-2020 годы [3,4].

Необходимо подчеркнуть, обеспечение экономической устойчивости предприятия обусловлено повышением роли внутрикорпоративной социальной ответственности. Эффективность деятельности бизнеса определяется степенью заинтересованности в этом персонала. Забота о кадрах должна проявляться в обеспечении безопасности условий труда, качественного отдыха, поддержании здоровья, благоприятного климата в коллективе и др. Если компания придерживается этих принципов и улучшает качество жизни своих работников, то это обеспечит обратную связь. Дин Спицер<sup>1</sup> представляет следующую статистику:

- 50% работников затрачивают ровно столько усилий, чтобы только сохранить свою работу;
- 80% работников могут, если захотят, добиться значительно более высоких результатов работы.

В России существует интернет-портал, где можно поделиться своими впечатлениями о компании, в которой человек работает или работал. Согласно приведенным данным можно оценить степень удовлетворенности условиями труда работниками [2].

Таблица 1 – Рейтинг удовлетворенности условиями работы в компаниях

Наименование показателя	Предприятия	
	ПАО «Роснефть»	ПАО «Газпром нефть»
Оплата труда	1,6	3,4
Начальство	1,5	2,9
Рабочее место	1,4	3,1
Коллектив	1,6	3,4
Карьерный рост	1,5	2,8

Эти ключевые показатели формируют общее представление ситуации внутри компаний. Как видно из таблицы, не все сотрудники удовлетворены существующим положением:

- отсутствие субординации между начальством и подчинёнными;
- приобретение новых болезней в связи с данной работой;
- начальство, невнимательное к вопросам и проблемам работников;
- отсутствие дисциплины и превышение должностных полномочий.

Проводимые процедуры по внутрикорпоративной социальной ответственности в данных компаниях имеют ряд недостатков и не дают необходимого полезного эффекта. В связи с чем представляется необходимым разработать Кодекс деловой этики, регламентирующей форму взаимодействия между различными управленческими структурами и непосредственными исполнителями. Предприятия НГК должны при-

<sup>1</sup> Дин Спицер – автор книги по повышению мотивации и морального духа сотрудников «1001 способ признания и вознаграждения», «Супер-мотивация»

держиваться принципа «никто не должен пострадать», т.к. высокие производственные риски и риски травматизма персонала в нефтегазовой отрасли предъявляют особые требования к безопасности труда. Также целесообразно провести психологические тренинги руководителям отделов для объяснения причинно-следственной связи между доверительным отношением с подчиненными и качественным выполнением ими работы.

Эффективность и результативность проводимых мероприятий по КСО позволит добиться профессионализма в выполняемой работе. Совокупное удовлетворение условиями труда вызывает интерес к дополнительному обучению, конференциям, тренингам. В таком случае мотивированным сотрудником движет желание самореализации и общественного признания. Максимально раскрыв энергетический и интеллектуальный потенциал своих сотрудников, руководитель получит высококвалифицированный персонал на выходе.

Подводя итоги, необходимо отметить, что эффективная стратегия, в первую очередь, в области внутрикорпоративной социальной ответственности обеспечивает экономическую устойчивость функционирования нефтяных компаний за счет роста капитализации, обусловленного эффектом создания работоспособного и конкурентоспособного персонала.

Литература и источники:

1. Архипов С. Ю. Проблемы и тенденции практики применения корпоративной социальной ответственности в России // Экономика и предпринимательство. 2013. № 4. с. 366-368.
2. О труде [Электронный ресурс]: Интернет-портал. – Режим доступа: <http://otrude.net> – свободный (дата обращения 7.12.2016).
3. «Роснефть» стала единственным спонсором декабрьского конгресса «Инопрактики» Катерины Тихоновой [Электронный ресурс]: газета Ведомости – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/2016/12/06/668354-rosneft-inopraktiki> – свободный (дата обращения 7.12.2016).
4. «Газпром нефть» расширит использование продукции томских компаний Тихоновой [Электронный ресурс]: газета РИА Томск – Режим доступа: <https://www.riatomsk.ru/article/20161207/gazprom-neftj-uvelichit-ispolzovanie-produkcii-tomskih-kompanij/> - свободный (дата обращения 7.12.2016).

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ**

**К.С. Ветошкина**

*Научный руководитель – Т.Г. Рыжаккина*

В современных рыночных условиях для рентабельного функционирования предприятия представляется важным наличие и развитие его производственного потенциала. Производственная мощность является важнейшим показателем, характеризующим уровень производственного потенциала. Повышение конкурентоспособ-

ности готовой продукции предприятия с помощью проведения модернизации и повышения уровня использования производственной мощности должно стать весомым результатом для предприятия среди других аналогичных фирм.

Экономисты трактуют понятие производственной мощности совершенно разным высказываниями. Например, Итин Л.И. писал, что «производственная мощность – это величина, характеризующая работу основных фондов в идеальных условиях, то есть когда представляется практически возможным полностью реализовать все потенциальные возможности, заложенные в средствах труда» [2].

В свою очередь, Волик И.К. и Золотарев А.Н. пишут о том, что производственная мощность является производственно-технической категорией, отражающей потенциальные масштабы основного производства, которые обусловлены имеющимся парком оборудования и его производительностью [5].

Обобщив все выше изложенные высказывания, можно сказать, что производственная мощность является показателем, который отражает наиболее возможный выпуск продукции производственной единицы за определенно взятый период времени. Величина данного показателя используется в качестве возможностей производственного объекта (предприятия, цеха, станка и так далее) по выпуску продукции в стоимостных или натуральных единицах. Это понятие очень ценно в практике для предприятий производящих широкую номенклатуру товаров. Значительные трудности создавал именно этот факт, когда предприятия пытались использовать производственную мощность. Традиционно ее рассматривали как скалярную величину и описывали числом. Но это вызвало проблему, как можно описать одним числом выпуск различных видов товаров, например, стульев и кресел? Проблема исчезла при использовании вектора, где одна величина это количество выпущенных стульев, а вторая - количество кресел.

«Производственная мощность» описывается числом, и при этом, она либо не информативна, либо не наблюдаема в реальности, например, если просуммировать объемы выпуска разнородной продукции, при этом понимая их общее количество, но не известно сколько каких видов [1].

В практической деятельности различают проектную, нормативную (плановую), входную, выходную и среднегодовую (фактическую) производственные мощности предприятия. С течением времени производственная мощность подвергается некоторым изменениям. Если идти от обратного, то различное воздействие внутренних и внешних факторов на выпускаемую продукцию после того как она освоена начинается из-за введения нового оборудования, мощность которого определяется проектными параметрами. Эти факторы влияют как на снижение, так и на возрастание величины производственной мощности. В связи с этим при планировании производственной программы предприятия необходимо учитывать различные виды происходящих изменений и рассчитывать нескольких видов производственных мощностей [7].

На рис. 1 представлена структура и охарактеризованы все виды производственной мощности, применяемые при оценке уровня использования производственных возможностей и эффективности хозяйственной деятельности предприятий [4,8].

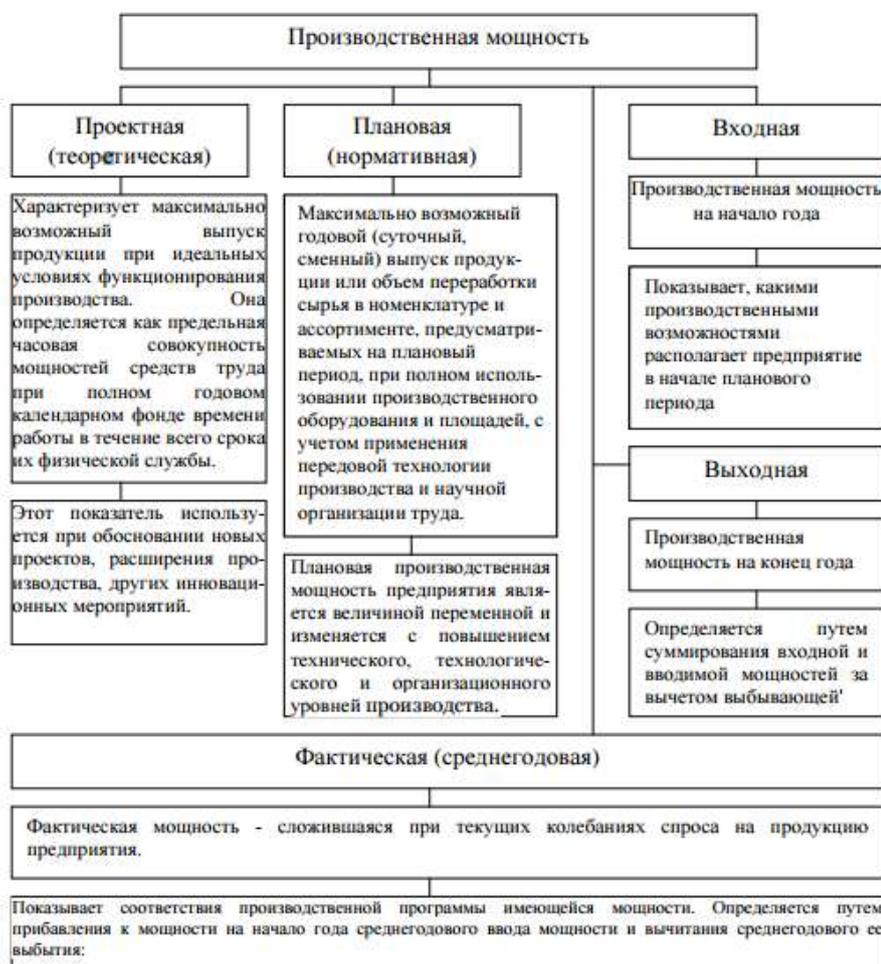


Рисунок 1 – Виды производственной мощности предприятия

Проведя анализ факторов, определяющих производственную мощность предприятия выяснилось, что основными группами факторов, которые оказывают влияние на производственную мощность предприятия являются:

1. Технические факторы(наличие оборудования, производительность оборудования, степень износа);
2. Экономические факторы (стимулирование работников при определенном уровне использования производственной мощности)
3. Организационные факторы (уровень организации производства, режим работы оборудования);
4. Социальные факторы (уровень обеспеченности социальными благами).

С течением научно-технического прогресса происходят значительные изменения, которые находят свое отражение в увеличении единичной мощности оборудования, усложнении техники в целом, создают и внедряют крупные машины способные ускорить производственный процесс и в несколько раз повысить эффективность оснащения предприятий [3].

Неполное освоение предприятием рыночного потенциала неизбежно приведет к тому, что конкуренты начнут усиливать свои позиции, а предприятие будет неспособно удовлетворить возрастающий спрос. В России на сегодняшний день многие предприятия сталкиваются с недогрузкой производственных мощностей, которые необходимы им для выпуска определенного или разнородного вида продукции. Последствия таких действий очень негативно скажутся на предприятии, в следствии чего это грозит недополучением значительной доли прибыли, недопоставкой продукции и как результат уменьшение рентабельности предприятия. Возникает вопрос: как предприятию уйти от таких проблем, не инвестируя в свои производственные мощности?

Итак, для увеличения мощности оборудования, необходимо определять, насколько эффективно оно работает и каковы пределы увеличения эффективности его работы. Самым оптимальным методом является метод расчета на основе отчетности по эффективности работы оборудования. Данную отчетность составляют с целью учета использования производственного времени в деталях. На зарубежных предприятиях такие системы работы с ежедневной отчетностью внедрены уже давно, и в частности они мало чем отличаются друг от друга. Отчет представлен в виде бланка, который работник, ответственный за конкретное оборудование, должен ежедневно заполнять в течении своей рабочей смены. Далее в отчете нужно зафиксировать все действия, осуществляемые работником в процессе работы на оборудовании (рис.2).

Заполненный бланк отчета по эффективности оборудования за смену

Выпуск продукции (шт)	Скорость аппарата (шт/мин)	Время начала (час, мин)	Время окончания (час, мин)	Работа оборудования (мин)	Плановый простой (мин)	Выходной простой (мин)	Неиспользованное время (мин)	Действие
22000	100	8:00	8:20	20	20			Разогрев машины
		8:20	12:00	220	30			Производство "Молоко стерилизованное"
2000	100	12:00	12:30	20				Обеденный перерыв
		12:30	12:50	20	40			Производство "Молоко стерилизованное"
		12:50	13:30					Переход на другой продукт
20500	100	13:30	16:55	205				Производство "Сливки стерилизованные"
		16:55	17:15			20		Поломка верхней ручки захвата пакета
4500	100	17:15	18:00	45				Производство "Сливки стерилизованные"
		18:00	18:50		50			Мойка
		18:50	20:00				70	Свободное время
Итого:	49000			490	140	20	70	

Рисунок 2 – Пример заполнения бланка отчета по эффективности работы оборудования за смену

Возможно внедрение такой системы учета рабочего времени на основе отчетности по эффективности работы оборудования отечественных производственных предприятиях. Что касается финансовых затрат на введение такой системы, то они минимальны, так как ежедневное заполнение бланков осуществляют те же работники, которые отвечают за работу оборудования. Как правило, на заполнение отчета в среднем уходит не более 10 мин. за смену, что никак не может существенно увеличить нагрузку на работников предприятия. Но важно уделить внимание тому, что система предназначена не для контроля работников, а для улучшения результатов деятельности.

Также, не маловажным будет проводить еженедельные совещания, на которых нужно будет анализировать результаты работы оборудования за неделю: причины и чистота поломок, причины простоев и так далее. После чего необходимо разработать меры по улучшению организации производственного процесса. Возможность создания удобной формы отчетности для работников, предназначенной для анализа работы оборудования можно воплотить в реальность через стандартный пакет MS - Office.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что такая отчетность по эффективности работы оборудования не нашла своего применения на отечественных производственных предприятиях, поэтому опыт зарубежных компаний должен быть стимулом для российских предприятий. Когда данную систему учета производственного времени пытались внедрить последовательно на двадцати трех предприятиях одного российского холдинга, было обнаружено, что всего лишь на шести из них велась подобная отчетность в сильно урезанном виде и использовалась она только для контроля начальником производства работы операторов.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что уделяется очень мало внимания проблеме повышения эффективности работы оборудования и увеличению его мощности. Предприятия сразу же сталкиваются с проблемой определения фактической и максимальной мощности оборудования, эффективность работы которого не будет расти вообще или повышаться медленно. В свою очередь это приведет к неожиданно возникающим затратам на приобретение дополнительного оборудования [6]. Множество проблем предприятия можно избежать, если внедрить рассмотренную выше систему учета производственного времени. Система имея свое главное преимущество – простота в использовании, способна принести предприятию вполне значимые изменения. Они будут выражаться в возможности управлять производственной мощностью предприятия с учетом существующего спроса на продукцию компании.

#### Литература и источники:

- 1.Амирханов Ш.Д. К понятиям производственная мощность и производственные возможности.успехи современного естествознания №1. Издательство: Издательский Дом «Академия Естествознания» (Пенза) ISSN: 1681-7494 2014 г.
- 2.Итин Л.И. Пути улучшения использования производственных мощностей промышленных предприятий. М.: Госполитиздат, 1990. 72 с.
- 3.Каргинова М.А. Анализ факторов, определяющих производственную мощность предприятия. Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. № 5 (72)
4. Организация производства и управление предприятием / О. Г. Туровец, В. Н. Родионова, В. В. Попов [и др.]. М. : Инфра-М, 2014. 512 с.
5. Рагозина М.А. Понятия производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2009. №2.
- 6.Северин О. В. Производственное планирование. Управление производством 2015 г. № 2
- 7.Шемякина Т. Н., Селивохин М. К. Производственный менеджмент. Управление качеством (в строительстве). М. : Альфа- М, Инфра-М, 2012. 272 с.
8. Экономика предприятия: учеб. / под ред. Н. А. Сафронова. М. : Юристъ, 2013 г. 608 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**М.А. Виткин**

Товарный ассортимент – группа товаров, связанных между собой схожестью их назначения, либо тем, что их продают одинаковым группам потребителей, или через одни типы производственных предприятий, или в рамках одного и того же ценового сегмента. Есть два способа успешной деятельности производственного предприятия на рынке:

- предложить покупателю выгодные условия приобретения своих товаров (сочетание высокого качества, достаточно низкой цены, системы скидок и сервисного обслуживания);
- реагировать на изменение спроса и предложения с максимально возможной скоростью (данный способ находит своё отражение в ассортиментной и ценовой политике предприятия). Правильный подбор ассортимента – основополагающий принцип работы предприятия, способствующий его успешной деятельности.

На промышленных предприятиях работы по совершенствованию товарного ассортимента можно осуществлять в несколько этапов и каждый этап – это результат деятельности всей системы «производство – сбыт – потребитель». На начальном этапе подразделение, занимающееся маркетингом на предприятии, исследует рынок и выявляет потребности в продукции из перечня, освоенного в производственном процессе. Ассортимент продукции определяется с учетом типологии потребителей и возможностей по реализации ее на рынке через каналы сбыта. Учитывая результаты маркетинговых исследований, планово-экономическим подразделением сверстывается оптимальная производственная программа в границах ассортиментной концепции, усиливается материальная ответственность производства за изготовление и поставку на рынок конкурентоспособной продукции по доступным ценам. Особый интерес относится к балансу между спросом и предложением в качестве одного из факторов регулирования цен между производителем и потребителем. Данный фактор выражается в тенденции к усилению проводимой ценовой политики в производственно-коммерческой деятельности предприятия. Следует учитывать, что динамика изменения цен имеет важное значение во взаимоотношениях между предприятием-изготовителем продукции и потребителями на рынке. Поэтому, исходным этапом при формировании ассортиментного перечня и объемов производимой предприятием продукции является рынок. Взаимодействие промышленного предприятия и рынка предполагает рациональное размещение продукции предприятия с учетом ассортиментной концепции [1].

Рассмотрим следующие подходы к управлению ассортиментом:

Маркетинговый подход – основан на соотношении спроса и предложения, привычек и предпочтений потребителя. В данном подходе выясняются предпочтения потребителей, и на этой основе подбирается ассортимент.

Логистический (или материалистический) подход – в данном случае делается упор на процессы товароснабжения и материального обеспечения.

Нормативный подход – в этом случае рассматривается исполнение нормативов государства по номенклатуре ассортимента.

Конкурентный подход – рассматривает влияние конкурентов на формирование, поддержание и изменение ассортимента.

Финансово-экономический подход – рассматривает вопросы анализа издержек и создания товарных запасов.

Исторический подход – рассматривает жизненные циклы предприятия, товаров, брендов, сезонных факторов.

Чтобы управление ассортиментом было эффективным необходимо сочетать все подходы, т.е. управлять всеми процессами, происходящими на предприятии. Управлять ассортиментом легко, когда есть статистическая информация для анализа. Если же ее нет, то приходится действовать в условиях неопределенности. Поэтому важно знать все факторы, влияющие на ассортимент, и процессы управления им [7].

Формирование ассортимента является одним из важнейших моментов в построении бизнеса, от которого зависит успех предприятия. При формировании ассортимента учитываются множество факторов: источники товарных ресурсов, необходимых для формирования ассортимента; особенности и условия работы конкретного предприятия; численность обслуживаемого населения, особенности ассортимента конкурирующих предприятий и т.д [4].

Ассортимент характеризуется следующими показателями:

- широта – количество ассортиментных групп, входящих в товарный ассортимент;

- насыщенность – количество товарных подгрупп в каждой группе;

- глубина – количество конкретных наименований товаров в каждой ассортиментной подгруппе;

- гармоничность – степень близости между товарами различных ассортиментных групп с точки зрения их конечного использования, каналов распределения или других показателей;

- новизна – количество новых товаров в общем объеме ассортимента;

- полнота – это отношение исследуемого ассортимента товаров к общему числу товаров данной товарной номенклатуры.

Решения в области ассортимента можно представить в виде конечного результата взаимодействия трех переменных:

- целей бизнеса;

- ресурсов его субъекта;

- конъюнктуры рынка.

Несмотря на внешнее разнообразие целей бизнеса, все они, в конечном счете, могут быть сведены к достижению определенных результатов экономического характера (высокая прибыль, рентабельность, повышение цены бизнеса и т. д.) или же понятиям, тем или иным образом, тесно связанным с ними (доля рынка, конкурентная позиция и т. д.). Формируя товарный ассортимент, производитель при достижении поставленных целей в первую очередь вынужден считаться с собственным ресурсным потенциалом. Следовательно, ресурсные выступают в качестве ограничения для того потенциально привлекательного ассортимента, который изначально соответствует целям данного субъекта.

В то же время, соответствие ресурсов производителя его целям является лишь необходимым, но еще не достаточным для окончательного формирования ассортимента условием. Не все множество позиций, производство которых для рассматриваемого субъекта бизнеса выгодно и возможно, обязательно будет соответствовать условиям внешней среды. Поэтому, управляя ассортиментом, помимо достижения соответствия ассортимента целям и ресурсам бизнеса, необходимо обеспечить его соответствие условиям внешней среды (рынка) рассматриваемого субъекта [6].

Существующие в настоящее время методы определения перечня наименований и соответствующих объемов целесообразной для производства продукции с некоторой долей условности можно разделить на две группы:

- классический, традиционный подход;
- решение на основе маржинальной прибыли.

Классический, традиционный подход предполагает нахождение оптимального ассортимента выпуска продукции по критерию максимизации прибыли. При этом используются методы линейного программирования, в частности, симплекс–метод. С математической точки зрения такая постановка задачи абсолютно верна, но с экономической она не может быть признана правильной, по крайней мере, по двум причинам. Во–первых, этот подход подразумевает, что прибыль зависит исключительно от внутренних ресурсов предприятия, что справедливо только при прочих равных условиях. Рынок в этом случае не учитывается. Во–вторых, традиционный подход не учитывает различное поведение постоянных и переменных издержек при изменении объема производства. Исходя из поведения себестоимости, известно, что величина прибыли, как и себестоимость, изменяется с изменением объема производства, и поэтому исчисленный оптимальный вариант на основании прибыли для одного объема может не быть оптимальным при реальной прибыли.

Второй подход к решению ассортиментной задачи основан на системе «директ–костинг». Сущность системы состоит в организации отдельного учета переменных и постоянных затрат и использование его преимуществ в целях повышения эффективности управления. Название «директ–костинг» или «директ–кост», введенное в 1936 году американцем Д. Харрисом, означает учет прямых затрат. Методики управления ассортиментом предприятия, основанные на системе «директ–костинг», в качестве критерия финансовой привлекательности производства того или иного вида продукции используют не прибыль от ее реализации, а показатель, рассчитываемый как разница между ценой изделия и его переменными затратами[5].

Предприятие ежедневно сталкивается с необходимостью быстрого реагирования на каждое изменение рыночной ситуации, что, в первую очередь, отражается на ассортименте. Ассортиментная политика является одним из основных объектов системы управления, так как именно отношение потребителей к продукции определяет возможности существования и развития предприятия. Поэтому для любого предприятия продуманная и детально разработанная ассортиментная политика служит основой его стабильности, рентабельности, индивидуальности, конкурентоспособности и, в конечном итоге, определяет успех предприятия на рынке. Кроме того, ассортиментная политика является наиболее важным из всех инструментов, с помощью которых предприятие осуществляет свою деятельность на рынке[2].

Главная задача ассортиментной политики заключается в том, чтобы в каждый данный момент товары, составляющие ассортимент предприятия, оптимально соответствовали потребностям покупателей по качественным и количественным характеристикам. Через формирование и реализацию ассортиментной политики маркетинговая деятельность любого предприятия выполняет свою основную функцию – приведение в соответствие соотношение спроса и предложения [3].

Литература и источники:

1. Аракелова И.В. Концепция ценностного управления в структурах малого предпринимательства // Изв. ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)». Вып. 14: меж-вуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – 16 (103). – С. 69–100.
2. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях // Известия Челябинского научного центра. – 2000. – №4. – С. 97–99.
3. Горохов Б.А. Ресурсная модель стратегического менеджмента и ее инструментарий // Реферативный журнал. Серия 2. Экономика. – 1998. – №4.
4. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления / Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.
5. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993.
6. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и Связь, 1993.
7. Чкалова О.В. Торговое дело: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 48 с.

## **СТОИМОСТЬ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА**

**М.В. Витухин**

*Научный руководитель – А.Б. Коган*

Время – это важнейший ресурс, которым мы обладаем. Один человек, общество – физические лица, когда мы говорим о них, мы понимаем время только как жизненный ресурс. Но если мы говорим про время и его восприятие в плоскости юридических лиц, этот ресурс приобретает огромное множество аспектов. Есть популярное выражение: «Время – деньги», это выражение понимается так: потеря времени равносильна потере денег. Время – это главный критерий продуктивности. Чем больше результатов достигнуто за меньшее время – тем продуктивнее работа. Продуктивность же юридических лиц измеряется величиной их прибыли. Поэтому финансовый результат организации является одним из главных показателей ее деятельности.

На неудовлетворительный финансовый результат организации может повлиять огромное количество факторов. Но два фактора точно остаются неизменно решающими – это выбор управленческого решения, а так же срок выполнения поручений руководства. Предположим, что управленческое решение принято верное, это значит что остается один очевидный фактор – это время выполнения поручений.

Рассмотрим взаимосвязь времени получения земельного участка в аренду под строительство жилого дома с внутренней нормой доходности (IRR) девелоперского проекта в целом. В настоящий момент практически все подобные сделки проходят через торги, но в случае, если юридическое лицо является владельцем объекта незавершенного строительства на земельном участке принадлежащем государству, на основании подпункта 6 пункта 2 статьи 39.3 Земельного кодекса РФ, оно имеет пра-

во арендовать земельный участок, на котором находится объект незавершенного строительства, для завершения строительства данного объекта без проведения торгов.

«Упрощенная экономическая модель выглядит следующим образом. Площадь продаваемых помещений (т.е. сумма общих площадей квартир) по всему объекту составляет 10 000 кв.м. Для получения технических условий требуется 20 млн руб. Аренда земельного участка составляет 200 000 руб./мес. Момент аренды земли – это момент начала проекта. На проектирование и строительство объекта уходит 3 года и расходуется 415,2 млн руб. Таким образом, полные затраты на строительство объекта спустя 3 года составляют 442 400 тыс. руб., а стоимость 1 кв. м составляет 44 240 руб. Продажа квартир дольщикам осуществляется на основе закона 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...». Продажи начинаются на втором году, возрастают и заканчиваются на третьем году. Цена 1 кв. м. неизменна и составляет 50 тыс. руб. Эти данные сведены в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика доходов и затрат по проекту жилищного строительства (млн. руб.)

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Доходы от продажи квартир			125	375
Затраты	20	146,9	136,4	139,1
Сальдо ( $NCF_t$ )	-20	-166,9	-178,3	57,6

*Примечание:* 0-й период – это так называемый «текущий» момент времени – момент времени, в который происходит оформление земельного участка в аренду. Доходы от продажи квартир определяются как произведение количества продаваемых кв. м. и их цены» [5, с.42].

Рассчитаем внутреннюю норму доходности по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{NCF_t}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (1)$$

Для быстрого расчёта воспользуемся программой Excel, создав таблицу со всеми необходимыми исходными данными и воспользовавшись функцией = ВСД. Необходимые данные приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Данные для расчета

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Первоначальные затраты	20			
Денежный доход			125	375
Денежный расход	20	146,9	136,4	139,1
Денежный поток	-20	-146,9	-11,4	235,9

Внутренняя норма доходности по формуле составит 15 %.

Однако, на практике данный расчет не является корректным. Так как процесс заключения договора аренды на земельный участок не редко может затянуться на срок вплоть до одного года. Это происходит в ходе различных бюрократических

процедур. К заявлению на предоставление земельного участка в аренду необходимо приложить стандартные приложения от 7 до 10 различных документов, в зависимости от того, кто конкретно подает Заявление. Стандартное время ответа на заявление – 30 рабочих дней. Но не стоит полагаться на этот срок, в действительности получение ответа может занять 3 – 4 месяца, т.к. каждый договор индивидуален. В ходе юридической проверки правомерности права заключения договора аренды, мэрия города запрашивает у Застройщика дополнительные документы, разъясняющие различные факты о Застройщике. Таким образом, на проверку права Застройщика заключить договор требуется срок в несколько раз больше минимально заявленного.

После получения положительного ответа начинается этап подготовки непосредственно договора аренды земельного участка. Подготовкой договора занимается муниципалитет, и это может занять до 2 месяцев, так как при заключении договора к Застройщику могут возникнуть вопросы иного характера, на которые он должен будет ответить, предоставив необходимые документы. После подготовки договора муниципалитет передает договор Застройщику для согласования и подписи. Однако, первый вариант договора не всегда подписывается обеими сторонами, так как муниципалитет, составляя договор, как одна сторона бизнес-процесса, стремится извлечь как можно большую прибыль для муниципалитета. Не редко предлагая неприемлемые для Застройщика условия. Как либо править или корректировать договор Застройщику запрещено, можно лишь писать протокол разногласий и решать спорные моменты в переписке, вплоть до того как будет найден консенсус. После достижения соглашения мэрия повторно выдает договор аренды земельного участка который устраивает уже обе стороны. Застройщик подписывает его со своей стороны и сдает в мэрию.

Далее этот договор подписывается уже со стороны муниципалитета, данная процедура может занять до 1 месяца. На следующей ступени мэрия передает договор в Росреестр для регистрации, эта процедура занимает 14 рабочих дней. И только пройдя весь этот путь Застройщик имеет на руках заключенный договор аренды земельного участка с правом завершения строительства объекта незавершенного строительства.

Итак, вернемся ко времени. В теории, стандартные процедуры занимающие 2 месяца, в действительности, при реалистичном прогнозировании, занимают 10 месяцев. Но главной неожиданностью для Застройщиков становится не факт увеличения сроков получения правовых документов, а факт того, что после заключения договора аренды организация обязана не только ежемесячно выплачивать аренду земельного участка, *но и оплатить пользование земельным участком за весь период владения объектом незавершенного строительства*. Сумма за пользование земельным участком рассчитывается ежемесячно, за каждый месяц владения объектом незавершенного строительства и равна сумме аренды земельного участка.

Продемонстрируем значимость данного непредвиденного платежа на рассмотренном ранее примере. Предположим, Застройщик уже 3 года владеет объектом незавершенного строительства. Появляется дополнительная статья расходов равная 7,2 млн. руб. за пользование земельным участком, которую можно отнести на период до начала строительства и проектирования. Таким образом, полные затраты на строительство объекта спустя 3 года составят не 442 400 тыс. руб., а 449 600 тыс. руб. Себестоимость 1 кв. м теперь составит 44 960 руб. При неизменной цене за 1 кв. м равной 50 тыс. руб. Эти данные сведены в табл. 3.

Таблица 3 – Динамика доходов и затрат по проекту жилищного строительства (млн руб.)

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Доходы от продажи квартир			125	375
Затраты	27,2	146,9	136,4	139,1
Сальдо ( $NCF_t$ )	-27,2	-174,1	- 185,5	50,4

Расчет внутренней нормы доходности с новыми данными приведен в табл. 4.

Таблица 4 – Расчет внутренней нормы доходности

Показатель	Период (t)			
	0й год	1й год	2й год	3й год
Первоначальные затраты	27,2			
Денежный доход			125	375
Денежный расход	27,2	146,9	136,4	139,1
Денежный поток	-27,2	-146,9	-11,4	235,9

Теперь внутренняя норма доходности составит уже 12 %.

Таким образом, мы выяснили, что время затраченное при заключении договора аренды земельного участка, на практике может стоить Застройщику 3% внутренней нормы доходности, что в нашем примере составило 20% всей ожидаемой доходности. Стоит отметить, что эта разница приведена без учета сопутствующих затрат вынужденного простоя.

Литература и источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. От 01.01.2017г.) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 01.01.2017) "Земельный кодекс Российской Федерации".
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 1008 с.
4. Коган А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций : монография [Электронный ресурс] / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. – 1 электрон.-оптич. диск (CD-R). 222с.
5. Коган А. Б. Обоснования «справедливой» рентабельности и цен недвижимости / А. Б. Коган // Экономика строительства. – 2010. – № 3. – С. 41-44.

## **К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ТЕРМИНА «КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ**

**С.В. Гринева**

Модернизация профессионального образования в России признается своеобразным ответом национальной системы образования на вызовы глобализации и меняющегося под ее влиянием международного рынка образовательных услуг. Как показывает мировая практика, модернизация успешна только тогда, когда в нее включаются широкие слои общества [7].

На западе все более широкое распространение получает мнение, в соответствии с которым образовательные организации по собственной инициативе должны играть существенную роль в достижении общественных целей под флагом «корпоративного гражданства» [14]. Поэтому, попробуем разобраться в этом вопросе.

Под образовательной организацией, в соответствии с федеральным законом от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации» следует понимать некоммерческую организацию, осуществляющую на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такая организация создана.

Изменяющиеся условия выдвигают образовательное сообщество на качественно новые рубежи служения общественному прогрессу. На протяжении всей своей истории образовательные организации выступали сосредоточением интеллектуального потенциала, гарантом культуры и социальной стабильности. Каждый этап их развития формировал особую гуманитарную среду, неразрывно связанную с конкретным социумом. Как образно сформулировали Е.С. Ляховеч и А.С. Ревушкин, общество видно в образовательной организации «как в зеркале и перспективе», а сама образовательная организация – «лучший барометр общества» [9], поэтому понимание процесса «корпоративной социальной ответственности» (КСО) образовательной организации необходимо уделять пристальное внимание.

Анализ публикаций (М. Фридмен, Э. Карнеги, Р. Вуд, Х. Бауэн, М.Х. Мексон, А.А. Деревяченко, В.В. Смыков, А. Федорова, О. Иванова и др.) показывает, что сегодня имеются различные трактовки понятия «корпоративная социальная ответственность». Так, Европейская Комиссия дает следующие определение: «КСО является концепцией, которая отражает добровольное решение организации участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды».

Другие определения концентрируются на отдельных аспектах социальной ответственности, но в той или иной форме все они включают в себя вопросы развития организации, профессионального роста ее сотрудников, защиты прав и здоровья персонала и членов того сообщества, где организация осуществляет свою деятельность, природоохранные мероприятия и оптимизацию использования ресурсов [2].

Понятие «КСО» авторами будет трактоваться в двух аспектах:

– как *философия* поведения образовательной организации в обществе, основополагающая концепция взаимоотношений между образовательной организацией и другими субъектами (как социальными группами), индивидами, конкретизирующая цели, принципы, методы, инструменты, используемые образовательной организацией для удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, которые являются определяющими в обеспечении устойчивого развития, с учетом ограниченности имеющихся ресурсов и организационных возможностей;

– систематизированная и многоаспектная *деятельность образовательной организации*, влияющая на качество жизни членов общества посредством реализации последовательных экономических, социальных, экологических мероприятий, направленных на удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон [12].

Приводя определение КСО возникает вопрос, применим данный термин к образовательной организации или нет. В части этого, было систематизировано понятие «корпорации» трактуемое различными авторами (табл.1)

Таблица 1 – Трактовки понятия «корпорация»

Автор	Определение
Азрилян А.Н.	Широко распространённая в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму [3]
Архипов А.И.	Широко распространённая на Западе форма организации предпринимательской деятельности. Предусматривает долевую собственность, юридический статус, сосредоточение функций управления в руках менеджеров и др. Могут быть государственными и частными. Для корпорации характерны: ограниченная собственность; максимальная ставка налога на прибыль; двойное налогообложение (облагаются как прибыль, так и выплачиваемые дивиденды по акциям); принятие решений на собрании акционеров простым большинством голосов, свобода акционера распоряжаться своей долей уставного капитала. В некоторых странах (США, Великобритания) по закону к категории «корпорация» относятся организации, обладающие рядом признаков: а) наличие более одного учредителя компании; б) организация носит коммерческий характер, т.е. ставит своей задачей получение прибыли; в) в случае смерти одного из учредителей организация автоматически не распадается; г) централизация управления; д) ограниченная ответственность учредителей; е) свободное перераспределение акций (паев) внутри организации [16]
Борисов А.Б.	Совокупность лиц объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Чаще всего корпорации организуются в форме акционерного общества. В частной корпорации большинство акций принадлежит одному владельцу, семье или узкой группе акционеров. Ее собственники не отвечают своим имуществом по долгам корпорации (принцип ограниченной ответственности). Корпорации объединяют основных производителей однотипной продукции, что приводит к монополизации производства. Корпорации содействуют концентрации инвестиционного капитала, обеспечивают научно-техническое развитие и непосредственно влияют на развитие производства, повышения технического уровня продукции и обеспечение конкурентоспособности. Они получают ускоренное развитие в тех отраслях, где происходит освоение производства при освоении новых поколений изделий [4]
Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р.	Одна из основных форм организации предприятия; форма, имеющая форму независимого юридического субъекта, в которой собственность разделена на части и ответственность каждого ограничена его вкладом (паем) в предприятие; может выступать как частная фирма и как государственное предприятие. Преимущества корпорации: стабильность и продолжительное существование; кредиторы и клиенты имеют дело только с одним экономическим субъектом, а не с рядом партнеров; заключает контакты от своего имени, а не от имени совладельцев; акционеры рискуют лишь своими паями, что защищает акцио-

	нера и обеспечивает вложения капитала мелкими вкладчиками. Недостатки корпорации: относительно небольшие затраты и сложности в процессе организации и прекращения деятельности корпорации, что делает ее малоподходящей для мелких или временно создаваемых компаний; двойное налогообложение (берется налог с корпорации и с дивидендов в форме подоходного налога) [5]
Райзберг Б.Г.	Совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо, Чаще всего корпорация организуется в форме акционерного общества. В частной корпорации большинство акций принадлежит одному владельцу, семье или узкой группе акционеров [10]
Румянцева Е.Е.	1.Объединение, сообщество лиц, объединяемых общностью профессиональных или сословных интересов (например, научная корпорация, спортивная корпорация); 2.То же, что акционерное общество. В практике стран с развитой рыночной экономикой корпорации – наиболее распространённая форма управления крупным производством. Экономика любой такой страны опирается на деятельность наиболее крупных корпораций, а мировой рынок в основном поделен между транснациональными корпорациями [11]
Слагода В.Г.	Объединение организаций, союзов, лиц для какой – либо цели. Наиболее распространённый вид корпорации – акционерное общество [8]
Шаркова А.В., Килячков А.А., Маркина Е.В.	1.Общество акционерное; 2.Юридическое лицо, получившей лицензию властей штата или федерального правительства США и обособленное от индивидов, чьей собственностью эта корпорация является [15]

К корпорациям в российских организационно правовых формах следует относить акционерное общество, в большей степени с этим согласны значительное количество приведенных в табл. 1 авторов (Азрилиян А.Н., Архипов А.И., Борисов А.Б., Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Райзберг Б.Г., Румянцева Е.Е., Слагода В.Г., Шаркова А.В., Килячков А.А., Маркина Е.В.)

Опираясь на определение «корпорация» данное в ст.65.1 Гражданского кодекса РФ [6], можно определить ключевые моменты определения, что это:

- объединения юридических лиц или учредителей (участников) которых обладают правом членства в них;

- объединенные участники, которые формирует высший орган руководства.

Напомним, что под образовательной организацией понимают, некоммерческую организацию, осуществляющую на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности. Поэтому образовательные организации, согласно федеральному закону «Об образовании», могут быть созданы только в форме, установленной для некоммерческих организаций. Одной из таких форм является учреждение, которое может быть частным или муниципальным [1].

В связи с этим имеющее место употребление понятия КСО в адрес образовательных организаций приобретает совершенно иной смысл: все чаще говорится о том, что образовательная организация может управляться как корпорация [13], но не быть по организационно – правовой форме корпорацией.

Понимание образовательной организации как корпорации в экономическом смысле этого слова в перспективе ведет к изменению принципа управления образовательной организацией. Употребление понятия КСО по отношению к образова-

тельной организации допустимо, но нужно осознавать, о какой корпорации идет речь в каждом конкретном случае.

Эти подходы могут изменить миссию образовательной организации, как генератора новых знаний и исследовательского центра. Идеология КСО дает возможность образовательной организации обосновывать свою значимость и определить свое место во все развивающейся системе страны, определяя новые рубежи для ее развития.

#### Литература и источники:

1. Авдеев В. Образовательные организации как бюджетные учреждения / Аудит и налогообложение, 2014. № 9 с.32-35
2. Богдан Н.Н., Булгакова Е.В., Максимова М.Г. Социальная ответственность вуза в условиях реформ / Философия образования. 2011. Т.39. №6. С.89-99
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2011. – 1472 с.
4. Борисов А.Б. большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.
5. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро – и макроэкономика. Энциклопедический словарь / под. Ред. Г.С. Вечканова. – СПб., Издательство «Лань», 2001. – 352 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред.28.12.2016)
7. Кезина И.В., Черная И.П., Мальцева Г.И. Проблемы управления развитием ВУЗов на принципах социальной ответственности в условиях модернизации профессионального образования / Проблемы и перспективы развития образования в России. 2013. №24. С.158-162
8. Краткий экономический словарь / сост. В.Г. Слагода. – М.: Форум, 2009. -128 с.
9. Ляхович Е.С., Ревушкин А.С. Университеты в истории и культуре дореволюционной России. Томск: Изд-во ТГУ, 1998. С.121.
10. Райзберг Б.Г. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
11. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – VI, 826 с.
12. Сапрыкина О.А. Корпоративная социальная ответственность / диссертация ...кандидата экономических наук: 08.00.05. 08.00.12 / Сибирская Академия Финансов и банковского дела. Новосибирск, 2012
13. Соловьева В.В. Исследование особенностей управления организацией сквозь призму концепции корпоративной социальной ответственности на примере образовательного учреждения / Бизнес и стратегии. 2016. №1 (2) С.59 - 63
14. Фадейкина Н.В., Пенчук Е.С., Баранова И.В. Стратегическое партнерство образования, науки и бизнеса как базовое условие инновационного развития / Непрерывное профессиональное образование: теория и практика Сборник статей по материалам V Международной научно-практической конференции студентов, магистров, аспирантов и преподавателей. Под общей редакцией Э.Г. Скибицкого. 2014. С. 10-15.
15. Шаркова А.В., Килячков А.А., Маркина Е.В. Словарь экономических терминов / М.: Дашков и К, 2015. – 1168 с.
16. Экономический словарь / А.И.Архипов [и др.]; отв. Ред. А.И.Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2013. – 672 с.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**А.А. Емельянович, Е.А. Кулягина, Е.В. Цуркан**

Конец XX – начало XXI века характеризуется стремительным развитием научно-технического прогресса, позволяющем говорить о небывалом скачке в процессе совершенствования техники и технологий. Масштабность и скорость процессов, происходящих в настоящее время в организации любой отраслевой направленности при взгляде на нее со стороны, поражает воображение.

В последние десятилетия, слова «инновация», «инновационный» стали как никогда популярны, что, вероятно связано как раз с быстро меняющимися рынками техники и технологий. При более детальном исследовании деятельности многих современных организаций складывается впечатление, что развитие происходит вопреки желаниям и действиям ее сотрудников, а часто, особенно, когда руководитель не является собственником организации – вопреки действиям и целям ее первого руководителя.

Инновационное управление всегда ориентировано на изменения, динамику, развитие, не приемлет состояние равновесия в среднесрочных и долгосрочных периодах. При таком управлении всегда приветствуется нестандартный взгляд на ситуацию, креативные методы и подходы к использованию имеющихся и потенциальных возможностей организации, способностей сотрудников.

Одной из причин проблем и трудностей, с которыми может столкнуться предприятие в своем инновационном развитии, является обнаружившаяся неспособность руководителей и специалистов просчитывать возможные последствия изменений политики государства, изменений тенденций на рынке [1]. Этот же тезис применим и для самого процесса управления: если менеджер не способен своевременно понять, что установившаяся на возглавляемом им объекте система управления уже изжила себя, не позволяет развиваться и максимизировать эффект от управления – может наступить кризис. Применительно к жизненному циклу организации виды управленческих кризисов достаточно подробно отражены в модели жизненного цикла Адизеса. Приближаясь к порогу окончания каждого этапа развития пока кривая жизненного цикла идет вверх, руководитель/собственник компании должен постоянно менять подход к управлению, так как само развитие организации требует этого. Труднее всего руководству удержаться и предусмотреть нововведения в управлении на стадии жизненного цикла «Расцвет», когда успех от результатов деятельности может притупить бдительность к признакам, свидетельствующим о начале спада деятельности.

Инновации в сфере управления всегда представляют собой отход от традиционной сложившейся системы управления, значительно изменяющий суть самой работы менеджеров.

Управленческие инновации можно условно разделить на три вида исходя из функций субъекта инноваций. Компания, либо физическое лицо (конкретный руководитель), может применить абсолютно новые ранее не использованные приемы и методы управления и выступить в этом смысле в роли «субъекта-инициатора» (далее – «Инициатор»), чей опыт, в случае его успешности, будет использоваться другими. Первоначально это будут организации той же отраслевой принадлежности, т.е. конкуренты, партнеры, либо компании, входящие в один холдинг с «инициатором», если холдинг имеет место быть. Инновации в сфере управления могут дать большие преимущества вводящей их компании и привести к глубинным изменениям не толь-

ко в ее сфере деятельности, но часто и в отраслевой экономике, и в экономике страны в целом.

Вторая модель представляет собой адаптацию успешно примененных новых методов и приемов управления «Инициатора» к имеющимся возможностям, особенностям и потенциалу другого субъекта. Такая модель может рассматриваться как модель «субъект-адаптер» (далее – «Адаптер»). Успешное применение такая модель в масштабах всей страны прошла в Японии: именно принятая как основа и адаптированная к национальным особенностям теория «Инициатора» Эдварса Деминга трансформировалась впоследствии в японскую модель менеджмента, позиционируемую чаще всего как самостоятельный инновационный продукт управления.

После того, как новый прием и/или метод управления, либо их совокупность впервые была разработана, применена «Инициатором», транслирована, опробована, адаптирована многократно «Адаптерами», инновации оформляются (де-факто, либо документально) как система и далее внедряются произвольно, либо принудительно в более массовый сегмент «субъектов-последователей» (далее – «Последователи»).

Как уже говорилось выше, управленческие инновации, на взгляд автора, представляют собой не только нововведения в глобальном смысле этого слова, т.е. как ранее никогда никем не использованные приемы и методы управления, но и как новый, ранее не применявшийся стиль, способ управления на данном конкретном объекте (предприятие, организация, структурное подразделение и т.п.).

«Адаптеры» могут использовать и адаптировать методы и приемы не одного, а нескольких «Инициаторов». В случае нахождения ими нового подхода, эффективно сочетающего элементы различных «Инициаторов», «Адаптеры», в сущности, сами становятся «Инициаторами», так как формируется уже совершенно новый метод управления.

В восприятии людей инновации прежде всего ассоциируются с технологическими и продуктовыми решениями, в последнее время еще с информационными технологиями. Однако успешность инновационного развития в этих областях часто напрямую зависит от способности быть «последователями» или «адаптерами» в применении инноваций в сфере принятия управленческих решений, подборе кадров, формировании организационной структуры предприятия, ее реформировании [1].

Неверный выбор модели осуществления инноваций может привести к отсутствию инновационной деятельности на предприятии. Для эффективного управления инновационной деятельностью на предприятии могут быть рекомендованы следующие мероприятия:

1. Организация эффективной службы подбора кадров, специалисты которой были бы способны разработать специальные критерии как для эффективных управленцев, так и для сотрудников инновационного направления деятельности.

2. Разработка HR-службой предприятия внутренних профессиональных стандартов, системы компетенций, требований к образованию и личностным характеристикам для вышеперечисленных категорий сотрудников, включая такое качество, как креативность. Разработанный инструментарий по выявлению способности к генерации идей, выработке креативных решений с учетом специфики деятельности предприятия, его отраслевой направленности само по себе является инновацией [1].

3. Выбор руководством организации эффективной модели инновационного развития, соответствующего его отраслевой принадлежности, потенциалу, жизненному циклу.

4. Отдельное внимание при разработке инновационной политики предприятия необходимо акцентировать на развитие инноваций в области принятия

управленческих решений, при подборе кадров, формировании организационной структуры, своевременном ее реформировании [3].

Любые мероприятия, позволяющие в конечном итоге повысить эффективность управления инновациями, должны быть направлены на выпуск конкурентоспособной продукции или предоставление конкурентных услуг с обязательным условием получения дополнительной прибыли.

Менеджер, способный к инновационным подходам в управлении, должен обладать в обязательном порядке личностными качествами, которые желательны для руководителя на любом этапе жизненного цикла организации, но для менеджера-новатора они являются обязательным и неперенным условием:

- оптимизм, способность сосредоточиться на положительных сторонах вопроса, проблемы;

- решительность: способность к принятию решений;

- ответственность: способность нести личную ответственность за результаты принятых решений, как положительных, так и отрицательных;

- креативность: талант находить нестандартные решения проблемы, нестандартные способы достижения необходимого результата, способность посмотреть на вопрос с отличной от традиционной точки зрения;

- харизматичность: наличие умения и навыков вести за собой коллектив, заинтересовать;

- стрессоустойчивость: повышенная сопротивляемость влиянию негативных факторов внешней среды и возможных внутренних проблем;

- профессионализм: высокий уровень компетенций в вопросах, которые являются первоочередными, умение эффективно применять свои знания и навыки; постоянное стремление к познанию нового и самообразованию.

В целях определения качеств эффективного руководителя, было проведено анкетирование среди студентов Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (Сибстрин). Результаты анкетирования подтверждают наметившуюся в последние годы тенденцию: девушки более социально активны, нацелены на карьеру, амбициозны, по сравнению с юношами, менее самокритичны. Кроме того, анкетирование выявило нежелание молодежи становиться руководителями и предпринимателями из-за желания уйти от ответственности.

С целью более объективного исследования готовности потенциальных менеджеров к переменам, проведено дополнительное тестирование среди новосибирских школьников и студентов НГАСУ (Сибстрин), целью которого является выявление причин их интолерантности к состоянию неопределенности, характерному для инновационных преобразований и доминирующей роли участников тестирования в инновационном процессе.

Согласно полученным результатам, школьникам свойственна энергичность, повышенный жизненный тонус, умение находить выходы из сложных ситуаций, обращаться к новым источникам для решения новых задач, а также вера в себя, в свои достоинства и в свои силы, в то, что все возможно, стоит только захотеть. Студенты же, в отличие от школьников, более оптимистичны, им свойственна вера в успех, они не фиксируются на проблемах, а ищут возможности их решения, но они менее энергичны и менее ориентированы на освоение нового.

Результаты второго теста позволили обнаружить основной источник интолерантности к неопределенности, выбрав одну из возможных причин: новизну проблемы, сложность проблемы или неразрешимость проблемы.

Опрос показал, что вне зависимости от возраста сегодняшняя молодежь боит-

ся перемен и неопределенности из-за сложности проблем, которые могут возникнуть, боится выйти из своей зоны комфорта и столкнуться с чем-то новым. Особенно страх свойственен молодым людям, которые в принципе по итогам тестов показали меньшую готовность к переменам, чем девушки, меньший уровень оптимизма.

Третий тест проводился с целью выявления роли в инновационном процессе. Для большинства опрошенных школьников наиболее подходящей ролью в инновационном процессе оказалась роль «доработчик», они склонны превращать абстрактные идеи в практические методы. А вот студенты готовы не только воплощать в жизнь идеи, но и находить ответы, разрабатывать стратегические планы.

Автор теста Питер Меррил считает, что инновационная деятельность представляет собой всегда командное взаимодействие, и только сотрудничество единомышленников, каждый из которых выполняет роль, наиболее подходящую ему в инновационном процессе, поможет принести наибольшую пользу в многогранном мире инноваций.

Содержание изученного материала, а также результаты проведенных опросов и исследований позволяют сделать вывод о необходимости научно-практического подхода к исследованию инновационных подходов к управлению, подбору руководящих кадров в период перемен на предприятии, в отрасли, структурных изменений в экономике.

#### Литература и источники:

1. Емельянович А. А., Кулягина Е. А., Цуркан Е. В. Повышение эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии // Инновационное развитие экономики. 2016. № 6 (36). С. 20-24.
2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цикл PDCA Деминга. Современное Развитие // Проблемы экономика и менеджмента. – 2016. - № 2(54) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tsikl-pdca-deminga-sovremennoe-razvitiie>. - Загл.с экрана (дата обращения 22.01.2017).
3. Король А.Н., Смольников Е.В. Предпосылки развития управленческих инноваций // Экономические науки. – 2011.- № 8(81). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsn.ru/articles/index/201108>. - Загл.с экрана (дата обращения 22.01.2017).
4. Открытая школа бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.obs.ru/article/91/>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
5. Психолог-практик.рф. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brainmod.ru/tests/catalog/personal-change-readiness-survey/>.- Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
6. Психологи: социальная сеть работников образования nsportal.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsportal.ru/shkola/psikhologiya/library/2012/12/02/novyuy-oprosnik-tolerantnosti-intolerantnosti-k>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).
7. Терехова Н.А., Вишнева Н.Э., Бабкина Е.В. Социальные роли новаторского типа и динамика их формирования // Психология в экономике и управлении. – 2010 - №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mymoney.pro/archives/1802>. - Загл.с экрана (дата обращения 19.01.2017).

# ЭВОЛЮЦИОННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Д.Н. Карнаева

*Научный руководитель – Н.В. Черепанова*

К началу XX в. Россия оставалась едва ли не единственной европейской страной, где во всей незыблемости сохранялся абсолютизм. Отсутствие реформ в политической сфере, экономические потрясения, вызванные участием Российской Империи в Русско-Японской войне 1905 года и Первой мировой войне привели к расколу в обществе, а затем и коренному слому сложившейся политической и экономической системы, в то время как европейские государства на протяжении многих веков развиваются в большей степени эволюционно.

Таким образом, задача данной статьи заключается в осуществлении сравнительного анализа формирования и развития системы взаимоотношений государства, бизнеса и общества в России, факторов, причин и условий, предопределивших отсутствие сбалансированной системы и предпосылок для быстрого эволюционного развития с учетом имеющейся научной и культурной базы.

Фактически с 1917 по 1991 годы в России существовал только один вид собственности, что было последовательно закреплено в Конституциях – государственная собственность на землю, недра, воды, леса, заводы, фабрики, шахты, рудники, железнодорожный, водный и воздушный транспорт, банки, средства связи, организованные государством крупные сельскохозяйственные предприятия (совхозы, машинотракторные станции и т.п.), а также коммунальные предприятия и основной жилищный фонд в городах и промышленных пунктах являются государственной собственностью, то есть всенародным достоянием. В кооперативно-колхозной собственности преимущественно мог находиться только инвентарь.

Выстроенная политическая система в советской России, где доминирующая роль принадлежала государству, что было закреплено в основных законах и последовательно приводилось в жизнь органами государственной власти, предопределила тот факт, что фактически в системе государство, предприятия и общество последние два элемента системы находились в состоянии подчинения, а все изменения проходили только «сверху» («социалистическая система»). Государство, сконцентрировав в своих руках материальные и финансовые средства, а также трудовые ресурсы проводило политику в интересах трудящихся, гарантируя им полную занятость, бесплатное здравоохранение и образование, а также пенсионное обеспечение. Сформировалось и особое сознание, когда общество обращалось к государству за решением своих социальных вопросов. Вместе с тем, многие исследователи признают, что СССР можно было считать социальным или даже суперсоциальным государством.

Кризис социализма, возникший под воздействием внутренних и внешних факторов и последовавшая за ним перестройка привели к разрушению «социалистической системы».

Появление в стране многообразия форм собственности, предопределило изменение отношений между государством, бизнесом и обществом. Очевидно, что лишившись монополии на материальные ресурсы, государство не могло поддерживать существование «социалистической системы», единолично нести социальную нагрузку. В результате, в России начала формироваться новая социальная система, где государство является лишь одним из основных равнозначных элементов, путем

нормотворчества, создания налоговых льгот и привилегий, сподвигшая бизнес к активному участию в решении социальных задач, в том числе путем возложения на него социальной ответственности по отношению к части населения (своим работникам) и обществу в целом.

Санкционная политика Запада вызвала кризисные явления в российской экономике, значительно увеличив экономическую нагрузку на государство, вынужденного тратить значительные материальные ресурсы для поддержания целостности системы, а, обязательств перед обществом. Очевидно, что предпринимательство может и должно стать той активной силой, которая решая собственные задачи по выживанию, сохранению прибыльности возьмёт на себя социальные функции, поскольку необходимо повышение эффективности использования всех ресурсов, в том числе и трудовых, что невозможно без поддержания стабильности трудовых коллективов и роста социальной защищенности работников.

Очевидно, что в результате длительного и поступательного развития капиталистических стран в них сложилась выстроенная сбалансированная система взаимоотношений между государством, бизнесом и обществом, регламентировавшая участие всех сторон социального партнёрства в реализации социальных программ. При этом участие бизнеса в данных программах либо регламентируется действующей в них системой права либо осуществляется добровольно на основе различных стимулов. В России выстраивание сбалансированной системы тормозится различными факторами, в том числе низким уровнем развития институтов гражданского общества. Университеты как научные и культурные центры России могут стать базой, позволяющей России пройти в кратчайшие сроки тот эволюционный путь, на который европейские государства потратили столетия.

Литература и источники:

1. Долгорукова И.В. Корпоративная социальная политика современных российских предприятий: модели и практики, автореф. дис. на соиск. учен. степ. докт. соц. наук – Москва, 2011. – 46 с.
2. Исторические подходы к регулированию экономики в России в период с 1896 г. до 1941 г.
3. Попов Е. Социализм и судьба России, 2003.
4. Молчанов А.И. СССР – Суперсоциальное государство, Экономическая и философская газета, 2012, 42-44
5. 5.Взаимоотношения государства и бизнеса в России на современном этапе развития//Антонова З.Г., известия ТПУ 2009
6. Фокин В. Особенности отношений бизнеса и власти в России. Международные процессы, 2009, № 20, 116-121.
7. Конституция (Основной Закон) Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (утверждена постановлением Чрезвычайного XVII Всероссийского Съезда Советов от 21 января 1937 г.) Глава I Общественное устройство статья 6.

## ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Климович

*Научный руководитель – Г.О. Фангманн*

Технологические и социальные изменения, произошедшие в развитых странах в XX в., определили становление нового этапа экономического развития — «экономики знаний», или новой экономики, что, в свою очередь, обусловило изменения и в менеджменте организаций – его идеях, принципах, теории и практике. Наряду с традиционными методами управления материальными активами сегодня выделяют так же и новые методы управления, одним из которых является метод управления знаниями. Для решения задач управления знаниями в организации менеджерами предпринимаются соответствующие действия, которые получили название процессов управления знаниями.

Под *процессами управления знаниями* понимают целенаправленную деятельность, обеспечивающую компании возможность создавать, распространять и использовать знания для повышения конкурентоспособности бизнеса [1, с. 445]. Однако единого представления о составе процессов управления знаниями среди западных и отечественных исследователей на сегодняшний день нет. Одни авторы выделяют в управлении знаниями три-четыре крупных процесса (создание, хранение, передачу и использование знаний), другие делят этот процесс на более «мелкие» этапы. Так, У. Букович и Р. Уильямс выделяют две группы процессов:

а) *тактические*, к которым авторы относят поиск знаний, их использование, обучение (как сотрудников, так и организации в целом) и распространение знаний;

б) *стратегические*, в число которых попадают оценка знаний, создание и поддержание интеллектуального капитала, а также так называемый отказ от тех знаниевых активов, которые больше не приносят прибыли (демонтаж знаниевых активов).

Б.З. Мильнер, в свою очередь, предлагает выделять не две группы, а два уровня процессов [2, с. 92]:

а) *основные (горизонтальные)*, в число которых входят:

- 1) создание (или формирование) знаний;
- 2) распространение и обмен знаний;
- 3) их использование.

б) *вспомогательные (вертикальные)*, к которым относятся:

- 1) накопление (хранение) знаний;
- 2) развитие знаний;
- 3) защита знаний;
- 4) аудит знаний;
- 5) оценка знаний;
- 6) контроль.

А.И. Уринцов рассматривает задачи, связанные с формализованными знаниями, отдельно от задач, затрагивающих неформализованные знания [3, с. 80]. А.Л. Гапоненко выделяет семь так называемых базовых стратегий реализации управления знаниями, и рассматривает отдельно элементы каждой из них [4, с. 35].

Систематизируя большинство зарубежных и отечественных классификаций, можно выделить следующие четыре ключевых процесса (или элемента системы) управления знаниями:

- 1) создание и приобретение (сбор) организационных знаний (*knowledge creation and capture*);
- 2) совместное использование и преумножение знаний (*knowledge sharing and enrichment*);
- 3) хранение, поиск и выдача информации (*information storage and retrieval*);
- 4) распределение знаний (*knowledge dissemination*).

Для каждого из процессов характерны свои, специфические вспомогательные процессы и методы.

Взаимодействие между людьми само по себе порождает знание, поэтому знание непрерывно создается внутри любой группы, в том числе организации; сбор создаваемого знания – одна из главных целей управления знаниями, требующая специфических видов деятельности и инициатив.

Б.З. Мильнер выделяет следующие подэтапы процесса формирования знаний:

- На стадии *идентификации (определения)* необходимо установить, какие основные знания имеют решающее значение для реализации стратегии и успеха компании (например, каждой организации необходимы точные знания о запросах и ожиданиях потребителей, конкурентах, поставщиках, о продукции и услугах, финансах, технологиях, работниках, и др.).
- После этого можно принимать решение об источниках *приобретения* знаний. В задачи управления на этом этапе входит выбор внешних и внутренних источников знаний, отбор и аккумуляция значимых сведений, получение новых знаний. На этой же стадии осуществляется оценка полезности знаний и их фильтрация.
- В процессе *накопления* знаний главной целью является создание корпоративной памяти, существующей в разных формах: в человеческой памяти, на бумажных носителях и в электронном виде. Требуется решить вопрос о том, какие виды интеллектуальных ресурсов необходимо представлять в явном систематизированном и кодифицированном виде, как извлечь знания, которыми обладают сотрудники компании, и сделать их понятными и доступными для других.
- Процесс *развития* знаний предполагает выявление новых знаний и пополнение корпоративной памяти. Б.З. Мильнер отмечает, что именно на этом подэтапе одной из задач является получение неявно выраженных знаний и превращение их в документальные, формальные знания. К способам развития знаний и мастерства относятся наблюдение за клиентами, обратная связь с потребителями и ее анализ, обучение сотрудников вне организации, разработка и предоставление обучающих программ внутри организации, и др.

Следующим элементом (или процессом) управления знаниями в организации является регулирование их использования, а также неразрывно связанный с ним процесс преумножения организационного знания. Ф.А. Уриарте-мл. считает этот «двойной» процесс наиболее важным среди вышперечисленных четырех, поскольку именно в процессе совместного использования обычно происходит обогащение и преумножение знаниевого актива [5, с. 51]. Отечественные практики менеджмента также считают, что сохранение и преумножение знаний – это ключевая функция любой организации, созданной для длительного и эффективного существования.

По данным, приведенным Б.З. Мильнером, средняя продолжительность жизни большинства компаний от создания до закрытия составляет менее 40 лет [1, с. 382]. Анализ этой тенденции позволил сделать вывод о том, что значительная часть корпораций преждевременно «погибает» из-за неспособности обучаться. Компании оказываются неспособными адаптироваться и развиваться в условиях изменения внешней среды.

Изучение корпоративной продолжительности жизни позволило выделить общие характеристики компаний с долгосрочной деятельностью. Б.З. Мильнер приводит четыре такие общие черты:

- а) чуткое отношение к внешней среде и потенциальным изменениям в ней, что определяет способности компании к обучению;
- б) высокая степень сплоченности и идентичности культуры организации;
- в) толерантность к новым или противоположным идеям или видам деятельности (что часто ведет к децентрализации), обеспечивающая открытость к обучению;
- г) консервативное финансирование как сдерживающий фактор рискованных инвестиций компании [2, с. 243-244].

Как видно из этих данных, успешная деятельность компании тесно связана с организационной способностью обучаться и эффективно управлять своим развитием.

Под совместным использованием знания в данной статье понимается передача знаний или обмен ими. Этот процесс может происходить в трех направлениях:

- а) от организации к работникам;
- б) между работниками;
- в) за пределами организации.

Наиболее трудная задача организационного обучения состоит в том, чтобы воспитать организации культуру, благодаря которой каждый работник был бы способен проявлять инициативу, делиться с другими информацией или опытом. Управление знаниями также должно акцентировать внимание на общедоступности знаний.

Накопление и сосредоточение в организации знаний и информации образует корпоративную память. Именно ее создание является конечной целью документирования интеллектуального капитала, и каждой организации необходимо стремиться к скорейшему переводу неявных знаний в явную форму. В корпоративной памяти необходимо сохранять любое знание или информацию, содействующие успеху в работе предприятия: это знания о продукции, производственных процессах, клиентах, потребностях рынка, финансовых результатах, практическом опыте, стратегических планах и целях и др.

Среди известных технологий, позволяющих передавать и аккумулировать знания, можно выделить:

- а) традиционные системы автоматизации и информационно-поисковые системы;
- б) электронную почту, корпоративные сети и Интернет-сервисы;
- в) базы и хранилища данных;
- г) системы электронного документооборота;
- д) специализированные программы обработки данных (например, статистического анализа);
- е) экспертные системы и базы знаний.

У. Букович и Р. Уильямс обращают особое внимание на важность правильного направления информационных запросов при поиске нужной информации и разработки правил составления таких запросов. Предлагаемый ими алгоритм действий для сотрудников включает следующие этапы:

- а) прежде, чем обращаться к кому-либо за информацией, следует начать с активного ее поиска (звонок в справочную службу, поиск в корпоративной сети);
- б) при обращении за информацией к кому-либо следует всегда сообщать о специалистах, к которым вы обращались с тем же запросом ранее;
- в) важно сообщать о тех данных, которые уже собраны;

г) убедиться в том, что информация, за которой вы обращаетесь, действительно важна;

д) предложить что-нибудь взамен: например, опубликовать в той или иной форме результаты исследования, чтобы с ними могли ознакомиться все сотрудники [6, с. 60-61].

Среди важных задач авторы особо выделяют те, решение которых направлено на повышение осведомленности сотрудников о накопленных в организации интеллектуальных ресурсах. Необходимо, чтобы люди знали, где именно искать необходимую информацию, и не возникало ситуаций, когда приходится обращаться за помощью вовне, в то время как нужные разработки существуют внутри самой компании, но об этом мало кому известно. Для этого авторы рекомендуют организациям разработать систему указателей, каталогов, справочников и планов, а также обращаться за справочной информацией к профессиональным сообществам.

Четвертый элемент управления знаниями – процесс их распределения. Без эффективного распределения знаний влияние знания на развитие компании будет весьма ограниченным. Для того чтобы этот процесс шел эффективно, требуется организовать трансформацию индивидуальных, неявных знаний в явные, которые, в свою очередь, могут распространяться более широко. В связи с этим в организациях, где наблюдается опасение перед иерархической структурой, принципы строгой субординации в отношениях между руководителями и подчиненными, сотрудники склонны держать собственное, индивидуальное знание «при себе» и, если и делиться им с коллегами, то крайне осторожно. В таких случаях руководству необходимо работать над созданием в организации атмосферы взаимопонимания, коллективного сотрудничества и обучения. Совместное использование и обмен знаниями должны также поощряться, несмотря на то, что результаты такой работы можно будет наблюдать лишь в долгосрочной перспективе.

Наиболее типичными формами распространения знаний являются публикации, презентации, веб-сайты, библиотеки. Кроме того, к эффективным способам можно отнести участие сотрудников в профессиональных сообществах за пределами организации, установление профессиональных контактов и партнерств с другими организациями и создание так называемых knowledge-центров, или центров знаний.

Таким образом, очевидно, что все четыре ключевых процесса управления знаниями тесно связаны между собой. На наш взгляд, комплексный подход в использовании процессов управления знаниями в организации будет наиболее эффективен и конкурентоспособен.

Литература и источники:

1. Мильнер Б. З. Управление знаниями в инновационной экономике. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 624 с.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 276 с.
3. Управление знаниями. Теория и практика. Под ред. А.И. Уринцова. – М.: Юрайт, 2014. – 256 с.
4. Управление знаниями : учеб. пособие / А.Л. Гапоненко. М.: ИПК госслужбы, 2001. – 87 с.
5. Uriarte Jr. F. Op. cit., 2009. – 309 p.
6. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию — М.: ИНФРА-М, 2002.— XVI, 504 с.

## К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ И ПРИНЦИПАХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.К. Михайлюк

В условиях изменений системы образования, формирование стратегии развития вуза может стать эффективным механизмом модернизации и внедрения новых технологий. В связи с этим необходима разработка плана внедрения и реализации целевых установок в форме стратегического документа, основанного на приоритетных направлениях развития и обоснование планируемых показателей и направления их реализации.

Анализ существующих теорий формирования стратегий развития организаций позволяет выделить несколько основных подходов к стратегическому планированию, по мнению Г.В. Бережнова, наиболее предпочтительными представляются на основе следующих основных методологических подходов:

- аналитического, который включает в себя построение сценариев;
- экспериментального, под которым понимается организованный хаос, гибкая структура стратегической деятельности, управление знаниями, переменами;
- автопоэтического, т.е. саморазвития. [3, с. 15]

Традиционно доминирует аналитический подход к стратегическому планированию в организации, с помощью которого проводится анализ самой организации и ее окружающей среды как единого целого.

С точки зрения А.Ю. Платко выделяются четыре основных подхода к стратегическому планированию [5, с. 49]:

1. Ресурсно-ориентированный подход. В рамках данного подхода наибольшее внимание уделяется анализу сильных и слабых сторон организации.
2. Системно-ориентированный подход. Предполагает использование знаний на стыках различных наук.
3. Сбалансированная система показателей. Позволяет организации четко сформулировать планы на будущее, а также разработать стратегию развития и воплотить их в реальные действия. При полном внедрении стратегическое планирование преобразуется в ключевую деятельность организации.
4. Системно-интеграционный подход. Представляет собой комплексный подход к формированию и модернизации информационной инфраструктуры организации для создания единого пространства.

Внедрение стратегического управления в сфере высшего образования требует учёта особенностей вузов, как организационных структур, а также специфики самих рынков услуг высшего образования и рынка труда.

Как субъекты стратегического управления вузы характеризуются следующими особенностями:

- представляют собой пример иерархических организаций, состоящих из большого числа относительно автономных структурных подразделений, обладающих неравными возможностями с точки зрения их ресурсных и компетентностных потенциалов;
- структурные подразделения вузов участвуют на различающихся по своим структурным и конъюнктурным характеристикам сегментах рынка образовательных услуг и рынка труда, что обуславливает расхождение их интересов, осложняет фор-

мирование стратегии вуза как единого целого и предопределяет значимость проблемы декомпозиции стратегических целей;

– конкурентное преимущество вузов существенно зависит от соотношения финансовых потоков генерируемых различными категориями заинтересованных групп (стейкхолдеров). В качестве стейкхолдеров могут служить органы государственной власти, местного самоуправления или институты гражданского общества (торгово-промышленные палаты, отраслевые ассоциации, союзы и др.) [6];

– структурные подразделения вуза могут находиться на различных стадиях своего жизненного цикла (роста, зрелости, старения), определяющих их стратегические цели и возможности их реализации [3, с. 188].

Технологию формирования и реализации стратегии вуза необходимо базировать с учетом основных положений теорий конкуренции. В частности, при обосновании целей, приоритетов и механизмов реализации стратегии поведения вуза целесообразно учитывать современные трактовки экономического содержания самого понятия «конкуренция». В связи с этим можно выделить следующие подходы:

1. Поведенческое толкование конкуренции.
2. Функциональный подход.
3. Ценностно-сетевой подход [3, с. 187-188].

При проектировании стратегии развития активно применяется метод SWOT-анализа, что позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию о ситуации в вузе, его внешнем окружении и сформировать направления и инициативы [4].

Основой разработки стратегии развития вуза являются следующие движущие силы:

– стратегия адаптации направлений развития вуза к изменениям потребностей своих целевых сегментов потребителей;

– стратегия лидера, выбирающего новые направления развития раньше конкурентов;

– освобождение предпринимательского потенциала сотрудников, активизация индивидуальной инициативы;

– рациональное руководство для соединения нескольких подходов в единую стратегию [2].

В результате формируются стратегические приоритеты развития. При этом за инициативу развития принимается блок однородных направлений, нацеленных на развитие определенного направления деятельности или бизнес-процесса вуза [1, с. 62].

Важным этапом формирования теоретико-методических положений, раскрывающих сущность стратегического планирования деятельности организации и обеспечивающих впоследствии механизм их реализации, является определение принципов, которым должен соответствовать процесс планирования [9, с. 48].

Изначально общие принципы планирования сформулированы А. Файолем в его основном труде «Общая и промышленная администрация» (1923). К таковым он относит единство, непрерывность, гибкость, точность, необходимость. Р. Акофф позже обосновал ещё один ключевой принцип планирования – принцип участия. А. Файоль предполагал, что предложенная им система принципов является универсальной и может быть использована не только в управлении организацией, но и экономикой страны. Общие принципы планирования (они же применяются и при стратегическом планировании) остались прежними [8, с. 52].

Общими принципами формирования стратегии развития образовательной организации, по мнению автора, являются научность, объективность, системность, надежность и совершенствование; специфическими принципами – релевантность,

своевременность, сопоставимость и верифицируемость и др.:

*Общие принципы:*

– научность: формирование модели управления, учитывающей передовые достижения, мировой опыт, специфику страны, уникальные ресурсы организации, то есть факторы развития вузов;

– объективность: основан на независимой оценке не заинтересованными в результате сторонами;

– системность: выявление обратных связей и ориентация на получение синергетического эффекта на основе внедрения новых знаний в образовательный процесс;

– надежность: данные, используемые при подготовке оценки результатов реализации стратегии развития, должны быть собраны, обобщены и раскрыты таким образом, чтобы обеспечить качество и значимость полученной информации. Они должны опираться на внутренние механизмы и документацию, которая может быть оценена другими лицами;

– совершенствование: понимание стратегического планирования постоянно изменяется, отношение всех заинтересованных сторон к стратегическому планированию постоянно совершенствуется. Поэтому методики и сам процесс оценки результатов реализации стратегии развития должны постоянно изменяться и совершенствоваться;

– обновление: перманентное отсечение и (или) аутсорсинг видов деятельности, технологических, организационных форм, социальных и экономических механизмов, не позволяющих получить синергетический эффект;

– партнерство: определение приоритетных направлений деятельности вуза в рамках стратегии развития на основе интеграции интересов, целей и бизнес-процессов стратегических партнеров, развитие стратегических альянсов, партнерств с бизнес-структурами и профессиональными объединениями в сфере исследований и разработок, производство образовательных услуг и продуктов в сотрудничестве с зарубежными и отечественными организациями с целью решения задачи формирования культуры, высокотехнологичных производственных систем и территорий, что создает условия для формирования нового способа мышления людей, для накопления знаний, стимулирующих развитие общечеловеческой культуры и компетенций, необходимых для управления деятельностью;

– обеспечение внешней и внутренней эффективности: Внутренняя эффективность означает организацию процессов в области обучения, НИОКР и других сферах в соответствии с уровнем научно-технического развития системы высшего образования (как на национальном, так и на мировом уровне); внешняя эффективность трактуется расширительно и предполагает создание ценности для всех стратегических партнеров, в том числе и для вузов-конкурентов, которые, имея доступ к знаниям, генерируемым другими субъектами, получают возможность их синтезировать и производить собственные уникальные знания (что находит отражение в региональном компоненте основных образовательных программ, дисциплин по выбору и др.).

*Специфические принципы:*

– релевантность: с позиции лица, принимающего решение на основании полученной оценки эффективности реализации стратегии развития, информация считается релевантной, если она потенциально фактически оказывает или может оказать влияние на процесс принятия управленческого решения, то есть оценка должна быть уместна и своевременна;

– своевременность: оценка реализации стратегии развития осуществляется постоянно и с определенным промежутком времени, а ее результаты доступны свое-

временно;

– сопоставимость: результаты оценки результатов реализации стратегии развития должны быть сопоставимы в динамике, давать возможность сопоставлять полученные данные и анализировать изменения в деятельности образовательной организации;

– верифицируемость: сведения о деятельности организации, используемые при оценке результатов реализации стратегии развития, должны быть запротоколированы, систематизированы, проанализированы и представлены таким образом, чтобы их достоверность могла быть проверена;

– принцип взаимосвязи с миссией и видением организации: показатели должны трансформировать стратегию образовательной организации в краткосрочные задачи текущей деятельности;

– принцип наличия экономического смысла: показатели результативности, включенные в методику оценки реализации стратегии развития, должны иметь экономический смысл;

– принцип уместности: затраты на сбор информации, предоставляемой для оценки результативности, не должны превышать выгод, получаемых от ее оценки [7, с. 85];

– принцип контроля: показатели должны быть подконтрольны лицу, ответственному за их исполнение: он должен иметь возможность влиять на факторы, от которых зависит достижение показателей;

– принцип пертинентности (лат. *pertineo* – касаюсь, отношусь): соответствие полученных результатов оценки информационным потребностям пользователя, т.е. это соотношение объема полезной информации к общему объему полученной информации.

Исходя из специфики деятельности, размера, направления развития, положения на рынке и других факторов, каждая образовательная организация выбирает для себя наиболее значимые принципы и подходы для формирования стратегии развития.

Литература и источники:

1. Безматерных Т.А. Проектирование стратегии развития вуза (SWOT-анализ: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2015. № 2 (40). С. 62-69.
2. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котперу. Лучшие приемы и методы. М.: Альпина Паблишер, 2015. 143 с.
3. Маврина И.Н. Формирование и развитие конкурентной стратегии вуза // Инновационные процессы в образовании: стратегия, теория и практика развития: по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции / под ред. Е.М. Дорожкин, В.А. Федоров. 2013. Издательство: Российский государственный профессионально-педагогический университет. С. 187-189.
4. Майсак О.С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2013. № 1 (21). С. 151-157.
5. Платко А.Ю. Стратегии развития для предприятий промышленности и разработка модельной матрицы соответствия критериям устойчивого развития // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2012. Т. 3. № 2. С. 49-55.

6. Рябов В.Ф., Пузанков Д.В., Мамонтов А.Н. Базисные и индикативные показатели реализации стратегических приоритетов развития университета // Университетское управление: теория и практика. 2002. № 4. С. 51-60.
7. Сапрыкина О.А. Корпоративная социальная ответственность: оценка результативности в ходе аудита: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2012. 238 с.
8. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление – это наука и искусство: сб. / сост. Г.Л. Подвойский. М.: Республика, 1992. 349 с.
9. Шелупанова П.А. Актуализация принципов планирования деятельности предприятия // Изв. Том. политех. ун-та. 2010. № 6. С. 47-51.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ МП «МОСТРЕМОНТ»**

**А.К. Муромцева, К.А. Бородина**

От того, на сколько эффективно используются трудовые ресурсы зависит конечный результат любого предприятия. Исходная информация для анализа динамики трудовых показателей представлена в табл. 1.

Источник информации для анализа трудовых показателей Муниципального предприятия города Кемерово «Мостремонт» – форма статистической отчетности № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», форма № 57-Т «Сведения о заработной плате работников по профессиям и должностям», форма налоговой отчетности «Справка о среднесписочной численности работников на 1 января отчетного года» и др.

Таблица 1 – Динамика трудовых показателей предприятия

Показатели	Значения			2014 год к 2013 году, %	2015 год к 2014 году, %
	2013 год	2014 год	2015 год		
Объем работ, тыс. руб.	69212	85568	79414	123,63	92,81
Среднегодовая численность работников, чел.	110	112	123	101,82	109,82
ФОТ, тыс. руб.	32917	39156	38445	115,80	83,58
Годовая выработка работника, тыс. руб.	629,2	764,0	645,64	121,42	84,51
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	299,24	349,61	312,56	116,83	89,40

Результаты анализа динамики численности, заработной платы и выработки работников Муниципального предприятия города Кемерово «Мостремонт» свидетельствуют о следующем. В 2014 году по сравнению с 2013 выработка увеличилась на 134,8 тыс. руб. или на 21,42 %, а среднегодовая заработная плата увеличилась на 50,41 тыс. руб. или на 16,83 %. То есть имел место опережающий темп роста производительности труда над темпом роста среднегодовой заработной платы. В 2015 го-

ду по сравнению с 2014 годом выработка уменьшилась на 118,36 тыс. руб. или на 15,49 %, а среднегодовая зарплата сократилась на 37,05 тыс. руб. или на 10,60 %. В 2015 году имело место опережающее снижение производительности труда по сравнению со снижением средней заработной платы. Такое изменение трудовых показателей отрицательно характеризует результаты деятельности предприятия.

В 2014 году уменьшилась доля ФОТ в сметной стоимости с 47,5 % до 45,8 %. Результатом таких соотношений является относительная экономия ФОТ в 2014 году по сравнению с 2013 на 1489 тыс. руб. тыс. руб. В 2015 году доля затрат на заработную плату увеличилась до 48,4 %, в результате был получен перерасход средств на оплату труда в сумме 2073 тыс. руб.

Общепринятым показателем производительности труда является годовая выработка работника, определенная в текущих ценах. Расчёты представлены в таблицах 2 и 3.

Среднегодовая выработка работника увеличилась с 2014 году на 1348 тыс. руб. или на 21,42 руб., за счет опережающего роста объемов выполненных работ над ростом численности работников. В 2015 году в связи с кризисом и уменьшением объемов работ среднегодовая выработка уменьшилась на 118,36 тыс. руб. или на 15,49 %.

Таблица 2 – Динамика выработки работника МП города Кемерово «Мостремонт»

Показатели	Значения			Отклонения			
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 к 2013, ± тыс. руб.	2014 к 2013 %	2015 к 2014, ± тыс. руб.	2015 к 2014, %
Годовая выработка работника, тыс. руб.	629,2	764,0	645,64	134,8	121,42	-118,36	84,51

Таблица 3 – Влияние использования рабочего времени на динамику годовой выработки

Показатели	Значения		
	2013 год	2014 год	2015 год
Среднегодовая численность работников, чел.	110	112	123
Отработано, чел-ч.:			
всеми работниками	185680	193536	192864
одним работником	1688	1728	1568

Динамика движения кадров Муниципального предприятия города Кемерово «Мостремонт» представлена в табл. 4.

Таблица 4 – Динамика движения кадров МП г. Кемерово «Мостремонт»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Численность работников на начало года, чел.	115	104	120
Принято в организацию, чел.	30	29	33
Уволено, чел.	41	13	27
В том числе по собственному желанию и за нарушения трудовой дисциплины, чел.	41	13	27
Численность работников на конец года, чел.	104	120	126

Среднегодовая численность работников	110	112	123
Коэффициент по приему кадров, %	27,27	25,89	26,83
Коэффициент по выбытию кадров, %	37,27	11,61	21,95
Коэффициент текучести кадров, %	37,27	11,61	21,95

Расчеты показали, что в строительной компании происходит постоянное движение кадров. В 2013 г. коэффициент по приему кадров ниже коэффициента по увольнению, что привело к уменьшению численности на конец года и среднегодовой численности работников. В 2014 г. численность принятых также как и в прошлом году выше численности уволенных, что привело к увеличению численности на конец года на 8 чел., а среднесписочной численности на 2 чел. В 2015 г. численность уволенных меньше числа принятых работников на 5 чел. Намечилась положительная тенденция снижения показателей движения кадров в 2014 году по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году показатели, характеризующие движение кадров незначительно увеличились. Кроме того, в 2014 году произошло снижение коэффициента текучести кадров с 37,27 % в 2013 г. до 11,61 % в 2014 году. В 2015 году коэффициент текучести кадров увеличился на 10,34 % и составил на конец анализируемого периода 21,95 %. Значение показателя слишком велико. Высокая текучесть кадров ведет к снижению производительности труда и неоправданному росту расходов на оплату труда.

Структура по категориям персонала Муниципального предприятия города Кемерово «Мостремонт» за 2015 год представлена в табл. 5.

Таблица 5 – Состав работников предприятия по категориям

Наименование профессии	Кол-во чел.	Структура, %
Руководители	8	6,50
Специалисты	10	8,13
Служащие	12	9,76
Рабочие	93	75,61
Всего	123	100

Согласно представленным данным в табл. 5 доля рабочих составляет 75,61 % от общего количества персонала. На долю руководителей приходится 6,5 % численности работников, на долю специалистов 8,13 %, а служащих 9,76 % общей численности работников. Анализ кадрового состава показал, что на каждого служащего приходится 3,1 чел. рабочих. Нормальным соотношением является 1:5 (или 1:6).

К категории руководителей относятся руководитель предприятия, начальник ПТО, прорабы, главный бухгалтер, главный экономист. К категории специалистов отнесены инженеры, бухгалтера, экономисты, сметчики. К категории служащих отнесены кладовщики, сторожа, делопроизводители, табельщики.

Такая ситуация свидетельствует о недостатках в профессиональной структуре работников, так как именно рабочие заняты непосредственно выпуском продукции. Предприятию необходимо внести изменение в штатное расписание с целью сокращения численности руководителей, специалистов и служащих.

В табл. 6 представлен профессиональный состав рабочих кадров Муниципального предприятия города Кемерово «Мостремонт».

Таблица 6 – Профессиональный состав рабочих предприятия

Наименование профессии	Кол-во, чел.	Структура, %
Электромонтер	3	3,23
Водитель	17	18,28
Дорожный рабочий	61	65,59
Газоэлектросварщик	3	3,23
Механизатор	6	6,44
Уборщик производственных помещений	3	3,23
Всего	93	100

Исходя из анализа профессионального состава рабочих можно сделать вывод о том, что дорожные рабочие составляют 65,59 %, водители 18,28 %, механизаторы 6,44 %, а электромонтеры, газоэлектросварщики и уборщики по 3,23 % от общей численности рабочих.

В рамках стратегического развития Муниципального предприятия «Мостремонт» выделено несколько направлений повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами рабочего времени на производство единицы продукции либо выполненной работы. Производительность труда в широком понимании – это способность конкретного работника производить продукцию и оказывать услуги. На рост производительности труда МП «Мостремонт» оказывают влияние следующие факторы:

1. Технический прогресс, включающий механизацию и автоматизацию производственных процессов, внедрение передовой технологии на базе нового оборудования и на действующем оборудовании; модернизацию действующего оборудования; применение новых видов материалов и топлива; повышение качества продукции.

2. Улучшение организации производства, труда и управления, в том числе: увеличение норм и зон обслуживания; изменение специализации производства; совершенствование управления производством; сокращение потерь рабочего времени; снижение брака и отклонений от нормативных условий работы.

3. Изменение объема производства работ и относительное уменьшение численности промышленно-производственного персонала (рабочих, руководителей, специалистов и служащих).

Руководству данного предприятия необходимо проводить повышение квалификации работников, стимулировать их самостоятельно повышать свой образовательный и квалификационный уровень. Более квалифицированные работники будут выполнять не только быстрее, но и качественнее. Это позволит улучшить результаты деятельности данного предприятия и, как следствие, его экономическое состояние. В ходе оценки экономической деятельности МП «Мостремонт» были выявлены следующие проблемы, связанные с эффективностью трудовых ресурсов.

Таблица 7 – Проблемы, решения и ожидаемые результаты повышения эффективности трудовых ресурсов МП «Мостремонт»

Выявленные проблемы	Возможные решения	Ожидаемые результаты
Некорректный расчет численность трудящихся и аппарата управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>Расчет численности с учетом фактической расстановки техники, режима работы техники</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Повышение управляемости, расширение коммерческой деятельности</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизация численности аппарата управления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизация численности – 4 чел. Экономия ФОТ – 1 008 тыс. руб.</li> </ul>
Отсутствие специалистов широкого профиля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение квалификации сотрудников</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ликвидация затрат на субподрядные работы, ввиду отсутствия специалиста</li> </ul>
Разные уровни тарифных ставок на однотипную технику	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выравнивание тарифных ставок по видам техники</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение фонда заработной платы</li> </ul>
Большое количество работы в сверхурочное время	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ужесточение контроля за индивидуальным графиком работы</li> <li>• Предоставление других дней отдыха</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Работа в пределах нормы рабочего времени согласно ТК РФ</li> </ul>
Высокий уровень заболеваемости водителей, занятых на технологических перевозках	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка мероприятий по снижению показателей заболеваемости: заказ теплой спецодежды</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение показателей заболеваемости</li> </ul>
Отсутствие корпоративной культуры	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование корпоративной культуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение престижа работы в МП «Мостремонт»</li> <li>• Снижение текучести кадров</li> </ul>

Исследование структуры аппарата управления свидетельствует о высокой численности управленческого персонала. МП «Мостремонт» рекомендовано провести оптимизацию численности аппарата управления и инженерно-технического персонала в виду кризисного состояния экономики и снижению финансирования. Наиболее целесообразным станет сокращение двух из 4 ведущих экономистов и двоих из 4 бухгалтеров.

Согласно данных о труде и заработной плате работников появится реальная возможность экономии. Заработная плата бухгалтера – 29 тыс. руб. Ведущего экономиста – 27 тыс. руб. Годовая экономия составит  $((29\ 000 + 27\ 000) * 2 * 12) = 1344$  тыс. руб. – 336 тыс. руб. = 1008 тыс. руб. 336 тыс. руб. – необходимые выплаты при сокращении.

Динамика структуры себестоимости после реализации планируемых мероприятий представлена в табл. 8

Таблица 8 – Динамика структуры себестоимости по элементам затрат после сокращения 4 работников

Элементы себестоимости	Сумма затрат, тыс. руб.			План
	2013 год	2014 год	2015 год	
Материальные затраты	17992	22276	16588	16588
Затраты на оплату труда	32917	39156	38445	37437
Отчисления на социальные нужды	9875	12027	11696	11394
Амортизация	1076	1210	1602	1602
Прочие затраты	5311	4089	5213	5213
<b>Итого</b>	<b>67171</b>	<b>78758</b>	<b>73544</b>	<b>72234</b>

Таким образом, себестоимость сократится на 1,78 %, что является значительным в современных условиях функционирования предприятия. Рассмотрим проблему отсутствия у МП «Мостремонт» специалистов широкого профиля. В настоящее время сварщики МП «Мостремонт» осуществляют работы только по электросварке, а в случае необходимости применения газосварки МП «Мостремонт» вынуждено привлекать специалистов по субподрядному договору. По данным руководства Муниципального предприятия «Мостремонт» за 2015 год договоры субподряда на газосварку элементов мостов и путепроводов были заключены на 302 тыс. руб. Целесообразным станет получение дополнительного образования электросварщиками для выполнения газосварочных работ.

Повышение квалификации рабочих по программе «Газосварка, газорезка» будет осуществлено путем заключения договора с Государственным автономным образовательным учреждением дополнительного профессионального образования Кемеровской области «Региональный центр подготовки персонала ТЕТРАКОМ».

В результате повышения квалификации мастера МП «Мостремонт» смогут выполнять все виды сварочных работ:

Стоимость дополнительного образования для двух работников МП «Мостремонт» составит 62 тыс. руб. Дополнительными расходами станет получение допуска к работам каждые пол года – 7 тыс. в год на каждого газо-электросварщика.

Таким образом, экономия составит:  $302\ 000 - 62\ 000 = 240\ 000$  рублей. Последующие затраты на получение допуска значительно меньше, чем привлекать субподрядные организации, что положительно скажется на экономическом результате деятельности МП «Мостремонт».

## **РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «БЕРЕЗОВСКИЙ ЗАВОД КПД»**

**А. К. Муромцева, М. А. Нагорная**

От уровня себестоимости продукции во многом зависит эффективность деятельности организации, чем ниже себестоимость, тем большую прибыль она может получить. От решения проблемы снижения издержек в организации во многом зависит устойчивость её финансового состояния, платежеспособность и кредитоспособность. Нацеленность на снижение затрат должна быть атрибутом хозяйствования. В этой связи необходим постоянный поиск факторов снижения издержек предприятия и проведение грамотных мероприятий по их использованию.

Основными факторами снижения себестоимости продукции являются:

- увеличение объема производства за счет более полного использования производственной мощности организации;
- снижение общей суммы затрат на выпуск продукции за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и так далее.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы.

При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и другие), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий. При этом резервы сокращения затрат выявляются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и других), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и так далее.

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности организации. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по организации дает крупный эффект. Организация имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Эффективность деятельности завода может быть повышена за счет проведения мероприятий по снижению себестоимости продукции. Для этого необходимо предложить ряд мер, которые направлены на изменение структуры основных элементов себестоимости. В структуре затрат затраты на энергию всех видов составляли в 2015 году 8,24 %, из них на тепловую энергию 6,68 %. Это свидетельствует о том, что на заводе используются энергоемкие производства и имеется необходимость сокращения затрат на энергию в том числе за счет внедрения энергосберегающих технологий.

Экономия топлива достигается интенсификацией тепловых процессов и совершенствованием тепловых агрегатов, снижением влажности сырьевых материа-

лов, применением вторичного сырья, промышленных отходов и других технологических приемов.

Производство сборного железобетона относится к энергоемким отраслям промышленности строительных материалов. На 1 м<sup>3</sup> сборного железобетона в среднем расходуется более 90 кг условного топлива. До 70 % теплоты идет на тепловую обработку изделий. Тепловую эффективность производства сборного железобетона можно существенно повысить, снизив тепловые потери, связанные с неудовлетворительным состоянием пропарочных камер, тепловых сетей, запорной арматуры и средств контроля расхода пара.

Следующим экономически эффективным мероприятием по снижению себестоимости может стать мероприятие, направленное на снижение расходов на охрану. В структуре затрат на оплату услуг вневедомственной охраны приходится более одного процента, что составляет 2520 тыс. руб., поэтому, в качестве второго мероприятия по снижению себестоимости, можно предложить приобретение и установку системы видеонаблюдения и сокращение количества охранников.

Все объекты, входящие в состав ОАО «Березовский завод КЖД», а именно: пять цехов (два основных, коммерческий, сварочный и транспортный), три площадки для хранения железобетонных изделий, цементный склад, гараж и административное здание, оборудуются камерами видеонаблюдения. Также видеокамеры устанавливаются на территории завода, и в ночное время несут в себе функцию детекторов движения для охраны периметра. Система видеонаблюдения будет оказывать сдерживающее воздействие, как на посетителей, так и на сотрудников завода, предотвращая тем самым акты хищений и вандализма. В случае возникновения тревоги камеры позволяют сотрудникам охраны оперативно оценивать ситуацию. Также система видеонаблюдения, установленная в цехах и в кабинетах сотрудников, создает эффект «присутствия руководителя», информация с камер выводится непосредственно на компьютер руководителя, и он может контролировать работу своих сотрудников.

Помимо того, что ввод системы видеонаблюдения снизит себестоимость продукции, он поспособствует повышению трудовой дисциплины и предотвращению хищений, а эффект «присутствия руководителя» приведет к более полезному труду структурных руководителей, специалистов, служащих и рабочих.

В связи с тем, что транспортные затраты с 2013 по 2015 года выросли в пять раз, целесообразно будет в качестве заключительного мероприятия по снижению себестоимости, предложить ОАО «Березовский завод КЖД» приобрести собственный автомобиль для транспортировки готовой продукции до заказчика.

Отсутствие собственного автомобиля вынуждает организацию пользоваться услугами фирм по перевозке грузов, а нестабильная экономическая ситуация в стране и постоянный рост цен на нефтепродукты, делают данный вид услуг очень дорогостоящим. Приобретение же собственного автомобиля позволит решить эту проблему в короткие сроки и отказаться от услуг транспортных фирм. Если в дополнение к этому провести мониторинг рынка нефтепродуктов в Кемеровской области, можно выявить наиболее приемлемых партнеров по закупке дизельного топлива для автомобиля, так как некоторые компании делают хорошие скидки для юридических лиц.

Далее будет проведен расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Обосновать экономическую эффективность снижения себестоимости через снижение расходов на тепловую энергию можно следующим образом. Непроизводи-

тельные потери теплоты уменьшаются при повышении теплового сопротивления пропарочных камер с помощью различных теплоизоляционных материалов и легких бетонов. Более экономичными по сравнению с применяемыми на ОАО «Березовский завод КПД» ямными пропарочными камерами являются вертикальные, туннельные, щелевые, малонапорные камеры. В последних, например, расход пара на 30–40 % ниже, чем в ямных.

Наряду с уменьшением тепловых потерь важнейшее значение для экономии топливно-энергетических ресурсов в производстве сборного железобетона приобретает развитие энергосберегающих технологий: применение высокопрочных и быстротвердеющих цементов, введение химических добавок, снижение температуры и продолжительности нагрева, нагрев бетона электричеством и в среде продуктов сгорания природного газа и др. Ускорению тепловой обработки способствуют способы формования, обеспечивающие применение более жестких смесей и повышение плотности бетона, использование горячих смесей, совмещение интенсивных механических и тепловых воздействий на бетон. Ускорение тепловой обработки достигается при изготовлении конструкций из высокопрочных бетонов. Длительность тепловой обработки бетонов марок М 600–М 800 можно снизить с 13 до 9–10 ч. без перерасхода цемента. Эффективной технологией ускоренного твердения является бескамерный способ, основанный на создании искусственного массива бетона пакетированием.

В целом применение вышеуказанных мероприятий по снижению расходов на топливно-энергетические ресурсы поможет снизить расходы энергии на 15 %, а это около 2 730 000 руб.

Основным критерием расчета точек установки камер видеонаблюдения, является обеспечение максимального покрытия и сокращение мертвых зон с минимальным количеством камер. Для расчета мест установки целесообразно использовать программу “IP VideoSystemDesignTool”. Данная программа позволяет быстро найти оптимальное количество и расположение камер видеонаблюдения, выполнить расчет системы видеонаблюдения, определить зоны обзора, расположить камеры на существующем или созданном с нуля плане помещений. Так же имеется возможность размещать тестовые объекты и препятствия: стены, автомобили, людей, в трехмерном пространстве для выявления мертвых зон и предоставить заказчику профессионально выглядящий проект системы видеонаблюдения, снабженный результатами трехмерного моделирования.

В задачи уличного видеонаблюдения входят контроль над выходами из здания, а так же охват видеонаблюдением прилегающей комплексу территории.

Произведя расчет точек расположения и оптимальных параметров видеокамер, в совокупности необходимо разместить 46 видеокамер, которые полностью охватывают качественным изображением необходимые для просмотра области. Из этого числа 28 камер установлены внутри помещений и 18 снаружи.

Современный рынок систем видеонаблюдения перенасыщен различными компаниями продавцами. В разных магазинах на одинаковый товар цены могут сильно различаться. В связи с этим мной был проведен анализ цен на необходимое оборудование и расходные материалы. На основании выбранных цен мной составлена смета, представленная в табл. 1.

Таблица 1 – Расходы на необходимое оборудование

Наименование оборудования	Количество, штук	Цена за одну штуку, рублей	Общая стоимость, рублей
Купольная камера SAF- 310C800	28	1950	54600
Уличная видеокамера SAF-1000C800	18	3650	65700
Видеорегистратор GTVS GTR-32H	1	26800	26800
Жесткий диск Seagate Desktop HDD.15	1	6200	6200
Блок питания SAF- 1218-10A	1	2850	2850
Блок питания SAF- 1209-5A	1	2300	2300
Кабель видеонаблюдения KBK-B-2x0,5мм2, бухта 200м	7	3400	23800
Разъём штекер BNC RG-59 обжим	85	48	4080
Разъем питания SAF-PW02	50	37	1850
Монитор ILM-19PA	3	29000	87000
Итого:			275180

Цена программного обеспечения системы видеонаблюдения AxxonNext от компании ITV | AxxonSoft – 27 000 руб. Примерная стоимость монтажа и настройки оборудования составляет 80 000 руб.

Итого затраты по второму мероприятию, направленному на снижение себестоимости продукции ОАО «Березовский завод КПД», составят около 382 000 руб.

В результате ввода автоматизированной системы видеонаблюдения на заводе сократится численность работников отдела охраны, затраты на содержание сторожевой охраны, сократятся до минимума. Обслуживающий персонал может быть сокращен буквально до пары человек, экономия трудозатрат налицо.

Напомню, что по данным управленческого учета, расходы на охрану составляли 2 520 000 руб. Учитывая затраты на внедрение системы видеонаблюдения и содержание в штате минимального количества охранников (4 человека), экономия составит более 1 000 000 руб.

Что касается покупки собственного транспорта, мною был проведен анализ рынка грузовых автомобилей, и подобран наиболее оптимальный вариант как по цене, так и по техническим характеристикам - тягач седельный МАЗ-643019-8429-012.

Особенности комплектации автомобиля: седельный тягач МАЗ-643019-8429-012 оснащен двигателем Mercedes Евро-4 - 435 л.с. с турбонаддувом. Водительское сидение поддресоренное, шумоизоляция кабины, усиленное седло. Объем топливного бака — 500 л. АБС. Тягач МАЗ-643019-8429-012 оборудован подогревателем двигателя и 16-ти ступенчатой КПП ZF. Задняя подвеска усиленная рессорная. Грузоподъемность – 22900 кг.

Учитывая виды продукции, выпускаемой заводом, необходимо приобретение двух полуприцепов – бортового и панелевоза. Полуприцеп бортовой МАЗ 938660-044 будет занят перевозкой горизонтальных конструкций (сваи, фески и т.д.). Грузоподъемность - 28 300 кг. Полуприцеп - панелевоз МАЗ-998500-010-01 будет задействован в транспортировке панелей. Его грузоподъемность – 24160 кг. Примерная стоимость приобретения тягача и полуприцепов приведены в табл. 2, следует отметить, что цены указаны на новую спецтехнику и оборудование 2015 года выпуска.

Таблица 2 – Расходы на необходимое оборудование, тыс. руб.

Наименование	Примерная стоимость
Тягач седельный МАЗ-643019-8429-012	2700
Полуприцеп бортовой МАЗ 938660-044	900
Полуприцеп - панелевоз МАЗ-998500-010-01	900
Итого:	4500

Безусловно, помимо средств на приобретение, необходимы дополнительные затраты на заработную плату водителя, технический осмотр автомобиля и полуприцепов, страхование, уплату транспортного налога и др. В совокупности затраты по внедрению мероприятия составят около 5 000 000 руб.

Таблица 3 – Общий экономический эффект от разработанных мероприятий, тыс. руб.

Разработанные мероприятия по снижению себестоимости	Экономический эффект
Мероприятия по сокращению расходов на энергию	2 730
Приобретение и установка системы видеонаблюдения	1 000
Покупка собственного автомобиля для транспортировки готовой продукции	836
Итого:	4 566

По данным управленческого учета в 2015 году транспортные затраты ОАО «Березовский завод КПД» составили 5 836 000 руб. (см. табл. 2.6.) и имели постоянную тенденцию к росту. В результате внедрения мероприятия завод сэкономит 836 000 руб., а впоследствии, уже имея в собственности автомобиль для транспортировки готовой продукции, транспортные затраты организации значительно сократятся.

В совокупности все разработанные мною мероприятия по снижению себестоимости продукции могут принести экономию ОАО «Березовский завод КПД» в размере более 4 500 000 руб. (табл. 3).

#### Литература и источники:

1. Асаул, А.Н. Управление затратами в строительстве: учебник / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский. – СПб: ИПЭВ, 2014. 392с
2. Мельник, Е. С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии [Текст] / Е. С. Мельник // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф.— Пермь: Меркурий, 2014. — С. 132-134.
3. Михеева Л.А. Данильчук М.А., Экономика строительного предприятия: учеб.пособие/ Хабаровск, издательство ДВГУПС, 2015. – 156 с., с. 128
4. Русель А.Л. Анализ комплексных статей себестоимости / Москва, издательство ЭФУ, 2014 – 280 с., с. 244
5. Фрунзе В.Г. Себестоимость и экономика предприятия / Москва, издательство ЭФУ, 2015 – 213 с., с. 174
6. Хрипач В.Я. Экономика предприятия / Санкт-Петербург, издательство Эконом-пресс, 2014. – 464 с, с.330

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХНОСТРОЙ»**

**А. К. Муромцева, В. С. Сундеева**

ООО «Технострой» - динамично развивающаяся организация Кемеровской области, специализирующаяся на следующих видах деятельности: монтаж, ремонт, обслуживание и испытание технологического оборудования, общестроительные работы, защита от коррозии конструкций и технологического оборудования, строительство и ремонт зданий и сооружений, устройство инвентарных и специальных лесов, изготовление оборудования, узлов агрегатов и материалов производственно – технического назначения, в том числе объектов котлонадзора, выполнение функций генерального подрядчика, проектно-изыскательные работы, сдача в аренду производственного оборудования, объектов интеллектуальной собственности, зданий и сооружений, осуществление иных видов деятельности, не запрещённые действующим законодательством.

На ООО «Технострой» ведется работа с целью повышению производительности труда в следующих основных направлениях:

1. За счет резервов снижения трудоемкости, а именно – внедрения новых технологий работы, автоматизации и модернизации производства и т.д.

2. За счет резервов совершенствования использования рабочего времени – организации труда и управления производством, совершенствования структуры организации.

3. За счет совершенствования структуры кадров – повышения квалификации сотрудников, изменения соотношения производственного и управленческого персонала и т.д.

Управление производительностью труда компании или отдельного подразделения предполагает комплексный подход к повышению производительности труда. В рамках этого подхода ООО «Технострой» реализует ряд последовательных мер, таких как: создание системы измерения производительности труда, определение резервов роста производительности труда по факторам роста с учетом ресурсных возможностей организации, разработка плана мероприятий по повышению производительности труда., разработка схемы материального стимулирования персонала за достижение запланированных показателей, обучение сотрудников более эффективным способам работы.

В процессе управления производительностью особенно важен первый из перечисленных этапов, поскольку управлять мы можем только тем, что можем измерить. Уже на этом этапе компанию ожидает ряд трудностей, связанных с недостаточным пониманием того, что именно, как и в каких единицах мы будем измерять.

Система измерения производительности отражает фактические показатели производительности организации. Для принятия управленческих решений разрабатываются нормативы, с которыми сравниваются полученные показатели. Нормативами служат аналогичные показатели организации в предыдущем периоде, показатели организаций-конкурентов, заданные экспертами стандарты и т.д. Сравнивая фактические показатели с нормативными, руководители организации получают материал для дальнейшего планирования действий в сфере работы по повышению производительности, выявляют резервы роста производительности труда.

Производительность труда – важнейший качественный показатель, характеризующий эффективность труда. Производительность труда измеряется выработкой продукции одним работником в единицу времени, а также трудоемкостью продукции, т.е. затратами рабочего времени на производство единицы продукции.

Одним из резервов повышения производительности труда является снижение трудоемкости производства. Для этого необходимо произвести механизацию производства. Особенно высокую трудоемкость имеют ремонтные работы, на выполнение таких работ требуется 27% рабочего времени. Поэтому для снижения трудоемкости ремонтных работ на ООО «Технострой» предлагается использование средства малой механизации труда набор электроинструмента BOSCH.

Согласно действующему законодательству по бухгалтерскому и налоговому учету, активы со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью не более 40 тыс. руб., учитываются в составе материальных производственных запасов и признаются в качестве расходов в момент отпуска их в производство.

Согласно стратегии развития ООО «Технострой» было приобретены средства малой механизации - набор электроинструмента BOSCH, сроком службы 3 года и стоимостью 40 тыс. руб.

Состав набора электроинструмента:

1. *Перфоратор Bosch GBH 2-26 DRE* - Профессиональный инструмент для выполнения работ по сверлению отверстий в различном по прочности материале. Технические характеристики: работает от электросети, наличие ограничителя глубины сверления — точное выполнение работ, дополнительная рукоятка — неутомительная работа оператора, надежный захват инструмента, три режима работы: сверление, сверление с ударом, долбление, качественный электрический двигатель обеспечивает надежную и бесперебойную работу, специальный упор на основной рукоятке предотвращает выскальзывание перфоратора, предохранительная муфта — защита рабочего механизма от перегрева, удобный переключатель режимов, регулируемая частота вращения, функция реверса позволяет легко и быстро извлекать сверло из материала в случае застревания, прочный корпус защищает рабочие механизмы от повреждений, поставляется в чемоданчике, который удобен при транспортировке инструмента, двойная изоляция — подключение к незаземленным розеткам, поворотный щеткодержатель, реверс — поворотом щеток, частота ударов — 4000 уд/мин, вес брутто — 4.6 кг.

2. *Болгарка Bosch GWS 22-180 H* - Электроинструмент предназначен для резки, шлифования различных видов материала. Технические характеристики: защитный кожух легко регулируется для безопасной работы, удобная рукоятка обеспечивает надежный захват инструмента без выскальзывания из руки оператора, поворотная головка редуктора — для точной работы даже в труднодоступных местах, электрический двигатель защищен от перегрузок благодаря специальным вентиляционным отверстиям на корпусе шлифмашины, блокировка шпинделя — безопасная и быстрая замена рабочей оснастки, мгновенная остановка двигателя, возможность подключения в незаземленные розетки, отсутствие вредных выхлопов в процессе эксплуатации, длительный срок использования благодаря качественным составляющим, посадочный диаметр диска — 22.2 мм. габариты: 510×140 мм.

3. *Вибрационная шлифмашина BOSCH GSS 140 A* - Автоматический зажим рулона шкурки предотвращает образование складок и обрыв. Технические характеристики: эргономичная конструкция с двумя мягкими накладками для двух положений рукоятки, низкий уровень вибрации и шума, превосходное качество обработки поверхности благодаря надежному креплению шкурки, долгий срок службы благо-

даря шарикоподшипникам с уплотнением и высококачественной белой шлифовальной подошве, микрофильтр большого объема для длительного шлифования без перерывов, шлифлист для крепл.зажимом 115 x 140 мм, шлифлист с липучкой 115 x 107 мм.,

4. *Дисковая пила Bosch GKS 190* - Пила предназначена для распиловки различных материалов как вдоль, так и поперек. Технические характеристики: работает от сети, поэтому во время эксплуатации полностью отсутствуют вредные выхлопы, хороший обзор линии распиливания — турбовентилятор, надежный защитный кожух, выполненный из алюминия, блокировка шпинделя для быстрой и легкой замены рабочего элемента, удобная прорезиненная рукоятка для надежного захвата, для поддержания чистоты рабочего места предусмотрен переходник для подключения пылесоса, защита механизма от перегрева, высокопроизводительный двигатель, посадочный диаметр диска — 30 мм, габариты: 380×242 мм, габариты в упаковке: 460×360×300 мм, вес брутто — 6.5 кг.

5. *Дрель Bosch GBM 10 RE* - продуктивное сверление отверстий в стали и древесине. Технические характеристики: быстрозажимной патрон позволяет легко и быстро заменить рабочую насадку, электронная регулировка числа оборотов для аккуратного ведения работы, кнопка фиксации выключателя делает продолжительную работу с дрелью более комфортной, функция реверса упрощает выведение застрявшего в материале сверла, клипса для крепления на поясе, рукоятка с мягкой накладкой обеспечивает надежный хват.

Стоимость оборудования 40 тыс. руб. Производители данных изделий заявляют, что использование данного комплекта в работе строителей, согласно проведенным исследованиям и опытам, приведет к снижению трудоемкости на 20 %.

Зависимость между снижением трудоемкости ( $\Delta T$ ) и ростом выработки ( $\Delta П$ ) определяется по формуле:

$$\Delta П = \frac{\Delta T * 100}{100 - \Delta T} \quad (1)$$

Тогда рассчитаем изменение производительности труда на ООО «Технострой».

$$\Delta П = \frac{20 * 100}{100 - 20} = 2,5 \quad (2)$$

Из расчетов видно, что производительность труда ремонтных работ увеличится на 2,5 %. Рассмотрим структуру строительно-монтажных работ, приведенную в табл. 1

Таблица 1 – Удельный вес отдельных видов работ в общем объеме строительно-монтажных работ

Показатели	2015		после мероприятия	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
общестроительные работы	489	6,7	489	6,5
ремонт и отделка помещений	6861	93,3	6963,5	93,5
<b>в т.ч. ремонтные работы</b>	<b>4117</b>		<b>4219,9</b>	
Итого объем работ	7350	100	7452,5	100,00

Таким образом, согласно таблице 25 можно сделать вывод в 2015 году стоимость ремонтных работ составляла 2744 тыс.руб. В результате роста производитель-

ности труда ремонтных работ на 2,5 % увеличится объем ремонтных работ на 102,5 тыс. руб. и составит 4219,9 тыс. руб.

Таким образом, эффект от передачи части функции профессиональному консультанту позволит получить экономию себестоимости в сумме 174 тыс. руб., а дополнительный объем работ составит 102,5 тыс.руб. С учетом стоимости набора инструмента BOSCH пересчитаем основные финансовые результаты ООО «Технострой» в табл. 2.

Таблица 2 – Финансовые результаты ООО «Технострой» после проведения мероприятия

Показатели	2014 год, тыс. руб.	2015 год, тыс. руб.	По проекту
1. Выручка от реализации по обычным видам деятельности	3814	7350	7452,5
2. Себестоимость реализованной продукции	2500	4610	4610 – 174 + 40 = 4476
4. Результат от продаж	1314	2740	2976,5

От предложенных мероприятий достигнут положительный результат в виде увеличения прибыли от продаж на 236,5 тыс. руб. или на 8,6 %

С целью проанализировать эффективность оборотных активов после реализации мероприятий пересчитаем показатели рентабельности активов.

Таблица 3 – Расчет показателей рентабельности активов ООО «Технострой»

Показатели	2014 год	2015 год	После реализации мероприятий
1. Среднегодовая стоимость активов	1040,5	2866,5	2866,5
2. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	558,5	1858	1858
3. Прибыль от продаж	1314	2740	2976,5
4. Рентабельность активов (имущества) (прибыль от продаж/средняя величина активов), %	126,29	95,59	103,84
5. Рентабельность оборотных активов, %	235,27	147,47	160,20

Как можно заметить из таблицы 3 после проведения ряда мероприятий рентабельность активов увеличилась на 8,25 %, а рентабельность оборотных активов на 12,73 %.

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей экономики России и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач ее развития. Финансовое положение организации находится в прямой зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги [1]. Оборотные средства являются важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования строительного организации. Наличие у организации достаточного количества оборотных средств оптимальной структуры - важное условие его нормального функционирования в условиях современной экономики.

Литература и источники:

1. Бережная Е.В., Бережной В.И., Бигдай О.Б. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): Учебное пособие. - Инфра-М, 2011. - 336 с.

2. Носова Е.А. Анализ финансового состояния предприятий торговли. Центр экономических и финансовых исследований (ЦЭФИР). М: ИНФРА 2010 - 268 с.
3. Филиппова Т.А., Серебрякова Д.И. Пути повышения прибыли предприятий // Наука и экономика. 2014. № 2 (10). С. 57-59.

## СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ СМК

**М.Ф. Селезнева, Е.И. Моисеева**

Система менеджмента качества (СМК) на большинстве российских предприятий создается с целью получения сертификата, который требуют заказчики и партнеры. Получается, что вместо внедрения СМК на предприятия, выполнения целей и задач, которые позволят добиться долгосрочного успеха, все сводится к подготовке документации и ее сертификации, что дает обратный эффект и отторгает новые методы управления.

Все, что разработано, должно быть внедрено, а именно, постоянно использоваться на практике в ежедневной деятельности сотрудников, а не просто на уровне распределительных документов по предприятию.

Анализ деятельности одного из предприятий в сфере управления качеством показал данное несоответствие. На основе этого анализа возможно применение следующих рекомендаций по улучшению деятельности табл.1.

Таблица 1 – Рекомендации по улучшению управления качеством

Несоответствия	Рекомендации
Не оцениваются потери из-за качества	Предприятие должно оценивать и снижать потери из-за низкого качества за счет использования каждой возможности улучшить качество
Нет исследования причин несоответствий	Улучшение процесса должно происходить путем сбора, оценки и анализа данных, а не основываться на субъективном мнении персонала.
Не все решения основаны на фактах	Важно исследовать возможные причины несоответствий с наибольшей объективностью, без предвзятых суждений о возможных причинах предупреждающих или корректирующих действий.
Нет установления причинно-следственных связей	Данные должны подвергаться анализу, с целью заглянуть в сущность улучшаемого процесса и сформулировать возможные причинно-следственные связи
Применяются только корректирующие меры	Применение только корректирующих мер (ремонт, доработка, сортировка) в отношении результатов процесса влечет за собой потери, связанные с качеством. Улучшение качества должно достигаться с помощью предупреждающих или корректирующих действий
Не осуществляются предупреждающие и корректирующие действия	

Нет подтверждения улучшения	Должны быть собраны и проанализированы соответствующие данные для подтверждения того, что улучшение достигнуто

После выполнения вышеперечисленных рекомендаций необходимо также провести исследования желательных и нежелательных побочных явлений, которые могли произойти.

После подтверждения улучшения качества необходимо его закрепить:

- изменить технические условия и/или рабочие или административные процедуры и методики;
- обучить и подготовить сотрудников;
- гарантировать, что эти изменения становятся составляющей частью содержания деятельности каждого сотрудника, которого это касается;
- контролировать улучшенный процесс.

Если желаемое улучшение достигнуто, должны быть выбраны и осуществлены новые проекты и виды деятельности по улучшению качества. Постоянное улучшение является одним из восьми принципов менеджмента качества. Улучшения качества всегда возможны, проект или вид деятельности, направленные на улучшение качества, могут быть повторены на основе объективных показателей. Постоянным улучшением можно добиться не только улучшения характеристик самого продукта и снижения уровня дефектности, но и формировать будущие потребности потребителей.

Для непрерывного улучшения качества используется Цикл «планирование – исполнение – проверка – действие».

Предупреждение различного рода дефектов с самого начала жизненного цикла продукции (ЖЦП) возможно благодаря функции маркетинга. Она позволяет изначально правильно решить проблему определения производства того, что нужно покупателю. Маркетинг – самый ответственный этап ЖЦП. Ошибки этого этапа влияют на всю производственную цепочку. В управлении качеством существует «Правило десятикратных затрат», оно гласит, что затраты, связанные с ошибками, возрастают десятикратно при переходе от стадии маркетинга к проектированию, от проектирования, к производству, от производства к стадии эксплуатации.

Нормы системы менеджмента описывают жизненный цикл продукта, как круг качества. Товар имеет свой жизненный цикл. От момента возникновения идеи продукта до появления и изъятия его из продажи, продукт проходит несколько фаз. На протяжении каждой фазы осуществляется деятельность, которая влияет на качество товара. Связь жизненного цикла продукта и круга качества показана на рис. 1.

Круг качества жизненного цикла продуктов – это также модель производственных процессов, которые осуществляются с целью удовлетворения нужд потребителя. В каждой фазе жизненного цикла продукта существуют определенные требования к качеству, которые определяются нормами качества.

Выпуск качественной продукции зависит от соответствия качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции требованиям нормативной документации. Поэтому так важен контроль качества на каждом этапе жизненного цикла продукции.

На большинстве предприятий в России, как и на анализируемом, контроль качества продукции осуществляется отделом технического контроля (ОТК). ОТК является самостоятельным структурным подразделением предприятия, которое осу-

ществляет пооперационный контроль с использованием инструментальных средств, позволяющих отбраковать дефектные детали.

Но управление качеством это не только контрольные функции (что, собственно, и является задачами ОТК), но также и планирование изменений в производстве, способных либо исключить влияние серьезных проблем, выявленных ОТК, либо привести к разработке такой версии готового продукта, в которой выявленная проблема теряет смысл.

Традиционная служба ОТК не гарантирует высокого качества продукции, поскольку контроль, выступая при этом как средство охраны престижа предприятия, воздействует на качество лишь пассивно.

Поэтому, для поддержания СМК в рабочем состоянии, а также для повышения ее результативности, предприятию рекомендовано создать службу управления качеством (СУК) на смену традиционного ОТК.

Целью деятельности СУК является обеспечение постоянного качества выпускаемой продукции путем создания эффективной системы менеджмента качества и организации технического контроля на всех этапах производства.

В задачи подразделения СУК входит много функций, которые относятся именно к управлению качеством, включая менеджмент качества, построение системы взаимодействия между подразделениями. Профессиональный анализ дефектов, работа с причинами возникновения этих дефектов – это те моменты, которые отличают службу качества от какого-либо другого рядового отдела по контролю качества.

Служба управления качеством – это люди, которые аккумулируют в себе знания по управленческой модели предприятия и критерии оценки каждого процесса. Поэтому аудиты проходят именно со службой качества.

В современном бизнесе, когда основным требованием является качество, этот отдел обязан быть самым передовым, самым оснащённым. В нем должны работать люди с достаточно обширным кругозором, теоретическими и практическими знаниями в рамках управления всей компании и знаниями в конкретной области. Без всех этих составляющих в настоящее время современная компания не может называться современной.



Рисунок 1 – Жизненный цикл продукта как круг качества.

Качество определяется действием многих случайных, местных и субъективных факторов. Для предупреждения влияния этих факторов на уровень качества необходима реальная система управления качеством. Реальная СМК позволяет повысить управляемость предприятия путем распределения ответственности и делегирования полномочий, обеспечить развитие предприятия за счет повышения компетентности персонала и вовлеченности в процессы управления, повысить конкурентоспособность за счет системы постоянных улучшений деятельности.

Литература и источники:

1. ГОСТ Р ISO 9001-2011. Система менеджмента качества, требования.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2001 Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности
3. Мишин В. М. Управление качеством. М.: Юнити-Дана, 2012. С. 158.

4. Овчинников В. Что дает предприятию сертификация СМК // Российский экономический журнал. – 2004. – № 2.

## **ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА**

**А.Н. Стрельцов**

*Научный руководитель – Г.О. Фангманн*

В настоящее время большое число организаций продолжает использовать традиционную бумажную форму документооборота, при этом часть предприятий, понимая все преимущества автоматизированного документооборота, со временем стараются автоматизировать если не всю систему, то хотя бы самые важные ее части.

Выбирая форму делопроизводства, предприятия в первую очередь должны отталкиваться от объемов поступивших и создаваемых документов. Для крупных организаций с разветвленной структурой использование систем электронного документооборота является жизненно необходимым.

Для начала рассмотрим основные понятия СЭД.

Под документооборотом понимается процесс движения документа от его создания до исполнения, а также его хранение, архивация либо уничтожение [1].

Электронный документооборот (ЭДО) – это способ организации работы с документами, при котором большая часть документов находится в электронном виде в централизованном хранилище.

Система электронного документооборота (СЭД) – это компьютерная программа (программное обеспечение, система), позволяющая организовать работу с электронными документами (создание, изменение, поиск), а также взаимодействие между сотрудниками (передачу документов, выдачу заданий, отправку уведомлений и т.п.) [3].

Электронный документооборот может использоваться на предприятиях любого масштаба. Он имеет ряд преимуществ:

1. Прозрачность бизнес-процессов. СЭД позволяет проще и быстрее контролировать создание, получение и исполнение документов, что помогает руководству следить за бизнес-процессами.

2. Повышение исполнительской функции. По статистике в случае традиционного документооборота большой процент заданий не выполняется сотрудниками. В СЭД руководство имеет контроль над всеми рабочими процессами и может отслеживать результаты данных процессов, скорость и качество их выполнения.

3. Сокращение времени на обработку и исполнение документов. СЭД позволяет ускорить процессы создания, поиска и обработки документов, полностью автоматизирует часть процессов по работе с ними, что благоприятно сказывается на оптимизации бизнес-процессов.

Таблица 1 – Время обработки различных операций для бумажного и электронного документооборота [2]

Операция	Время для бумажного документа	Время для электронного документа с учётом времени ожидания принятия решения
Доставка входящего документа сотруднику	5 часов	3 минуты
Доставка входящего документа конечному исполнителю	15 часов	4 часа
Доставка служебной записки от исполнителя до конечного исполнителя	16 часов	5 часов
Ознакомление с документами	20 часов	1,5 часа
Выпуск организационно-распорядительных документов	27 часов	6 часов
Согласование исходящего документа	17 часов	8 часов

4. Повышение уровня конфиденциальности. Каждый сотрудник имеет конкретный уровень доступа, соответствующий его полномочиям. Все действия сотрудников в системе записываются, соответственно, имеется возможность в любой момент узнать, кто работал с документом и вносил изменения.

5. Оптимизация обучения новых сотрудников. Введение новых положений и инструкций в СЭД осуществляется намного быстрее по сравнению с предоставлением информации сотрудникам в бумажном виде.

6. Повышение корпоративной культуры. Единое информационное пространство СЭД помогает вовлечь всех сотрудников в корпоративные процессы.

7. Быстрая адаптация к изменениям стандартов. При изменении стандартов документов СЭД позволяет быстро поменять шаблоны документов под новый стандарт, что повышает уровень конкурентоспособности компании.

По результатам исследования CNews Analytics, при внедрении системы электронного документооборота организации ожидают получить следующие преимущества [2]:

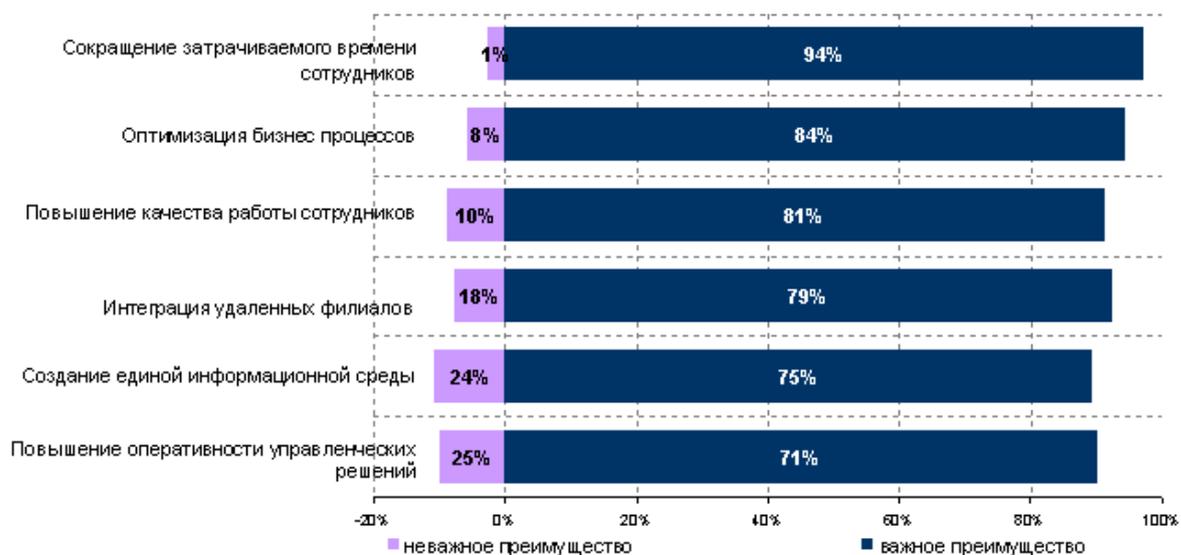


Рисунок 1 – Преимущества СЭД

Кроме очевидных преимуществ СЭД имеет и некоторые недостатки:

1. Сохранность документов. Компьютерные вирусы, проблемы технического характера могут привести к потере электронных документов. Проблема решается созданием систем резервирования.

2. Проблема кадров, привыкших к бумажному документообороту. В процессе перехода к СЭД неизбежен стресс среди некоторых сотрудников, которые привыкли к бумажному документообороту и не обладают достаточными навыками для работы с электронным документооборотом.

3. Затраты на внедрение и приобретение СЭД. Косвенно они компенсируются сокращением времени на работу с документами и затрат на копировальную технику, бумагу, доставку бумажных документов.

4. Также невозможен полный переход к электронному документообороту в кадровом делопроизводстве, т.к. в кадровых документах необходима личная подпись сотрудника и оформление документа в бумажном виде.

На электронный документооборот постепенно начинают обращать внимание и на законодательном уровне. В 2013 г. Трудовой кодекс РФ был дополнен статьей «Особенности регулирования труда дистанционных работников», который описывает способы взаимодействия работодателя и работника дистанционно с помощью электронной подписи.

Система электронного документооборота обладает значительными преимуществами перед бумажным документооборотом и может быть полезна в большой организации со сложной организационной структурой. При этом СЭД на данный момент обладает целым рядом недостатков, тормозящих процесс перехода от бумажного к электронному документообороту. Эти недостатки необходимо решать как на технологическом, так и на законодательном уровне.

Литература и источники:

1. ГОСТ Р 7.0.8-2013. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. - Введ. 2014-03-01. - М.: ФГУП "Стандартинформ", 2014. - Пункт 73.

2. Преимущества перехода на систему электронного документооборота (СЭД) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.eos.ru/dopinfo/preimushhestva\\_jelektronnogo\\_dokumentoorota.php](http://www.eos.ru/dopinfo/preimushhestva_jelektronnogo_dokumentoorota.php), свободный.

3. Просто об электронном документообороте [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecm-journal.ru/mustknow>, свободный.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ТАЙВАНЕ**

**Чиу Кен Чу**

*Научный руководитель – И.Е. Никулина*

По данным министерства экономики Тайваня, в структуре промышленности страны доминирует обрабатывающая промышленность. Из всех отраслей этой про-

мышленности IT-технологии занимают ведущее место. В 2015 г. объем продукции электронно-информационной промышленности составил около 133 миллиардов долларов и 33% промышленного производства, при этом, например, объем продукции электротехнической промышленности составляет около 115 миллиардов долларов и 28% промышленного производства. Объем продукции химической промышленности составляет около 106 миллиардов долларов и 26% промышленного производства, а объем продукции промышленности широкого потребления – около 43 миллиардов долларов и 11% промышленного производства. Следовательно, правительство Тайваня активно осуществляет политику развития отраслей обрабатывающей промышленности [1].

Проект системы «*Productivity 4.0*» развивается в основном посредством инструментов интернета: *Internet of Things IoT* и превращает производственную информацию в цифровую, а затем происходит расширение приложения со стороны машины и становление интернет машины. В развитии промышленных отраслей Тайваня используются различные системы управления производством: «Бережливое производство» – *Lean Management*, «Большие данные» – *Big Data* и тому подобные технологии, которые представляют модели бизнеса «*System of System (SoS)*». Ниже следует описание этих моделей.

1. Система управления производством информации, используемая в модели R & D, например, «PLM-система» (*Product Life Management; PLM*), способствует повышению степени развития информационной технологии предприятия, ускорению эффективности разработки продукта и обеспечению качества дизайна.

Модель «MES-система (*Manufacturing Execution System*)» собирает данные полевых испытаний и контролирует процесс производства с помощью сайтов, обеспечивая улучшенным качеством производственного процесса и повышением эффективности производства.

Производство информации, используемое в автоматизированной системе управления «TIA-система (*Totally Integrated Automation*)», происходит через интеграцию между аппаратным, программным и бесшовным соединениями на всех этапах системы автоматизации оборудования.

2. Интеллектуальные машины. Внедрение «Кибер-физической системы (CPS)» в соответствующем оборудовании, посредством аналоговой системы (виртуальный дизайн, виртуальное производство и виртуальные функции измерения) способствует ускорению разработки продукции, повышению эффективности и качества продукции. Кроме того, комбинация – интеллектуальный процесс (чувствительный сигнал (*Sensing*), обработка данных (*Processing*), интеллектуальное решение (*Reasoning*), управление исполнительным механизмом (*Reacting*) – используется для достижения автоматизации производства интеллекта. Производственное оборудование, производственные процессы и вспомогательное оборудование необходимы при осуществлении совместного использования ресурсов и централизованного управления. Таким образом, очевидна можно большая польза, например, для повышения эффективности производства, качества и т.д.

3. Бережливое производство. Всё вышеизложенное основывается на бережливом управлении, основной целью которого являются следующие моменты:

- Ориентация на спрос клиентов в соотношении с коммерческой организацией, процессами, ресурсами, автоматизацией и информационными технологиями для повышения эффективности деятельности предприятия и снижения затрат. Таким образом, клиенты могут получить лучший сервис в кратчайшие сроки, в то же время содействуя реорганизации предприятия и усилению международного конкурентного

преимущества.

- Создание производственных систем «ТВС (*Just In Time*)» для достижения удвоения стоимости продукции на одного человека значительно сокращает производственный цикл и выполнение производственного процесса с нулевым запасом.

4. System of systems. Производство промышленного оборудования от отдельных машин к системе машино-производственных сетей «System of System» посредством интеллектуального внедрения последовательного соединения изготовителей оборудования, поставщиков, дистрибьюторов и конечных пользователей создает спрос-ориентированные цепи поставок [2].

Общие особенности производственного менеджмента на Тайване

Для того, чтобы четко понять особенности производственного менеджмента на Тайване, можно сравнить данный процесс между несколькими странами. Проект «*Productivity 4.0*» включает в себя следующие свойства:

- Оптимизация использования ресурсов
- Очеловечивание техники
- Мудрость и Гибкое производство
- Прогноз управления производства
- Большие количества продукции, которые обладают высокой добавленной стоимостью, высоким качеством и индивидуальной адаптацией.
- Инновационная сеть «Производственные услуги»

Сравнение процесса в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнение данного процесса между несколькими странами [3]

Страна	Описание
Германия	Германия запустила проект " <i>Industry 4.0</i> ", осуществляемая на основе «Кибер физической системы (CPS)» и Смарт-завода.
США	США запустили проект " <i>Advanced Manufacturing Partnership</i> " (AMP) и начали изготовление рефлюксов. " Модели промышленного производства ", работающие на будущее США - 3D Printing, производственная система " Большие данные " и интеллектуальный робот.
Япония	Интеграция передовых технологий роботов и построение man-machine завода в будущем.
Китай	Китай запустил проект " 12th five-year plan ", осуществляемый на производстве, который развивается на высококачественном оборудовании. В 2015 г. запустил проект " <i>Made in China 2025</i> ", осуществляемый на основе развития новой промышленности.
Тайвань	Тайвань запустил проект систему " <i>Productivity 4.0</i> ", функционирующую в основном посредством интернета вещей ( <i>Internet of Things</i> · IoT) и превращения производственной информации в цифровую, а также распространение на проксимальный конец и стать сети машины. Затем предполагается использование Системы Управления, " Бережливое Производство ( <i>Lean Management</i> ) ", " Большие данные ( <i>Big Data</i> ) " и тому подобные техники, которые достигли " <i>System of System ( SoS )</i> " модели бизнеса.

Проблемы производственного менеджмента на Тайване

По результатам исследования ITRI (*Industrial Technology Research Institute*), современные темпы индустриализации на Тайване такие: еще есть много отраслей промышленности и бизнеса, которые застряли на стадии 3.0. При рассмотрении проблем производственного менеджмента важны следующие моменты:

1) для управления системой большинство крупных компаний приняли «ERP-система (*Enterprise Resource Planning*)» и «MES-система(*Manufacturing Execution System*)», но малые и средние предприятия модернизируются с низкой скоростью;

2) интеллектуальные машины, приняты только в некоторых отраслях (автомобильная отрасль, производство полупроводников и плоских панелей). Среди них – малые и средние предприятия составляют большинство;

3) систему «больших данных» приняли только в полупроводниковой промышленности;

4) при использовании «System of systems» отсутствуют критерии, которые необходимы при передаче данных между машинным оборудованием.

Пути решения обозначенных проблем производственного менеджмента на Тайване

Как решить проблемы, обозначенные в предыдущем разделе, по возможности более эффективно? Пути решения этих проблем как думается следующие:

1) для управления системой, правительство Тайваня может усилить пропаганду политики в рассматриваемой области и исправлять, совершенствовать разработки соответствующих систем, например, регулярно проводить информационные совещания.

2) для интеллектуальных машин правительство Тайваня может предложить соответствующие меры, например, субсидии для малого и среднего бизнеса на приобретение техники и оборудования, чтобы решить проблему нехватки средств.

3) для «Больших данных»

- Для предприятий можно начать собирать данные о самых важных фактах коммерческой информации, делать выборку, затем их исследовать и анализировать. Потом последовательно расширять сферу сбора материала. И, наконец, провести слепой текст бизнес-данных операций, и в дальнейшем разработать план по улучшению ситуации.

- Правительство может улучшить положение по обеспечению безопасной открытой платформы.

4) для «System of systems» руководство страны можно установить чёткую систему и критерии её работы.

Кроме того, чтобы избавиться от титула OEM Королевства, правительство должно активно помогать бизнесменам, инвесторам и высшему руководству направлять их, чтобы уйти от традиционного мышления. Создание программ сотрудничества между университетами и отраслями промышленности, улучшение R & D. Необходимо для того, чтобы идти в ногу с мировыми тенденциями, например, получить возможность вступить в АМР.

Итак, сделаем выводы, на наш взгляд, правительство Тайваня должно в будущем уделить внимание в 2-х ситуациях. Во-первых, это вопрос о природной энергии, потому что эта энергия – тоже часть Бережливого производства. Например, проект «Industry 4.0», обращает внимание на использование возобновляемых источников энергии, чтобы эффективно её применять на снижение вреда окружающей среде и снижение затрат на получение электроэнергии. Кроме того, правительство Германии получение и использование альтернативной энергии солнечной, ветреной и др. Поэтому он выдаёт льготные кредиты, которые связаны с созданием энергосберегающего оборудования. Во-вторых, это вопрос о внедрении услуг производственного назначения. Величина тайваньского рынка – это только одна десятая часть Китая или меньше. Поэтому в тайваньской промышленности можно использовать свои преимущества и разрешить проблемы своей страны. Например, производитель должен быстро понимать схватывание реакции потребителей в послепродажном обслуживании (ремонт оборудования, аппараты и др.), чтобы улучшить качество обслуживания и найти новые возможности для бизнеса. Безусловно, самое главное это эффективное

сотрудничество между правительством и бизнесом.

Литература и источники:

1. Department of Statistics, MOEA
2. CSD (No.34)
3. Board Of Science and Technology, Executive Yuan; BOST
4. 2016-2024 Executive Yuan Productivity 4.0 Development Program Report  
<http://www.bost.ey.gov.tw/cp.aspx?n=94090FED75EFA410>
5. Corporate Synergy Development Center Report No.34  
<http://www.csd.org.tw/report/preview/89.html>

# УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**К.Е. Вершинина**

*Научный руководитель – З.В. Криницына*

Сегодня производственные предприятия страны очень быстро адаптируются к изменениям во внешней среде. От быстроты реакции на вызовы этой среды зависят конкурентоспособность и место на рынке. Наибольший вклад в развитие осуществляется посредством квалифицированных работников и извлечения выгоды в соответствии с целями предприятия. Для потенциальных сотрудников важными моментами являются лояльность, возможность обучения и развитие карьеры. Они предпочитают ту бизнес-среду, которая обеспечит им профессиональный рост, поощрение, уважение руководителя и коллектива.

Развитие человеческих ресурсов является сложной социальной системой. Если такая система функционирует посредством устаревших технологий и подходов, то эффективность производства будет падать стремительнее, чем в случае с другими ресурсами. Правильно выбранные подходы позволят превысить ожидаемые результаты в отношении производства [8]. Целью данной статьи является определение современных подходов к развитию человеческих ресурсов на производственных предприятиях страны. Использование подходов позволит найти причины производственных проблем, оказать поддержку и помощь сотрудникам, улучшив их представление о работе предприятия.

В современных учебных изданиях происходят расхождения в понимании и выделении различных подходов. Предлагается рассмотреть несколько подходов к развитию персонала, а также выделить основные недостатки и преимущества (таблица 1).

Универсальным подходом является системный, так он может применяться ко всем видам развития персонала. Системный подход обычно включает в себя и другие подходы, например, целевой, ситуационный, процессный и другие. Процессный же подход предполагает поэтапное развитие персонала, то есть его планирование, обучение, оценку. В компетентностном подходе, который сегодня применяется во всех сферах жизни, выстроена некая структура, состоящая из набора навыков, умений, способностей. Компетенции необходимы сотруднику для эффективной работы в организации или подразделении. Модульный подход обладает большим потенциалом для организации и осуществления корпоративного обучения сотрудников. Концепция рассчитана на проектирование индивидуальной программы обучения, сформированной из автономных модульных блоков [7]. Динамика развития человеческих ресурсов находит отражение в бихевиористском подходе. Сегодня бихевиористский

подход учитывает поведение, стимул и реакцию сотрудников. Органический подход к развитию человеческих ресурсов рассматривает предприятие как систему, которая действует с помощью функционирования человеческого мозга.

Таблица 1 – Современные подходы к развитию человеческих ресурсов

Название подхода	Преимущества	Недостатки
Системный	Коллектив является некой системой, которой можно управлять посредством контроля и развития всех «переменных».	Подход является сложным в организационном плане. Каждый сотрудник уникален и непредсказуем, поэтому легко может разрушить систему.
Процессный	Такой подход ориентирован на получение конкретных результатов, нужных предприятию. Самым лучшим способом достижения этих результатов является мотивация сотрудников, призывающая к развитию.	Каждый процесс требует регламентации и стандартизации.
Ситуационный	В развитии персонала подход позволяет в короткие сроки решать конкретные проблемы. Система становится гибкой и быстро реагирует на изменения во внешней среде.	Отсутствие долгосрочной стратегии развития персонала. Например, нельзя сказать о перспективе обучения персонала в следующем году.
Функциональный	Развитие персонала осуществляется в конкретном направлении. В связи с этим сотрудники профессионально исполняют свои обязанности.	Развитие сотрудника в какой-то момент достигает определенных результатов. Коллектив перестаёт видеть конечные результаты труда всего предприятия и осознавать свое место в общей цепочке.
Компетентностный	Имея модель компетенций, сотрудники знают, к чему стремиться и понимают, что от них требуется при выполнении работы.	При этом данный подход обезличивает сотрудников, поскольку требует от них одинакового поведения в однотипных ситуациях.
Модульный	Подход идеален для этапа обучения персонала. Обучающиеся быстро адаптируются к условиям обучающего процесса.	Не предполагает индивидуального подхода к развитию персонала. Обучение должно быть интересным и интерактивным.
Бихевиористский	Сотрудник является чистым листом бумаги. Специально составленная программа за выполненный поведенческий акт позволит сформировать идеальный образ сотрудника.	Данный подход учитывает только поведение сотрудника, а не показатели его работы.
Органический	Предприятие будет работать эффективно тогда, когда будет более детальное внимание к различным потребностям персонала.	Люди используются как ресурс, который необходимо развивать, не учитывая права личности на свободный выбор

Трансформация топливно-энергетического комплекса ставит новые задачи перед российскими производственными предприятиями, требует новых подходов к организации их деятельности. Учитывая поведение и предпочтения сотрудников, предприятия стремятся стать самообучающимися и саморазвивающимися [4]. Такой современный подход к развитию человеческих ресурсов означает, что предприятия смогут достичь желаемых результатов путем совместной работы и применения знаний, навыков и инсайтов всех сотрудников.

В этой связи руководители промышленных предприятий осознают необходимость развития человеческих ресурсов с целью поддержания конкурентоспособности и жизнедеятельности производственных процессов. Технический прогресс определил развитие и расширение производства во многих отраслях деятельности. Определяет развитие и Указ Президента о повышении производительности труда на промышленных предприятиях России. Опыт и бизнес-стратегия системообразующих предприятий может оказаться крайне полезной сотне тысячам производственных предприятий.

В 2015 году исполнилось 10 лет Nokian Tyres – заводу по производству автомобильных шин. Уровень оплаты труда и компенсационный пакет 1340 сотрудников определяется посредством системного подхода. Высоко ценится инновационная деятельность подчиненных. Поддерживая соревновательный дух, предприятие оплачивает каждую идею и реализованное рациональное предложение. Такой подход позволяет промышленному предприятию сэкономить десятки миллионов рублей [3].

На работу Ново-Уфимского нефтеперерабатывающего завода оказывает влияние Долгосрочная программа развития на период 2015–2020 гг., разработанная материнской компанией «Башнефть». Общество способствует совершенствованию системы управления человеческими ресурсами во всех дочерних обществах посредством функционального подхода. Совершенствование работы Завода происходит на основе выделения двух основных задач: общекорпоративных и тех, что сегодня называют «downstream». Данный термин пришел от американских нефтяных компаний, которые привыкли делить производственные процессы на три уровня. «Downstream», являясь третьим уровнем, представляет собой глубокую переработку нефти, которой и занимается Ново-Уфимский нефтеперерабатывающий завод.

Развитие человеческих ресурсов – это глобальный и профессиональный подход в вопросе управления персоналом на предприятии. Всесторонняя подготовка и воспитание сотрудника, как профессионала своего дела и как личности зависят не только от применяемых подходов, но и от прохождения всех этапов управления человеческими ресурсами. Каждый подход важен и нужен при управлении персоналом на предприятии, так как без механизма управления и самого человека ни один руководитель не добьется больших результатов. При выборе того или иного подхода к развитию человеческих ресурсов руководитель должен понимать, что выбранный подход должен обеспечить прохождение всех этапов развития персонала.

Применение современных подходов к развитию человеческих ресурсов на производственных предприятиях крайне важно. Работа промышленных предприятий страны должна быть связана с совершенствованием системы кадрового обеспечения, так как эффективность всего технологического комплекса зависит от потенциала трудовых ресурсов. Развитие человеческих ресурсов, как процесс, является совокупностью неких элементов. Для того чтобы этот процесс был эффективным, необходимо учитывать каждый элемент системы.

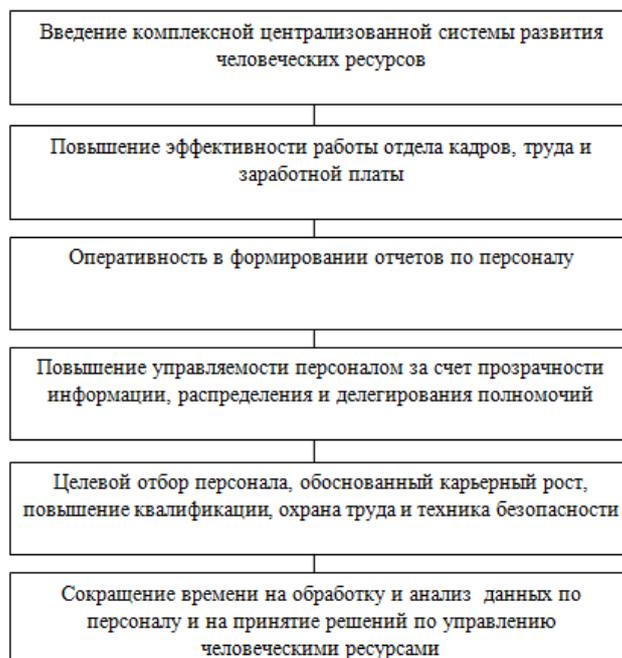


Рисунок 1 – Общая схема использования современных подходов к развитию человеческих ресурсов на производственных предприятиях

Таким образом, эффективность любого современного подхода к развитию человеческих ресурсов, в первую очередь, будет зависеть от прохождения всех этапов управления человеческими ресурсами.

Литература и источники:

1. Отчет об устойчивом развитии ПАО «Башнефть» // Электрон. дан. – Уфа, 2015. URL: [http://www.bashneft.ru/files/iblock/48d/20160617\\_bn\\_our2015\\_web\\_ru\\_s.pdf](http://www.bashneft.ru/files/iblock/48d/20160617_bn_our2015_web_ru_s.pdf) (дата обращения: 17.11.2016)
2. Абдукаримов В.И. Развитие персонала в системе стратегического управления промышленных предприятий // Вестник ТГУ. – 2014. – №6. – с. 151-155
3. Бабкина Е.А. Nokian Tyres. Программа поддержки идей и рацпредложений // Управление производством. – 2016. – №1. – с.95
4. Гордеева Ю.В. Инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами в системе создания стратегических ценностей транснациональных корпораций // Транспортный бизнес в России. – 2011. – №10. – с. 60-61
5. Красноженова Г.Ф., Симонин П.В. Управление трудовыми ресурсами: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М., 2011. – 159 с.
6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. – М.: Дело, 2004. – с. 43-45
7. Мирошин Д.Г. Модульный подход к организации корпоративной подготовки рабочих кадров // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №1. – с.114-118
8. Sudi A. An application in human resources management for meeting differentiation and innovativeness requirements of business: talent management // Procedia - Social and Behavioral Sciences. – 2013. – №99. – p.794-795
9. Armando Cuesta Santos Human Resources Management in the Company, Performance and Sense of Commitment // Review of Business Management. – 2015. – №56. – p.1134

## ИЗМЕНЕНИЕ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩУЮ СТРАТЕГИЮ.

А.Н. Гриценко

К сожалению, в наше время на предприятиях все чаще встает кадровый вопрос. Ведь кадры — это главный и решающий фактор производства, первая производительная сила общества. От квалификации работников, их профессиональной подготовки, деловых качеств в значительной мере зависит эффективность производства. Поэтому так важна кадровая политика, которая представляет собой стратегическую линию поведения в работе с персоналом. [1, с.196]

Менеджерам необходимо понимать, как выстроена работа с сотрудниками, так же постоянно проводить полный анализ кадровой политики предприятия, выявлять достоинства и недостатки действующей стратегии, выяснять в каких разделах работы необходимо совершенствование.

Для анализа кадровой политики предприятия необходимо выделить критерии оценки:

1. Количественный и качественный состав персонала;
2. Уровень текучести кадров;
3. Гибкость проводимой политики;
4. Степень учета интересов работника / производства и т.д.

Количественный состав организации для удобства анализа обычно подразделяется на три категории: руководящий, менеджерское звено и обслуживающий. Так же на мужчин и женщин, работающих и находящихся в отпусках, а также на работающих в центральном отделении или филиалах и т.п. Качественный состав в свою очередь организации обычно подразделяется на сотрудников с высшим, средним специальным, средним и пр. образованием, а также включает в себя опыт работы, повышение квалификации сотрудниками и пр. факторы.

Уровень текучести кадров – один из самых показательных критериев кадровой политики предприятия. Этот критерий может быть как положительный, так и отрицательный. Во-первых, расширяются возможности работника, и увеличивается его способность к адаптации. Во-вторых, коллектив предприятия «освежается», происходит приток новых людей, а, следовательно, новых идей.

Гибкость кадровой политики оценивается исходя из ее характеристик: стабильности или динамичности. Кадровая политика должна динамично перестраиваться под воздействием меняющихся условий и обстоятельств.

Степень учета интересов работника рассматривается в сравнении со степенью учета интересов производства. Исследуется наличие или отсутствие индивидуального подхода к работникам предприятия. [4, с.332]

Для улучшения кадровой политики обычно проводятся следующие мероприятия.

Самым правильным в решении непростой задачи построения хорошего рабочего коллектива на предприятии будет составление конкретной схемы с четким определением целей, задач и функционального разделения сотрудников. Важно видеть и понимать, каким Вы хотите видеть свой рабочий коллектив, как они будут взаимодействовать между собой.

Также важно построить четкую систему повышения квалификации рабочих кадров, а также вновь нанятых сотрудников. Здесь в первую очередь нужно выделить некие приоритетные направления в работе и задачи, которые стоят перед со-

трудниками в первую очередь, а также наличие необходимых личных качеств, которые будут позволять им добиваться выполнения этих задач. Нужно обзавестись системой стимулирования персонала к работе тем или иным способом, сделать так, чтобы сотрудникам хотелось работать. [2, с.258]

Еще одним очень важным моментом является грамотное составление должностных инструкций и их четкого исполнения. Это приучит персонал к аккуратности и точности во всех вопросах. Каждый сотрудник должен четко знать свои права и обязанности на данном предприятии и следовать им.

Другим важнейшим моментом является авторитет руководства. Если его нет - работа спориться не будет. Любому, даже самому небольшому коллективу, нужна твердая рука, человек, который будет направлять всю работу в нужное русло, определять приоритетные задачи и ближайшие цели, а также распределять между сотрудниками их роли. Если начальник не авторитетен, то его просто никто не будет слушать, со временем дисциплина развалится, и исправить такую ситуацию будет очень сложно.

Такое большое количество задач и вопросов необходимо ставить себе при принятии людей на работу. Ни одно предприятие не сможет работать без коллектива - это его основная движущая сила. Решив задачу с кадрами и обеспечив нормальную и слаженную их работу, вы обеспечиваете себе спокойствие за будущее предприятия. [3, с.432]

Обязательной составляющей управления предприятием считается формирование и осуществление стратегии.

Образование стратегии в организации зависит от конкретной ситуации, в которой это предприятие пребывает. Развитие стратегии компании предполагает уникальный и индивидуальный процесс, который зависит от множества факторов. Одним из этих факторов является кадровая стратегия.

При разработке стратегии развития предприятия на первый план перед кадровой службой должен выйти вопрос: как подготовить соответствующий персонал? Для этого необходимо сначала увязать два понятия: "стратегия развития компании" и "кадровая стратегия". Под стратегией развития предприятия понимается направление развития предприятия в соответствии с миссией, с учетом внешних факторов и внутренних резервов в условиях меняющегося рынка. А под кадровой стратегией необходимо понимать методы и способы управления персоналом, направленные на функциональное исполнение стратегии развития.

Как правило, корпоративная стратегия явно или неявно направлена на увеличение доли рынка. Здесь важной задачей перед кадровой службой становится построение кадровой стратегии, главной целью которой является разработка необходимых процедур для реализации целей стратегии развития. То есть для реализации корпоративных задач необходимо осуществить поддержку со стороны работающего и принимаемого персонала, с соответствующим уровнем квалификации.

Поэтому построение стратегии развития будет основано на внутренних возможностях предприятия, то есть на персонале. Поэтому только персонал является тем ресурсом, который будет продвигать компанию. [5, с.59]

Разработка кадровой стратегии предприятия неотделима от решения вопросов его перспективного развития. Именно тщательно продуманная стратегия позволяет руководству предприятия каждый день решать не просто текущие задачи развития бизнеса, а задачи, работающие на главную цель и главную перспективу.

Литература и источники:

1. Криницына З.В. Управление персоналом: Учебное пособие. – Томск: Изд. ТПУ, 2015. 196 с.
2. Одегов Ю.Г. Управление персоналом : учебник для бакалавров / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. . - Москва: Юрайт, 2014. 258 с.
3. Потемкин В.К. Управление персоналом: учебник для вузов / В. К. Потемкин. — СПб: Питер, 2010. 432 с.
4. Спивак В.А. Управление персоналом: учебное пособие / В. А. Спивак. — Москва: Эксмо, 2010. 332 с.
5. Чернышева М.А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления: Учебное пособие - Ростов н/Д: Феникс, 2009. 59 с.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ**

**Е.С. Губина**

*Научный руководитель – О.А. Сапрыкина*

«Если Вам нужны машины, Вы можете их купить;  
если Вам не хватает денег, Вы можете взять их в долг.  
Но Вы не сможете купить или взять в долг людей,  
а люди, увлеченные идеей, – это основа успеха».  
*Эггон Жуан да Силва – основатель WEG.*

Эффекты глобализации, под действием которых сегодня оказалось практически все мировое бизнес сообщество, формируют новые вызовы, как для каждой конкретной экономики, так и для отдельных субъектов экономической деятельности. Реагируя на эти вызовы, национальные и международные корпорации соревнуются в развитии и применении уникальных стратегий, способных обеспечить значительный период устойчивого роста. При такой динамике первоочередной задачей стратегического менеджмента является качество управления, которое проявляется в итоговом результате взаимодействия корпораций с окружающим обществом и средой, и приносящем суммарный (синергический) эффект от трех составляющих, – экономической, социальной и экологической, предопределяя конкурентоспособность корпорации. Здесь очевидна зависимость степени конкурентного преимущества на рынке от степени и качества взаимной интеграции и эффективности обоюдывыгодного взаимодействия заинтересованных сторон, бизнеса и общества.

Положительный эффект достигим только в случае долгосрочного планирования инвестиций в социально-ориентированные модели развития, и следования принципам корпоративной социальной ответственности (КСО), в соответствии с которыми корпорация не отделяет свое развитие от развития общества, признает свое влияние на него и встречную восприимчивость, тем самым беря на себя социальную ответственность за повышение качества жизни работников и их семей, местного сообщества и общества в целом, экологическое благополучие окружающей среды. Отсутствие же, либо удаленность от линии социальной ответственности практически

автоматически означает несостоятельность корпорации на международном рынке, как сильного игрока, способного противостоять кризисным явлениям и вызовам современности, диктуемыми процессами глобализации.

Если оценивать направленность деятельности компаний в области КСО в России, то оценка будет недостаточная, так как перечисленные формы реализуются только крупными корпорациями. В общем, все российские корпорации показывают низкий уровень развития КСО, который еще более снижается во время мирового экономического кризиса.

В условиях кризиса бизнес с трудом справляется со своей главной задачей по отношению к обществу, а именно с созданием и сохранением рабочих мест, а также поддержанием конкурентоспособного уровня заработной платы.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающей ее жизнестойкости в окружающей среде [1, с.14].

Несмотря на существующие трудности, результаты исследований показывают, что во многих российских компаниях положение дел начинает меняться в лучшую сторону, и период пренебрежения социальными интересами уступает место осознанию взаимной зависимости бизнеса и общества, рациональному поиску приемлемого компромисса интересов [4, с.86].

Основные проблемы, затрудняющие реализацию КСО в России

Россия имеет определенные особенности, благодаря которым наблюдается затруднение в развитии КСО. К числу таких особенностей можно отнести следующее:

- Большая география, маленькая плотность населения (в среднем – 8,56 чел/км<sup>2</sup>);
- Концентрация капитала в отдельных регионах России;
- Отсутствие государственной инфраструктуры для решения проблем девиантного поведения (для комплексной профилактики негативных явлений в обществе; разработке эффективных механизмов профилактики и реализации мероприятий по борьбе с детской безнадзорностью, наркоманией, алкоголизмом, преступностью, проституцией);
- Глобальные экологические проблемы и др.
- Высокое количество монопрофильных городов, в которых очень низкое финансирование и вся инфраструктура плотно связана с градообразующими предприятиями;

На данное время всеобщего развития в России концепция еще не получила. По большей части принципов КСО придерживаются самые крупные корпорации: они создают КСО–программы, такие мероприятия имеют социальную и экологическую направленность. В результате составляются корпоративные отчеты по различным стандартам (экологические, социальные, о корпоративной социальной ответственности, устойчивого развития и прочее).

Факторы, необходимые для активизации КСО представлены в табл.1.

Таблица 1 – Факторы необходимые для активизации российских компаний в области КСО

№ п/п	ФАКТОР	ВЛИЯНИЕ
1	Ускорение процессов глобализации	Повышение роли бизнеса в государстве и обществе в целом в силу глобализации торговли, инвестиций и капитала

2	Изменение структуры потребления и потребительского спроса	Структурные изменения в сфере производства: рост новых отраслей, связанных с индустрией досуга, сферой услуг, социальных услуг незащищенным слоям населения
3	Консюмеризм	Движение за расширение прав потребителей и усиление их воздействия на продавцов и производителей, обеспечение качества потребительских товаров (услуг) и честной рекламы
4	Рост общественных ожиданий и государства в отношении бизнеса	Резкое возрастание уровня притязаний и ограничений со стороны общества и государства по отношению к бизнесу
5	Развитие индивидуализма и гедонизма в обществе	Повышение требовательности потребителей к качеству продуктов и услуг, рост требований работников по отношению к компании относительно условий труда, формирование и интенсивное развитие рынка предлагаемых бизнесом социальных услуг
6	Демографические изменения	Возрастание доли женщин и представителей национальных меньшинств среди работающих; старение населения в развитых странах и, как следствие этого, изменение соотношения между работающими и неработающими гражданами
7	Понимание обществом необходимости защиты окружающей природной среды	Ограничение природных ресурсов на Земле, изменение климата, увеличение числа катаклизмов в природе, негативное воздействие на окружающую среду

Непременным объектом управления в организации является развитие социальной среды, создаваемой персоналом с его различиями по демографическим и профессионально-квалификационным признакам.

Организация есть одна из важнейших форм социальной организации, система различных социальных групп и взаимоотношений между ними. Успешная деятельность зависит от высокой результативности совместного труда работников, их квалификации и уровня образования, от того, насколько условия труда и быта благоприятствуют удовлетворению их материальных и духовных потребностей [3, с.39].

Ориентация социального управления направлена исключительно на людей. Основной задачей такого управления является создание для работников организации надлежащих условий труда и быта, а так же их постоянного улучшения.

Таким образом, в общем виде корпоративная социальная ответственность (КСО) – это система последовательных экономических, экологических и социальных мероприятий компании, реализуемых на основе постоянного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и направленных на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, а также на рост капитализации и конкурентоспособности, обеспечивающих прибыльность и устойчивое развитие предприятия [5, с.44].

Сегодня актуальными становится поиск новых форм взаимодействия общества, власти и бизнеса. Определение более эффективных, оперативных, системных подходов к такому сотрудничеству, способам решения общих задач, созданию инфраструктуры, позволит повысить гражданскую активность населения. Особое значение приобретет осмысление накопленного практического опыта, формирование теоретического и методологического обоснования для дальнейших преобразований,

что может быть достигнуто на основе широкого общественного обсуждения целей, принципов и перспектив дальнейшей деятельности [2, с.7].

Согласно опубликованным отчетам Гарвардской школы бизнеса, по исследованиям результатов применения практик корпоративной социальной ответственности, компании, принимающие активное участие в социальных программах, значительно опережают своих коллег, менее социально ответственных [Eccles, Ioannou, Serafeim, 2012]. По данным исследований показателей ROA компании с внедренными принципами КСО на инвестированный в 1993 году 1 доллар получили в 2010 году 7,1 доллара. В то же время, компании из той сферы деятельности, но без КСО, инвестировавшие 1 доллар, получили за тот же период 4 доллара. Аналогичное сравнение по показателю ROE практически повторило вывод, эффективность компаний с КСО значительно выше, доходность их инвестиций достигла 25-ти кратных значений на вложенный доллар. Соотношение этого показателя компаний без КСО не превысило 16-ти кратного значения. Следует отметить, что в этом же периоде мир прошел через две мощных волны экономического и финансового кризиса, и серию локальных кризисов также оказавших влияние на судьбы многих экономик. Компании, следующие стратегиям КСО, оказались как устойчивыми, так и более успешными.

Столь серьезный отрыв от конкурентов стал возможен благодаря использованию потенциала социально-ориентированной модели бизнеса, когда КСО является самостоятельной стратегией корпоративного менеджмента [6, с.66].

На данное время вопросы социальной ответственности выдвигаются на передний план в деятельности многих компаний, об этом свидетельствует отказ многих потребителей приобретать товары социально-безответственных компаний, ликвидация крупных корпораций. Поэтому очень важно понимать каким образом социально ответственное поведение бизнеса может повлиять на процессы формирования деловой репутации и корпоративного имиджа, а также предопределять в долгосрочной перспективе устойчивый рост компании.

Исследуемая тема особенно актуальна для российской экономики, с высокой долей промышленности в ВВП, и с доминированием крупных компаний и сверхкрупных корпораций, часто монополий, стремящихся удержаться в конкурентной борьбе, прежде всего на рынке сырьевых ресурсов и продуктов с низкой добавленной стоимостью. Для таких компаний любой внешний экономический катаклизм непременно ведет к рискам резкого спада производства и упущению своих позиций. Отсутствие сильной внутренней и внешней социальной поддержки этот риск только усугубляет. Создание же и поддержание социально ориентированной модели развития корпорации «с нуля» требует не только серьезных капиталовложений, но и наличия особых компетенций менеджмента в области решения соответствующих проблем управления предприятием, возникающих на этапах перехода к доктрине социальной философии, построенной на логике «принципы-процессы-результаты», как парадигмы, задающей устойчивую модель постановки и решения проблем взаимодействия бизнеса и общества. Залогом успешного закрепления российских предприятий на глобальном рынке может быть только планомерное сближение и прочное удержание качества национальной макро- и микроконкурентной среды и стратегий национальных корпораций с их зарубежными аналогами и естественными конкурентами.

Если учитывать текущее состояние российской экономики, ее социальные и культурные традиции, их специфику, то можно сделать вывод, что Россия стоит на позиции институционализации модели КСО. В первую очередь, это должно выра-

зиться в публичной социальной отчетности как необходимой и обязательной нормы, ужесточении наказаний собственников бизнеса в случаях, когда нарушаются трудовые права работников.

Литература и источники:

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. проф. Э.М. Короткова. М.: Инфра-М, 2010. – 620 с.
2. Грекова Г.И., Киварина М.В. Взаимодействие бизнеса и власти: от корпоративной ответственности к социальному партнерству. учеб. пособие. – Изд-во: НовГУ им.Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2015. – 161 с.
3. Григорян Е.С. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Е.С. Григорян, И.А. Юрасов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 248 с.
4. Корпоративная социальная ответственность: учебник / коллектив авторов; под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.
5. Костин А.Е. Социальная ответственность в корпоративном управлении: эффективная капитализация // Журнал НСКУ «Корпоративное управление». – 2007. – №3. – С.44.
6. Миролюбова О.В. Корпоративная социальная ответственность в международном бизнесе: учеб. пособ. / О.В. Миролюбова, О.А. Сайченко, Е.Р. Счисляева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – 231 с.

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ**

**А.В. Кетерлинг**

*Научный руководитель – А.А. Емельянович*

Термин «эффективный контракт» был впервые озвучен в 2012 году в предвыборной статье В.В. Путина «Строительство справедливости, социальная политика для России». Дальнейшее развитие тема получила в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» и в Бюджетном послании Президента 28.06.2012 г. «О бюджетной политике в 2013-2015 годах». В целях сохранения кадрового потенциала, повышения престижности и привлекательности профессий в бюджетном секторе экономики Правительству РФ поручалось разработать программу поэтапного совершенствования системы оплаты труда работников бюджетного сектора экономики, обусловив ее повышение достижением конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг.

Внедрению в систему государственного здравоохранения эффективного контракта, т.е. трудового договора с работником, в котором конкретизированы его трудовые обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и

качества оказываемых услуг, меры социальной поддержки, предшествовала фундаментальная работа, мероприятий организационного характера:

1) национальный проект «Здоровье» (в части дополнительных выплат сотрудникам);

2) Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [1], в котором предусмотрено расширение прав учреждений здравоохранения, сформулированы новые требования к трудовому договору с руководителем бюджетного учреждения здравоохранения;

3) региональные программы модернизации в сфере здравоохранения в части внедрения профессиональных стандартов и дополнительной оплаты труда сотрудникам за повышение доступности и качества медицинской помощи.

Внедрение эффективного контракта было направлено на решение следующих задач, отраженных в содержании «Программы поэтапного совершенствования систем оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012 г. № 2190-р (далее – Программа) [2]:

1. Повышение престижности и привлекательности профессий работников сферы государственного (муниципального) здравоохранения.

2. Внедрение в учреждениях государственного здравоохранения системы оплаты труда сотрудников, увязанной с качеством оказания услуг.

3. Повышение уровня квалификации сотрудников здравоохранения.

4. Повышение качества оказания услуг в государственной (муниципальных), социальной сфере в целом.

5. Создание прозрачного механизма оплаты труда бюджетных учреждений здравоохранения.

С появлением в конце 2015 года эффективного контракта связано внедрение в государственном здравоохранении такого стимулирующего инструмента как балльно-рейтинговая система оценки персонала, которая и является сутью самого эффективного контракта.

В течение 2016 года форма и содержание эффективного контракта дорабатывались и дополнялись:

1) введено понятие и критерии нормирования труда;

2) предусмотрена аттестация рабочих мест;

3) в связи с проведением аттестации рабочих мест, произведена корректировка количества дней дополнительных отпусков

Эффективный контракт является инструментом материальной мотивации сотрудников, внедрение которого позволит:

- сохранить профессиональные кадры в сфере государственного здравоохранения,

- повысить привлекательность работы в учреждениях здравоохранения для молодых специалистов,

- своевременно формировать резерв квалифицированного административно-управленческого персонала;

- повысить престижность и привлекательность работы в государственной медицинской организации;

• обеспечить соответствие оплаты труда качеству оказания государственных (муниципальных) услуг, создавая условия сотрудникам во избежание поиска ими работы по совместительству в частных организациях.

Достижение поставленных задач затруднено имеющимися негативными факторами:

1) трудоемкость внедрения балльной системы оплаты труда, сопровождающаяся отсутствием возможности расширения штата для исполнения данного функционала, что приводит в отдельных случаях к попыткам замены балльной системы системой коэффициентов, происходит подмена самой сущности эффективного контракта;

2) ежегодное снижение размеров финансирования здравоохранения со стороны государства (общий объем ассигнований по статье в 2017 году составит 362 млрд рублей в 2016 году – 544 млрд рублей), что, соответственно, сокращает возможности увеличения доходов сотрудников даже при выполнении ими 100 % показателей КРІ (на выплаты нет средств), предполагается решение проблемы за счет средств альтернативных источников (ФОМС, региональные бюджеты, самофинансирование бюджетных медицинских организаций за счет оказания платных услуг населению);

3) возможное решение вопроса об увеличении объема средств, направляемых на зарплату медицинских работников за счет средств Фонда обязательного медицинского страхования, объем которых на протяжении последних лет показывает рост, так же представляется проблематичным, так как на средства Фонда возложены дополнительные расходные обязательства, такие как обеспечение высокотехнологичной медицинской помощи финансовому обеспечению деятельности федеральных клиник [3];

4) отсутствие механизма реального эффективного контроля за финансовой деятельностью, осуществляемой руководителями бюджетных медицинских организаций, неэффективный (можно сказать – щадящий) механизм наказаний за злоупотребления – этот фактор носит системный характер, оказывает негативное влияние на все сферы деятельности;

5) нарушения в реализации политики внедрения эффективного контракта на местах (добровольно-принудительный перевод сотрудников на нижеоплачиваемые должности для формального соблюдения условий контракта, но без увеличения фактических расходов на оплату труда; сокращение штатов для экономии фонда оплаты труда на фоне роста нагрузки даже на действующий штат и т.п.), которые вызваны не столько реальным нежеланием создать эффективную систему, сколько следствием из обстоятельств, перечисленных выше.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что такой инструмент как эффективный контракт при соблюдении всех условий его исполнения представляется надежным способом в среднесрочном периоде помочь достижению благой цели – совершенствование государственной социальной политики в сфере здравоохранения, направленной на сохранение и укрепление здоровья граждан, увеличение продолжительности их жизни. Но само по себе внедрение эффективного контракта без обоснованного и продуманного финансового механизма его реализации, без разработки мер нематериального стимулирования и наказания лиц, отвечающих за реализацию проекта, представляется низкоэффективным и формальным мероприятием. Уровень эффективности зависит от множества факторов, некоторые из этих факторов субъективные человеческие, их негативное влияние можно уменьшить. Эффективный контракт может быть реализован только в «эффективно управляемом учреждении» эффективно управляемой отрасли.

Литература и источники:

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: федеральный закон РФ № 83-ФЗ от 08.05.2010г. // Консультант-Плюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].
2. Об утверждении Программы поэтапного совершенствования систем оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы: распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012г. № 2190 // Консультант-Плюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].
3. Ассоциация руководителей медицинских организаций. Мифы эффективного контракта от 29.01.2016 // Кадыров Ф.Н. [Электронный ресурс].

## **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**Ю.А. Козликина**

Главный принцип философии бережливого производства является: люди – самый ценный актив. В стратегии ведущих предприятий вовлеченность персонала занимает ключевое место. Вовлечение мотивирует людей. Самое ценное в сотрудниках – это творчество и воображение, которые ведут к решению проблем, созданию инноваций. Вовлеченность проявляется в инициативности работников. Она приводит к стремлению постоянно совершенствовать, как собственную работу, так и бизнес-процессы в компании.

Изучение данной темы является актуальным, потому что самые выгодные инвестиции – в развитие людей, т.к. только люди развивают остальные факторы производства: оборудование, методы, материалы. Люди могут думать, учиться, совершенствовать как себя, так и окружающее пространство, вносить вклад как личный, так и работая в группе.

При ответе на вопрос о трёх наиболее важных факторах успеха для внедрения непрерывного совершенствования бизнес-процессов ответы респондентов распределились следующим образом (рис. 1):

Данные опроса показали, что тремя наиболее часто отмечаемыми факторами успеха являются:

- 1) Вовлечение сотрудников в процесс непрерывного совершенствования личным примером руководителей на всех уровнях
- 2) Проведение обучения инструментам и методам совершенствования бизнес-процессов для сотрудников
- 3) Активное вовлечение высшего руководства с первых дней внедрения Программы совершенствования бизнес-процессов[1]



Рисунок 1 – Результаты исследования

В большинстве компаний, которые начинают свой путь с реализации мероприятий по 5С (инструмент организации эффективного рабочего пространства), суть и предназначение методики понимает лишь высшее руководство. А работники на местах воспринимают подобные мероприятия как "порядок ради порядка", но не как действенный способ сделать их труд более производительным, комфортным и безопасным. До них не доведена информация, раскрывающая предназначение Лин-подхода. Действия определены приказным порядком, а лидеры Лин-проектов назначены из числа не самых ценных.

Сколько можно назвать успешных российских компаний, повысивших свою эффективность благодаря Lean системе? Это всего несколько десятков предприятий, хотя бережливым производством занимаются несколько тысяч предприятий в России. И большое исследование, проведенное журналом Industry Week в 2013г., показало, что только 2% американских компаний, которые запустили программу бережливого производства, достигло ожидаемых результатов. Почему такой небольшой процент успешных Лин проектов? Причин можно назвать несколько:

1. Высшее руководство не вовлечено в систему преобразований или не понимает реальной значимости Лин.
2. Топ менеджмент не понимает (не хочет понимать) стратегии развертывания производственной системы.
3. Персонал компании не понимает и не поддерживает изменения.
4. Ответственность за построение системы бережливого производства ложится целиком на одного из заместителей генерального директора, либо, что ещё хуже, на начальника отдела.
5. Низкая культура компании, когда она не достигает ранее запланированных целей.
6. Отсутствие веры в то, что предложения могут быть приняты;
7. Отсутствие системы мотивации персонала и не понимание необходимости её организации.

8. Наказание как инструмент управления.
9. Отсутствие четких целей и стратегий в компании.
10. Отсутствие бюджета и ресурсов на реализацию проекта по построению системы БП.

В конечном итоге участники процесса не осознают выгоды от улучшений, а значит, о вовлеченности не приходится и думать. В итоге компания получает: сопротивление, формализм, агрессию, низкую активность и инициативность. Необходимо в комплексе реализовывать мероприятия по развитию культуры управления людьми. Поэтому необходимым условием для развертывания программ развития производственной системы помимо вовлеченности высшего руководства являются создание соответствующей культурной среды.[2]

Важной технологией вовлечения персонала является метод Хосин Канри (Hoshin Kanri), который представляет собой концепцию развертывания целей предприятия.

Hoshin Kanri – это процесс постановки целей от руководства компании до более мелкого операционного уровня.

«Hoshin» означает дословно «направление», «Kanri» - управление, менеджмент.

Идея заключается в необходимости понимания всеми работниками выбранного направления развития. Их участие в выборе практических действий, необходимых для достижения желаемых результатов. Данный метод позволяет сфокусироваться на разделяемых целях и приоритетах, согласовать цели и приоритеты среди всех сотрудников, вовлечь каждого сотрудника в достижение целей и следование приоритетам, согласовать роль и ответственность каждого члена команды в достижении разделяемых целей. [3]

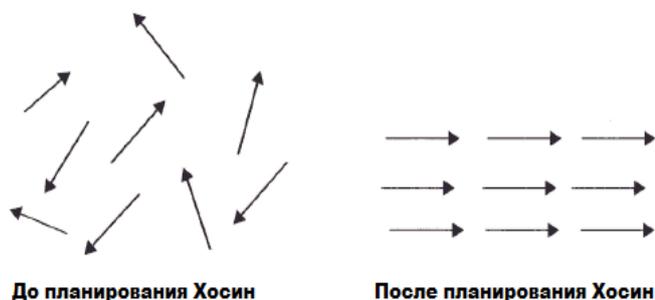


Рисунок 2 – Деятельность предприятия до и после использования метода Хосин Канри

Данная концепция применяется на двух уровнях.

Первый уровень – это уровень стратегического планирования. Небольшое количество ключевых долгосрочных целей деятельности фирмы подвергаются систематическому планированию. Они называются Прорывными Задачами и, как правило, сохраняются на протяжении от 2 до 5 лет с небольшими изменениями. Они направлены на достижение значительных улучшений эффективности или на внедрение значительных изменений в способе работы организации, подразделения или бизнес-процесса.

Второй уровень - ежедневный уровень, поскольку большая часть времени в организации тратится на ежедневные операции. Именно на этом уровне происхо-

дит создание добавленной стоимости с помощью ключевых бизнесов-процессов, которые реализуют цель организации.

Применение планирования Hoshin Kanri:

- 1) Стратегическое долгосрочное планирование;
- 2) Развитие общих стратегических целей организации;
- 3) Непрерывное организационное развитие.

Преимущества Hoshin Kanri:

- 1) Способствует межфункциональному сотрудничеству для достижения общей цели;
- 2) Вовлекает всех сотрудников компании;
- 3) Планирование постоянно совершенствуется;
- 4) Очевидность отклонений от плана, и быстрое обнаружение проблемы;
- 5) Фокусирует компанию на нескольких главных целях.

Выявлены основные факторы, способствующие и препятствующие эффективному развертыванию целей компании на всех уровнях управления:

- 1) Проблема реализации из-за свойств личностей работников;
- 2) Необходим жесткий процесс внедрения;
- 3) Необходимость терпения, поддержки со стороны топ-менеджеров.

Hoshin Kanri требует долгосрочной приверженности, терпения и текущей поддержки и усилий высшего исполнительного руководства. Вместе с тем, это лучший способ проследить, что все сотрудники в организации понимают долгосрочное направление, и что они работают согласно плану для претворения видения в реальность.

Основное достоинство метода Hoshin Kanri заключается в возможности привлечения всего персонала к процессу планирования, согласования функциональных и общих целей, в доведении целей до каждого подразделения и сотрудника предприятия, а главное – это участие всего персонала в разработке плана и согласование целей.[4]

Действенность такого подхода иллюстрирует пример компании, которая, столкнувшись со сложностями инструментального подхода, реализовала проект по развертыванию политики. В результате трехмесячной работы с участием руководителей всех уровней, от генерального директора до мастеров и бригадиров, были сформулированы и развернуты ценности, миссия и цели предприятия. Которые, с одной стороны, выступили основой для соответствующих миссий и взаимоувязанных целей подразделений, а, с другой стороны, подразделения за счет реализации собственных задач обеспечивали и поддерживали успех всего предприятия. Самое главное, что при таком процессе целеполагания предприятие за счет вовлечения каждого руководителя на всех уровнях обеспечило их вовлеченность и приверженность целям. Каждый из них на своем уровне и в рамках своих компетенций, с учетом голоса внутреннего и внешнего клиента принимал участие в принятии стратегических решений. В итоге: каждый причастен к определению и развертыванию "генерального курса", и здесь уже совсем другой уровень мотивации [2].

Литература и источники:

1. Исследование практики совершенствования бизнес-процессов, Университет Лин Шесть Сигм. – Февраль-март 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://univerlss.ru/index.php?research=11> (дата обращения 06.12.2016)

2. Успешность lean-проектов, ГК Оргпром Лин-форум. Профессионалы бережливого производства// Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] URL: [http://www.cfin.ru/management/manufact/lean\\_project\\_success.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/lean_project_success.shtml) (дата обращения 05.12.2016)
3. Роман Партин «Хосин Канри. Развертывание корпоративной политики» [Электронный ресурс] // URL: [http://0x1.tv/img\\_auth.php/LeanKanbanRussia-2014%29.pdf](http://0x1.tv/img_auth.php/LeanKanbanRussia-2014%29.pdf) (дата обращения 06.12.16).
4. Корпоративная культура или «Вместе мы – сила!!!» Зелюкина О., RC Studio/[Электронный ресурс]. URL: <http://rcstudio.ru> (дата обращения 05.12.2016).

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

**К.В. Кузнецова**

*Научный руководитель – Н.В. Черепанова*

Эмоции всегда взаимосвязаны с потребностями индивида. Они выполняют функцию оценки, адаптации и побуждения. В эмоциях показано соответствие поведения индивида и испытываемых им воздействий его основным интересам, потребностям и ценностям. Эмоции непосредственно связаны с личностной идентичностью и самосознанием, представляют собой мотивационную систему человека. Эмоциональность является главным фактором, который обуславливает жизненный успех. По мнению психологов, занимающихся проблемой эмоционального интеллекта, управлять эмоциями – значит иметь навык, который в свою очередь можно нарабатывать и развивать [2].

В научный оборот термин «эмоциональный интеллект» был введен еще в 1990 году психологами из Америки, которые и разработали его первую модель. Это были П. Сэловей и Д. Мейер. По их мнению, эмоциональный интеллект – это способность отслеживать и различать собственные и чужие эмоции и чувства и использовать эту информацию для направления действий и мышления. Отечественные авторы также развивают идею эмоционального интеллекта. Например, Д.В. Люсин предложил свою альтернативную модель эмоционального интеллекта, который определяется как способность к пониманию эмоций, как своих, так и чужих, и управлению ими. В данном случае способность к пониманию эмоций обозначает то, что индивид может распознавать наличие эмоций у себя или другого индивида, может идентифицировать и назвать их, также он понимает причину, которая вызвала данную эмоцию, и следствие, к которому она приведет. Способность же к управлению эмоциями подразумевает под собой контроль интенсивности эмоций и их внешних проявлений и способность произвольно вызвать у себя ту или иную эмоцию. Так как понимание эмоций и управление ими может быть направлено не только на свои эмоции, но и на эмоции окружающих людей, Люсин выделил два компонента эмоционального интеллекта: внутриличностный и межличностный. И на основе данной модели он разработал опросник эмоционального интеллекта, который включает две шкалы: шкала для измерения внутриличностного эмоционального интеллекта и шкала для измерения межличностного эмоционального интеллекта [3].

Структура эмоционального интеллекта, предложенная в 1990 году П.Сэловеем, Дж.Мэйером, Д.Карузо состоит из следующих компонентов:

- восприятие и выражение эмоций;
- повышение эффективности мышления с помощью эмоций;
- понимание своих эмоций и чужих;
- управление эмоциями [4].

*Восприятие, выражение и оценка эмоций* включает в себя следующие способности:

- различать точные и неточные выражения чувств, а также подлинные и неподлинные выражения чувств;
- точно выражать эмоции и потребности, которые связаны с этими ощущениями;
- распознавать эмоции других людей через язык, звук, поведение;
- распознавать эмоции в физических состояниях, мыслях и ощущениях.

*Повышение эффективности мышления и деятельности с помощью использования эмоций:*

- использование эмоций для того, чтобы направить внимание на приоритетные для мышления вещи и на важную информацию;
- эмоции могут быть использованы как вспомогательные средства мышления и памяти, так как они достаточно ярки и доступны;
- эмоциональное колебание настроения от оптимистического до пессимистического способствует рассмотрению множественных точек зрения;
- вызывание эмоций, которые способствуют решению определенных задач, например, творческие задачи лучше решаются в хорошем настроении.

*Понимание и анализ эмоций своих и чужих* включает в себя следующие способности:

- распознавать неожиданное изменение эмоций, например, от гнева к смущению или от гнева к удивлению;
- понимать комплекс чувств, например, одновременной любви и ненависти;
- интерпретировать и понимать значение смены эмоций, а также понимать причинно-следственные связи;
- способность к вербализации эмоций и их «маркировке», а также понимание разницы между близкими по смыслу эмоциями, но разными по названию, например, любовь и симпатия.

*Сознательное управление эмоциями* включает в себя следующие способности:

- быть открытым для приятных и неприятных чувств;
- осознанно привлекать эмоции либо же наоборот, отвлекаться от них в зависимости от оценки их полезности или информативности;
- сознательно контролировать свои и чужие эмоции;
- управлять своими эмоциями и эмоциями других людей, уменьшая отрицательные эмоции и повышая приятные эмоции без подавления или усиления информации, которую они могут передать [6].

Далее, внимание стоит уделить основным слагаемым эмоционального интеллекта. Компоненты или слагаемые эмоционального интеллекта можно разбить на четыре основных категории. Касается непосредственно индивида: самосознание (точная самооценка; уверенность в себе; эмоциональное самосознание) и владение собой (действия, заслуживающие доверия; сознательность; эмоциональный самоконтроль). Касается других людей: социальное сознание (корпоративное сознание; ориентация на оказание услуги; эмпатия) и менеджмент взаимоотношений (вооду-

шевление окружающих; влияние на окружающих; развитие других людей). Важно отметить, что эмоциональный интеллект имеет свойство усваиваться и развиваться. То есть любой индивид может усилить те или иные качества, которые составляют четыре указанные категории. Теперь стоит рассмотреть подробнее приведенные выше компоненты.

*Самосознание* стоит рассматривать как фундамент для всех остальных составляемых эмоционального интеллекта. Оно включает в себе способность индивида оценивать собственные эмоции и понимать, каким образом они влияют на личную жизнь и работу. Человеку, который знает хорошо свои эмоциональные характеристики, легче быть «хозяином» собственной жизни. Например, лидеры, которые обладают высоким уровнем самосознания, могут доверять своим чувствам, которые в трудную минуту помогают принимать непростые решения. Бывают такие ситуации, когда непонятно, надо ли увольнять сотрудника, совершать крупную сделку, реорганизовывать бизнес. В таких случаях, когда информации из внешних источников недостаточно, лидеру стоит полагаться на свои собственные чувства. Самосознание включает также в себя чувство уверенности в себе и адекватную оценку своих сильных и слабых сторон.

*Владение собой* является вторым ключевым составляемым эмоционального интеллекта, который определяется как способность контролировать деструктивные эмоции или эмоции, приносящие вред. Лидеры, например, учатся сохранять эмоциональный баланс для того, чтобы тревога, беспокойство, гнев или страх не смогли помешать мыслить ясно. Владеть эмоциями означает не скрывать и не подавлять их, а понимать и использовать это понимание в разных ситуациях.

В данную категорию следует отнести такие качества, как сознательность (то есть ответственное отношение к своим обязанностям); стремление вызывать доверие окружающих людей (проявление прямоты и честности); инициативность, которая расширяет возможности человека; способность к быстрой адаптации (то есть умение приспосабливаться к происходящим изменениям); оптимизм, который проявляется вопреки всем неудачам и трудностям. Мартин Селигман, который является профессором психологии университета в Пенсильвании, порекомендовал руководителям страховой компании MetLife взять на работу группу сотрудников, которые показывали высокие результаты при прохождении тестов на оптимизм, но при этом не могли пройти обычные тесты на умение вести продажи. По сравнению с другой группой, участники которой наоборот хорошо проходили тесты на продажи, но при этом были «пессимистичны», группа «оптимистов» совершала на 21% больше продаж в первый год работы и на 57% продаж больше во второй год работы.

*Социальное сознание* является способностью понимать других людей. Например, социально сознательный лидер проявляет эмпатию – умеет поставить себя на место другого индивида и понимает его чувства и мысли. Такой лидер может рассмотреть ситуацию с различных точек зрения и наладить взаимодействие с разными людьми. А под корпоративным сознанием понимается способность нормализовать организационную деятельность, создать сеть контактов и выбрать формы поведения, которые наиболее подходят для достижения положительных результатов. Кроме этого, социальное сознание так же подразумевает ориентацию на оказание услуг: здесь следует понимать способность определить и удовлетворить запросы клиентов, потребителей и конечно же сотрудников.

Под *менеджментом взаимоотношений* подразумевается способность налаживать контакты и взаимодействовать с другими индивидами. Например, лидеры, которые обладают высоким эмоциональным интеллектом, доброжелательно и чутко

относятся к окружающим людям. Они совершенствуют персонал, устанавливают нормальное общение в коллективе, внимательно реагируют на чувства других, оказывая при этом на них положительное влияние. Эмоциональное понимание лидерами своих сотрудников способствует проведению положительных изменений, а также налаживанию сотрудничества и работы в команде и устранению конфликтов.

Вместе взятые приведенные выше четыре слагаемых создают основу для эмоционального интеллекта, который могут использовать не только лидеры для наиболее эффективного руководства организациями и командами, но и люди [5].

Ниже приведенные примеры наглядно иллюстрируют влияние эмоционального интеллекта на эффективность деятельности организации.

Например, члены совета директоров одной транснациональной консалтинговой компании были оценены по 20 компетенциям, 17 из которых были компетенциями эмоционального интеллекта. Те из них, кто получил результат выше среднего по 9 и более компетенциям, принесли за год компании дохода на 1,2 млн долларов больше, чем другие (это составило 139%).

Другой пример. Одна фирма по производству напитков при подборе руководителей подразделений использовала стандартные методы найма. Как результат – она была вынуждена сократить порядка 50% нанятых в течение последующих 2-х лет из-за низкой эффективности. Когда же фирма начала подбирать руководителей на основании компетенций эмоционального интеллекта, то количество увольнений сократилось до 6% в течении 2-х лет. Более того, отделы с руководителями, которые были наняты на базе компетенций эмоционального интеллекта, с большей вероятностью попадали в первую треть по премиям за эффективную работу подразделений. Так, около 87% из них находились в первой трети. Помимо этого, лидеры таких подразделений перевыполняли рабочий план на 15-20%. А руководители, у которых не хватало нужных компетенций, недовыполняли план почти на 20%.

Или, например, исследование, которое проводил Центр креативного лидерства, показало, что главной причиной провалов топ-менеджеров является недостаток эмоциональной компетентности. Они выделили три причины этих провалов: неспособность работать в команде, работать в стрессовой ситуации и грамотно выстраивать межличностные отношения.

Еще пример. Компания Egon Zehnder International проводила исследование среди 515 руководителей разных фирм. Выяснилось, что те из руководителей, у кого показатель эмоционального интеллекта был выше, чем другие критерии, больше преуспевали, чем те, чьей сильной стороной был IQ или предыдущий опыт. То есть, более надежным показателем успеха является высокий эмоциональный интеллект, чем IQ или предыдущий опыт работы. Переводя вышесказанное в цифры: в 74% случаев успеха руководитель обладал высоким эмоциональным интеллектом и в 26% случаев неудач. В исследовании принимали участие руководители из Германии, Латинской Америки и Японии, и результаты были примерно одинаковы для всех культур [1].

В заключении стоит сказать, что эмоциональный интеллект является одной из главных черт и способностей индивида, которые обеспечивают внутреннее равновесие личности, уверенность в себе и успешность взаимодействия с окружающими. Умение управлять эмоциями и понимать их является основой для эмпатии, саморегуляции, самосознания и других социальных навыков, которые так необходимы практически во всех сферах социальной жизни, а также в профессиональной деятельности. Например, руководителю для эффективного управления сотрудниками необходимо не только задавать общий эмоциональный настрой, но и сохранять соб-

ственное здоровье и спокойствие, не поддаваясь стрессам. Иначе, если он не будет способен справляться с собственными эмоциями и влиять на эмоции своих сотрудников для создания оптимальной атмосферы в группе, это может привести к развитию у него эмоционального выгорания, которое снижает работоспособность руководителя и, соответственно, отражается на деятельности всего коллектива. Именно поэтому ощущение руководителем психологического комфорта, умение создавать и поддерживать это состояние является необходимой предпосылкой эффективности деятельности коллектива в целом.

Литература и источники:

1. Алешина А. Эмоциональный интеллект в бизнесе: примеры. [Электронный ресурс] URL: <http://www.eqspb.ru/about/nashi-stati/2006/01/01/eiconsortium/>
2. Алешина А., Шабанов С. Эмоциональный интеллект. Российская практика. [Электронный ресурс] URL: <https://books.google.ru/books?isbn=5916579004>
3. Андреева И.Н. Понятие и структура эмоционального интеллекта [Электронный ресурс] URL: <http://psixologiya.org/socialnaya/emocionalnyj-intellekt/1593-ponyatie-i-struktura-emocionalnogo-intellekta-andreeva-in-.html>
4. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект - исследования феномена [Электронный ресурс] URL: <http://psixologiya.org/socialnaya/emocionalnyj-intellekt/1596-emocionalnyj-intellekt-issledovaniya-fenomena-andreeva-in.html>
5. Дафт Ричард (Richard L. Daft) Слагаемые эмоционального интеллекта [Электронный ресурс] URL: [http://www.elitarium.ru/slagaemye\\_jemocionalnogo\\_intellekta](http://www.elitarium.ru/slagaemye_jemocionalnogo_intellekta)
6. Сергиенко Е.А., Ветрова И.И. Эмоциональный интеллект [Электронный ресурс] URL: <http://www.psystudy.ru/index.php/num/2009n6-8/243-sergienko-vetrova8.html>

## **СОЗДАНИЕ МЕТОДОВ ЭФФЕКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ**

**А.В. Хаперская**

Одной из ключевых задач при формировании индивидуального плана развития сотрудника является подбор наиболее эффективных и разнообразных развивающих методов. План развития, включающий однотипные задачи (будь то тренинги или работа с наставником), несет в себе слабый развивающий эффект.

В то же время, программа индивидуального развития, в которую включены развивающие действия различных типов, помогает максимально эффективно раскрыть потенциал сотрудника и повысить результативность его работы. Сбалансированный план развития повышает мотивацию работника к освоению и использованию на практике новых профессиональных знаний и навыков.

### *1 Методы для развития компетенций*

Для того чтобы помочь менеджерам по персоналу и руководителям при составлении качественных и эффективных индивидуальных планов развития сотрудников, создан сборник наиболее действенных методов развития компетенций:

1. Развитие на рабочем месте – конкретные поручения/ задания из ежедневной работы, которые способствуют развитию данной компетенции;

2. Развивающие проекты – описание различных видов проектных задач, направленных на развитие компетенции;

3. Обучение на опыте других – способы получения и использования опыта других сотрудников, а также лучших практик (best practice) для развития требуемой компетенции;

4. Получение развивающей обратной связи от коллег, подчиненных, руководителей относительно развиваемой компетенции;

5. Методы активного самообучения [1].

#### 2 Виды заданий для реализации метода активного самообучения

По характеру учебно-познавательной деятельности (чаще всего используют именно эту классификацию) методы активного обучения подразделяют на: имитационные методы, базирующиеся на имитации профессиональной деятельности, и неимитационные. Имитационные, в свою очередь, подразделяют на игровые и неигровые. При этом к неигровым относят анализ конкретных ситуаций, разбор деловой почты руководителя, действия по инструкции и т. д. Игровые методы подразделяют на:

- деловые игры,
- дидактические или учебные игры,
- игровые ситуации,
- ролевые игры
- игровые приемы и процедуры,
- тренинги в активном режиме,
- имитационные модели,
- имитационные игры.

Выполнение представленного перечня заданий приведет к развитию определенных компетенций (табл. 1), а они в свою очередь – к реализации конкретной цели в деятельности, а также адаптации в динамике экономики.

Таблица 1 – Компетенции, полученные студентами при работе по предложенным видам заданий для развития компетенций

Индивидуальные компетенции	
Уметь выделять конкретные задачи, решение которых необходимы для достижений основных экономических целей	Формирование независимых суждений
Развивать личную заинтересованность	Приобретение навыков самоорганизации
Углублять знания в области экономики	
Видеть перспективы развития практических навыков	Создание чего-либо индивидуального
Выполнять действия, имеющие практическое применение	Создание чего-либо уникального
Развивать способность адаптации к критическим ситуациям	Сбор и анализ незнакомой информации
Изучать и интегрировать в практику стратегии решения проблем (алгоритмы решения задач)	Анализ и оценка чужих работ
Научиться развивать в себе активность рабочей деятельности	Развитие личностной инициативности
Междисциплинарные компетенции	
Применять свои знания за пределами одной определенной области	Интеграция знаний, которые были получены посредством различных источников

Научиться воспринимать различные ситуации, смотреть на них с разных сторон и иметь свойства адаптации к ним	Умение воспринимать критику, быть готовым к противоречивым утверждениям и спорам
Умения работы в команде	
Учиться работать в команде	Умение быть лидером команды и иметь организационные способности
Развивать чувство дипломатичности и такта	Руководство людьми и направление их деятельности
Принимать участие в процессе принятия решений	Приобретение навыков сотрудничества
Работа с личным самосознанием	
Делать собственный SWOT-анализ (угрозы, возможности, сильные и слабые стороны объекта)	Получение чувства удовлетворения проделанной работой
Реально оценивать свои возможности по отношению к поставленной задаче	Стремление к чувству автономии и свободы в профессиональной области
Компетенции общения	
Улучшать процесс восприятия информации в электронном виде и постановки вопросов в процессе выбора и усвоения этой информации	Написание полного четкого отчета о проделанной работе
Предоставлять свою работу общей критике (письменно или устно)	Совершенствование навыков лидерства, убеждения, имея при этом логически построенную аргументацию

На данный момент не существует средств интеллектуального поиска заданий для развития компетенций, которые удовлетворяли бы всем предъявляемым требованиям. Их трудная реализуемость заключается в том, что семантический анализ является непростой математической задачей, несмотря на то, что он востребован практически во всех областях жизни человека. Для решения этой задачи и был создан алгоритм, помогающий проведению семантического анализа данных [2].

Рассмотрены и проанализированы основные положительные черты перехода от традиционного к компетентностному подходу. Приводятся виды заданий для развития определенных компетенций студентами. Такая система автоматизированного поиска заданий для развития компетенций применяется не только для людей, которые работают в компаниях, или студентов, которые учатся в университетах, но и для людей с ограниченными возможностями по здоровью, у которых отсутствует полноценная адаптация к окружающему миру и полному организационному функционированию.

Литература и источники:

1. Хаперская А.В., Паньшин Г.Л. Разработка математической модели формирования компетенций для реализации интеллектуального поиска средствами Matlab // Общество: социология, психология, педагогика. 2016. № 10.- 110 с
2. Khaperskaya A.V., Slesarenko I.V. Fundamentals of course design training professional cycle discipline in English /сборник материалов III Всероссийского научно-методологического семинара-конференции / под ред. Л.А. Сивицкой; Томский политехнический университет. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2016. – 153 с

3. Баландина А.С., Баннова К.А. Критерии анализа эффективности создания консолидированных групп налогоплательщиков на современном этапе // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3–2 (33).

# ФИНАНСЫ

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

**С.В. Бушанский**

*Научный руководитель – Е.Ю. Калмыкова*

Осуществление любого инвестиционного проекта всегда предполагает комплексный мониторинг. Комплексный мониторинг проекта может позволить предоставление и получение достоверной информации о состоянии проекта, его рисках и осуществлять контроль в ходе выполнения проекта. В данной статье проведен анализ и классификация рисков проектного финансирования и их методы снижения. Проект может столкнуться с множеством рисков на протяжении его реализации. Управление рисками в проектном финансировании является ключевым компонентом для успешного выполнения и реализации проекта в будущем.

Проектное финансирование считается инструментом долгосрочного финансирования инвестиционных проектов, поэтому при реализации такого проекта есть большая вероятность столкнуться с множеством рисков, которые имеют негативное влияние на проект. Управление рисками в проектном финансировании особенно важно, поскольку это наиболее рискованный источник финансирования. Риски могут возникнуть на разных этапах реализации инвестиционного проекта, соответственно методы анализа и меры снижения и защиты от рисков на разных стадиях жизненного цикла проекта разные.

Подготовка реализации инвестиционного проекта начинается с жизненного цикла проекта, после формулировки цели соответственно. Ниже представлен жизненный цикл проекта (таблица 1), который выполняется по последовательным этапам. Под жизненным циклом предполагается период времени от момента рождения идеи реализации проекта до момента достижения его цели [1, с. 41].

Таблица 1 – Жизненный цикл инвестиционного проекта [4]

Стадия жизненного цикла	Описание стадии
Преинвестиционная стадия	Принятие решения о выполнении проекта Разработка необходимой документации Организация финансирования проекта
Инвестиционная стадия	Осуществление инвестиций Выполнение работ, строительство Ввод производственных мощностей в строй
Эксплуатационная стадия	Производство продукции и услуг, продажи Получение выручки Погашение займов

Главное превосходство проектного финансирования – возможность сфокусировать важные денежные ресурсы на решении поставленной хозяйственной задачи, и ограничить риски проекта на проектной компании. Задача создаётся намеренно для выполнения определенного проекта, отвечает за его осуществление и обычно не имеет ни финансовой хроники, ни имущества для залога. Ответственность и риски делегируются между участниками проекта и контролируются набором договоров/контрактов и соглашений [5, с.4].

Большая вероятность столкнуться с проектными рисками в течение существования проекта. Они могут появиться на разных стадиях реализации инвестиционного проекта, поэтому методы снижения проектных рисков и их защиты бывают различными, зависит от классификации риска.

Как отмечает И.А. Никонова, «проектными рисками обычно называют предполагаемое изменение итоговых показателей эффективности проекта в негативную сторону, которые появляются под влиянием потенциальных угроз, неопределенности или неправильного структурирования и планирования проекта». Проектные риски определены тем, что будущая прибыль инвестиционного проекта не является определенной величиной, то есть известной в момент принятия решения об инвестировании, равно как неведома и сумма потенциальных убытков или упущенных доходов. На базе проектного финансирования в настоящее время существуют и используются следующие методы управления риском [2, с.30]:

- отбор риска (выявление кредитоспособности заемщика с помощью финансового анализа и отказ в выдаче кредита некредитоспособным заемщикам);
- перевод риска (продажа долга, уступка прав требований);
- компенсация риска (достигается в случае полного денежного обеспечения);
- разделение риска (достигается при синдицированном кредитовании).

На уровне портфеля инвестиционных активов можно отметить такие применяемые методы, как [5, с.32]:

- поглощение риска (формирование резерва на потенциальные потери по ссудам);
- диверсификация риска (снижение риска на основе уменьшения коэффициента кредитных рисков по ссудам).

Главный способ оценки степени устойчивости итогов денежных прогнозов по отношению к ключевым рискам проекта – анализ чувствительности инвестиционного проекта и его показателей эффективности к отклонениям значений наиболее важных факторов и параметров проекта. Анализ чувствительности выполняется на базе финансовой модели проекта (входит в прединвестиционную стадию жизненного цикла проекта), которая обеспечивает прогноз всех денежных потоков проекта, балансовое состояние проектной компании и анализ эффективности объекта проектного финансирования. На различных стадиях жизненного цикла проекта финансовая модель проекта модифицируется в финансовую модель проектной компании, реализующей проект [3, с.42].

Хотелось бы отметить, что проектное финансирование возведено на основе партнерских отношений и делегирование рисков инвестиционного проекта среди участников-инициаторов. При этом:

- организатор проекта должен предоставить часть проектных рисков объекта собственными/личными средствами (различными видами денежных или капитальных вложений в проект);

– инициатор финансирования обеспечивает оставшуюся долю требуемого объекта финансирования (банковский кредит, размещение ценных бумаг, выпуск облигаций или иной подходящий метод).

Одной из основных защит от рисков является, как правило, четко прописанные договоры на продажу производимого в рамках инвестиционного проекта перечень продуктов и/или услуг, типа “offtake” или “take-or-pay”, а также все активы инвестиционного проекта (оборудование, недвижимость и так далее), приобретаемые как за заемные, так и за собственные средства (накопления, сбережения) заемщика (спонсора, организатор проекта).

Для успешного выполнения и реализации инвестиционного проекта применяются всевозможные источники долгового и долевого, внешнего и внутреннего финансирования, гарантий и организационных структур, а также различные стандартные формы и механизмы финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов.

Также образцами могут быть крупные инфраструктурные проекты, возведенные с помощью вышеперечисленных источников финансирования (например, проекты строительства крупных электро- и тепловых станций, агропромышленных зон, автомобильных и железных дорог, аэропортов и так далее), как правило, с использованием механизмов вроде «построй – владей – используй» (в переводе с английского “Build, Own and Operate”), «построй – используй – передай право собственности» (“Build, Operate and Transfer”), «построй – владей – передай право собственности и получай дивиденды» (“Build, Own and Transfer”) или гибридные типы «строительство – получение прав собственности – эксплуатация – передача прав собственности и получение дивидендов» (“Build, Own, Operate and Transfer”) и другие модели финансирования, в процессе осуществления которых часто совершается сочетание финансирования с узким регрессом и финансирования под государственные гарантии.

В соответствии с такими схемами финансирования на базе получения от государственных органов концессии группа учредителей создает специальную компанию, в которую входят обязанности финансирования и организации строительства проекта. После завершения работ над проектом эта компания получает определенное право на использование или владение объектом. Правительство может содействовать реализации инвестиционного проекта путем подписания контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделки, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

На основании вышеперечисленного можно сделать о том, что при неправильном структурировании и планировании проекта на любых стадиях жизненного цикла могут возникнуть проектные риски, которые угрожают проекту на протяжении всего его существования. Инициаторы проекта могут упустить моменты, связанные с рисками, однако проектное финансирование является одним из рискованных финансовых инвестиций инвестиционных проектов в целом. При тщательном контроле и мониторинге проекта можно выявить ряд негативных рисков. Таким образом, надлежащее выявление, анализ и распределение рисков является основным компонентом успешного выполнения этапов реализации инвестиционного проекта и его осуществления в целом.

Литература и источники:

1. Будкин А.Н. Управление проектным финансированием в современных условиях / Экономика, статистика и информатика. 2010, №6, С. 41–44/

2. Ильина Л.В. Банковские страховые резервы: теория и методология формирования и использования. Саратов: Изд. центр СГСЭУ, 2006. С. 29–50.
3. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 154 с.
4. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016 – 216 с.
5. Прокофьев С.Е., Мурар В.И., Рашкеева И.В., Елесина М.В. Проектное финансирование: сущность и значение // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/02EVN614.pdf> (доступ свободный).
6. Трифонов Д.А. Риски в банковской деятельности и управление ими. Саратов: СГСЭУ, 2009. С. 87–88.

## **ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

**С.В. Гринева, А.А. Назарян**

Актуальная проблема современности – состояние окружающей среды и организация рационального природопользования. Мировое сообщество озабочено всё более ухудшающейся экологией.

Развитие научно-технического прогресса невозможно остановить, практически все виды деятельности человека, так или иначе, наносят ущерб окружающей среде. Этот ущерб может иметь форму выбросов в атмосферный воздух, сбросов в водоемы, утилизации твердых отходов. Добыча природных ресурсов также приводит к истощению окружающей среды.

Странами принимаются различные меры по исправлению экологической ситуации. Одним из самых распространённых методов влияния государства на хозяйственную деятельность организаций служит система налогообложения. Авторы утверждают, что экологический налог является инструментом для регулирования взаимоотношения бизнеса и государства и сдерживающим фактором для организаций, которые хотят использовать природные ресурсы, но не готовы финансировать их восстановление.

В словаре статистических терминов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) содержится определение экологического налога. Это налог, налоговой базой которого является физический объект (либо его заменитель), оказывающий доказанное отрицательное воздействие на окружающую среду [7]. В странах ОЭСР, куда входит большинство европейских стран, сдвиг налогового бремени в сторону экологических налогов – «Зеленая налоговая реформа» начался в 1995 – 1996 годах.

Во многих странах эффективно действующим механизмом охраны окружающей среды являются экологические налоги. Опыт стран Европейского Союза и ОЭСР показывает, что под экологическими налогами, составляющими значительную часть доходной базы бюджетов этих стран, понимают именно налоги на опасные для окружающей среды виды хозяйственной деятельности.

Рассмотрим данный вопрос в ретроспективе. Первой страной в мире, принявшей государственную программу экологической политики были Нидерланды. До 1985 г. экономика Нидерландов развивалась высокими темпами, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, это спровоцировало ухудшение состояния окружающей среды. К середине 80-х годов Нидерланды стали одной из самых «грязных» индустриально развитых стран.

В 1989 г. в стране вступил в действие Первый Национальный план политики в области окружающей среды (National Environmental Policy Plan, NEEP 1) [9]. В нем большое значение придавалось осуществлению принципа «загрязнитель платит», а также экономическим инструментам (налогам, субсидиям), которые должны применяться в природоохранных вопросах. Впервые защита окружающей среды провозгласилась приоритетной задачей, наряду с проблемами занятости, сбалансированным бюджетом и т.п.

Общей направленностью таких реформ являлось увеличение доли налогов на процессы производства и потребления, которые негативно воздействовали на окружающую среду. Подобные реформы с середины 90-х годов стали реализовываться в Дании, Норвегии, Швеции, а с конца 90-х годов и в Германии.

В настоящее время экологические налоги в той или иной форме существуют во всех экономически развитых странах (табл. 1). Исходя из данных представленных в табл. 1 видно, что за рубежом предпринимаются меры по стабилизации экологической обстановки, причем ставки в большинстве случаев дифференцированы, т.е. соблюдается принцип «кто больше загрязняет, тот больше платит налог».

Таблица 1 – Налоги экологической направленности в экономически развитых странах

Наименование	Комментарий	Примеры
Платежи за загрязнение	За выбросы в атмосферу оксидов азота, углекислого газа, веществ, разрушающих озоновый слой (фреона); за сбросы сточных вод; за загрязнение воды пестицидами, искусственными удобрениями; за утилизацию отходов	В Германии предусмотрены платежи за загрязнение водной среды в размере 24,4 евро за единицу токсичного загрязнителя. Для каждого загрязняющего вещества существует минимальный уровень сбросов, ниже которого платежи не берутся. В среднем за 2015 год платежи за загрязнение водной среды составили около 130 млн евро [3].  В Нидерландах с 2008 г. установлен налог на тару и упаковку, его ставка зависит от степени загрязнения среды материалом упаковки, так для деревянной упаковки она составляет 0,008 евро за 1 кг, а для банок из под пива и другой упаковки из алюминия 0,5731 евро за 1 кг [9].
Транспортные налоги	На продажу автомобилей, их регистрацию или использование	С 2009 года в Германии введен единый транспортный налог, т.е. владельцы автомашин платят за объем двигателя и за объем выброса CO <sub>2</sub> . Для автомобилей с бензиновыми двигателями каждые 100 см <sup>3</sup> стоят 2 евро, если автомобиль выделяет более 120 грамм CO <sub>2</sub> на километр пробега, то каждый грамм обходится владельцу в 2 евро.

Энергетические налоги	За энергоносители используемые в транспортных целях (бензины, дизельное топливо, сжиженный или природный газ)	В разных странах действуют разные ставки налога бензин: от 22% от его оптовой цены в США и до 76% - в Великобритании.  В Швеции ставки налога высоки, в общей цене на бензин налоги составляют 68%.
Платежи за пользование природными ресурсами	За водозабор; добычу сырья	Большинство штатов США взимают налоги на добычу или переработку нефти, газа и иных полезных ископаемых. Ставки этих налогов варьируются в зависимости от штата. Например, налогообложение добычи нефти и газа в штате Аляска выглядит следующим образом: первые пять лет ставка 12,5%, в дальнейшем – 15%.

Рассмотрим, как складывается экологическая ситуация в России. Основной для экологического законодательства в нашей стране является статья 42 Конституции РФ, в которой говорится: «каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением» [4].

Проблемы экологии в РФ требуют принятия эффективных природоохранных мер со стороны государства. В нашей стране используются различные инструменты экологической политики, но в отличие от зарубежных стран, в законодательстве РФ понятие экологического налога отсутствует.

В России экологические платежи по правовой природе являются как налоговыми, так и неналоговыми. Налоговые платежи предусматриваются Налоговым кодексом РФ. Неналоговые устанавливаются иными нормативными актами (рис. 1).

В последнее время в РФ активно обсуждается возможность введения экологического налога взамен множества платежей за пользование природными ресурсами, т. к. сложившаяся система экологических платежей в России не выполняет в полной мере своих функций, т.е. не способна изменить в лучшую сторону экологическую ситуацию в стране. Следовательно, в настоящее время назрела необходимость в совершенствовании экологического налогообложения как одного из значимых инструментов экологической политики страны.

В современных условиях необходимо усилить экологическую направленность государственной налоговой политики для обеспечения благоприятных условий жизни населения. Росстатом опубликованы данные о городах с высокими уровнями загрязнения атмосферного воздуха в 2015 году (табл. 2) [6].

Проанализировав данные таблицы, отметим, что в некоторых городах допустимые нормы по содержанию вредных веществ были превышены в десятки раз. Так в Чите, концентрация бензапирена в воздухе превышала допустимую норму в 34 раза. Бензапирен опасен для человека даже при малой концентрации, так как является химическим канцерогеном. Неблагоприятная экологическая обстановка в городах приводит к росту заболеваемости населения, провоцирует такие болезни, как рак, заболевания сердечно - сосудистой системы, органов дыхания, пищеварения др.



Рисунок 1 – Правовая природа экологических платежей в РФ

Таблица 2 – Города с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха в 2015 г.

Город РФ	Вещество, обусловившее высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха	Максимальное превышение допустимой концентрации, раз
Чита	Бензапирен	34
Улан - Уде	Бензапирен	24
Магнитогорск	Бензапирен	23
Белоярский (Ханты – Мансийский АО – Югра)	Формальдегид	22
Пермь	Этилбензол	15
Уфа	Этилбензол	15

Ущерб, наносимый здоровью населения в результате загрязнения окружающей среды, требует экономической оценки и возмещения. Инструментом такого возмещения могут стать налоги и платежи. Введение, например, налога на загрязнение воздуха, могло бы способствовать сокращению экологически вредных производств, использованию менее опасного сырья, применению современных систем очистки. Существующий в настоящее время размер и порядок расчета платы за загрязнение окружающей среды не учитывает ущерб, наносимый здоровью населения, а поступлений от платежей не хватает даже на первоочередные нужды по проведению природоохранных мероприятий. Необходимо, чтобы все экологические налоги и платежи имели налоговый характер и регулировались Налоговым кодексом РФ.

Это позволит эффективнее контролировать процесс собираемости платежей, даст возможность принудительного взыскания, начисления пени и применения налоговых санкций. Экологические налоги должны стать экономически значимыми, иметь существенный удельный вес в общей структуре налогов. За данными налогами необходимо закрепить целевое использование, чтобы они не растворились в общем объеме расходов государства.

Основной целью введения экологического налога должно стать стимулирование налогоплательщиков к бережному отношению к окружающей среде и ресурсосбережению, а также получение дополнительных средств на реализацию государственной политики в области охраны окружающей среды.

Литература и источники:

1. Закон РФ от 21.02.1992 №2395-1 «О недрах» (с изм. и доп. вступ. в силу с 03.10.2016)
2. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 N136-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
3. Карл-Ульрих Р. Водный сектор в Германии: методы и опыт. М: Берлин-Бонн-Виттен, 2015. 159 с.
4. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с уч.правок от 21.07.2014 №11-ФКЗ)
5. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. 30.11.2016)
6. Отчет об экологической ситуации в городах РФ за 2015 год / ФСГС. URL:<http://www.gks.ru> (дата обращения 22.12.2016).
7. Пономарев М.В. Законодательство об отходах: что ждет бизнес в 2017 году // Научно-практический журнал «Экология производства». 2016. №12. С.4-8
8. ФЗ от 10.01.2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (ред. 03.07.2016)
9. Фильченкова О.А. Новые ставки экологических платежей // Научно-практический журнал «Экология производства». 2016. №10. С.32-36

## **КОМПЛЕКСНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ**

**Е.В. Дьякова, О.В. Немировская**

Многие города, экономическое благополучие которых зависит от конъюнктуры одной отрасли экономики, серьезно пострадали в результате кризиса 2008-2009 годов. Правительство Российской Федерации осознало необходимость разработать программы модернизации моногородов, которые позволят диверсифицировать их экономику.

Во исполнение поручения Президента Российской Федерации Министерством регионального развития Российской Федерации была организована работа по подготовке проектов комплексных инвестиционных планов (КИП) модернизации моногородов.

КИП модернизации моногорода представляет собой формализованный инструмент управления рисками и мониторинга ситуации в монопрофильных муници-

пальных образованиях и, по существу, является ресурсообеспеченным инвестиционным пакетом инвестиционных проектов. КИП – инструмент управления рисками и развитием города как единого хозяйственного комплекса [11].

КИП является главным основанием государственной поддержки и позволяет осуществлять координацию социально-экономического развития монопрофильных населенных пунктов субъектов Российской Федерации; обеспечивает возможность концентрации федеральных, региональных и ведомственных целевых программ и стратегий развития в ходе их реализации; оказывает содействие в определении оптимального пути развития моногорода; делает возможным реализацию проектов на основе государственно-частного партнерства [4, 6].

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» от 22.06.2015 № 614 инвестиционный проект, реализуемый резидентом территории опережающего социально-экономического развития, создаваемой на территории монопрофильного городского или сельского поселения Российской Федерации (моногорода), одновременно должен соответствовать следующим требованиям:

1. численность создаваемых рабочих мест должна быть не менее 20 единиц в течение первого года после включения хозяйствующего субъекта в реестр резидентов территорий опережающего развития. Для юридических лиц, имеющих действующие производственные мощности – не менее среднесписочной численности работников за последние 3 года (либо за период его существования, если оно существует менее 3 лет);
2. объем капитальных вложений должен составлять менее 5 млн рублей в течение первого года;
3. запрещено исполнение контрактов, заключенных с градообразующей организацией моногорода или ее дочерними организациями, и (или) получение выручки от реализации товаров, оказания услуг градообразующей организации моногорода или ее дочерним организациям в объеме, превышающем 50% всей выручки, получаемой от реализации товаров (работ, услуг), произведенных (оказанных);
4. реализация инвестиционного проекта не предусматривает возможности привлечения иностранной рабочей силы в размере, превышающем 25% общей численности работников;
5. реализация инвестиционного проекта исключает производство подакцизной продукции (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов), а также производство товаров и (или) оказание услуг по некоторым видам экономической деятельности [1].

В документе определена процедура принятия решений о поддержке моногородов Российской Федерации (рис. 1).



Рисунок 1 – Процедура принятия решений о поддержке моногородов Российской Федерации

Во многих субъектах Российской Федерации разрабатываются и принимаются собственные законы и комплексные инвестиционные планы трансформации экономики и социальной сферы моногородов. Данные нормативные акты нацелены, в первую очередь, на диверсификацию их экономики, сокращение экономической зависимости от градообразующих организаций. Например, в Кемеровской области принят Закон «О моногородах» от 23 июля 2013 года № 88-ОЗ. Распоряжением Правительства Республике Коми утвержден комплексный инвестиционный план модернизации экономики моногородов. В Архангельской области уже реализуется долгосрочный комплексный инвестиционный план развития моногорода Северодвинска. Во Владимирской области в целях системного решения проблем монопрофильных муниципальных образований, понижения негативных последствий финансового кризиса на их социально-экономическое развитие, постановлением Губернатора области утверждены комплексные инвестиционные планы модернизации моногородов.

Подобные целевые программы есть в Татарстане, Чувашской, Хакасской республиках, в Челябинской, Волгоградской, Нижегородской, Брянской, Кировской областях и других субъектах Российской Федерации [12].

Основными направлениями государственной поддержки, согласно нормативным актам, являются дотационное финансирование и выделение бюджетных кредитов на формирование инфраструктуры реализации инвестиционных проектов, на капитальный ремонт многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилья, субсидирование программ развития малого и среднего предпринимательства, а так же сокращения безработицы.

Мероприятия по разработке КИПов не только сформировали предпосылки для качественного изменения социально-экономического положения в моногородах, но и позволили выявить целый ряд проблем.

Во-первых, не взирая на уже существующую практику стратегического планирования, значительное количество разработанных и реализованных стратегических документов, многие проблемные моменты развития экономики ранее не затрагивались вовсе, или им уделялось недостаточно должное внимание.

Во-вторых, разработка КИПов в очередной раз показала высокую степень недоверия бизнес-сообщества и граждан к оказанию государственной поддержки.

В-третьих, ожидания власти от КИПов по большому счету не оправдались. Таким образом, возник дефицит инвестиционных проектов [3, 5].

При этом, выделяемые на поддержку моногородов государственные финансовые ресурсы, носят краткосрочный характер. Данный факт вызывает нежелание принимать на себя бюджетные обязательства на долгосрочную перспективу, не способствует разработке долгосрочных стратегий реструктуризации моногородов на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Фактически не удалось определить рациональные формы ликвидации противоречия между краткосрочными (восстановление производственного комплекса) и долгосрочными (диверсификация) целями развития моногородов [10].

Необходимо отметить, что не все российские промышленные моногорода смогли справиться с поставленной задачей формирования КИПов.

При всей рациональности базового принципа (целевое финансирование конкретных инвестиционных проектов, призванных диверсифицировать местную экономику) выбранному подходу было недостаточно мобильности. Основания для получения государственной поддержки законодательно установлены единообразно для крупных мегаполисов и малых моногородов.

Предложенная Министерством регионального развития Российской Федерации методология составления проекта КИПа оказалась слишком сложной для экономических служб местных администраций. В большинстве случаев они не только не были готовы в установленные сроки самостоятельно выполнить соответствующие разработки, но не смогли правильно поставить задачи привлеченным внешним экспертам и консультантам. При этом разработка грамотного КИПа в консалтинговой компании стоит до 40 млн. руб., что не под силу бюджетам небольших монопрофильных муниципальных образований [9].

Большинство моногородов испытывают дефицит кадров, занимающихся инвестиционной деятельностью.

Серьезной проблемой для реализации КИПов является недостаток квалифицированных кадров для вновь создаваемых производств, отсутствие необходимой производственной и социальной инфраструктуры.

Дотационным регионам сложно обеспечить необходимое государственное софинансирование комплексных инвестиционных проектов моногородов.

Более того, большая часть моногородов – это небольшие населенные пункты с низкой бюджетной обеспеченностью, недостаточной для проектного финансирования [8].

За период становления и развития инвестиционного проектирования трансформации отечественных моногородов зафиксирован и беспрецедентный случай.

Министерство экономического развития Республики Карелия обратилось в Министерство регионального развития Российской Федерации с просьбой вывести пять карельских городов из федерального перечня монопрофильных поселений.

Инициаторами явились главы муниципальных образований Пиндуши, Надвоицы, Лахденпохья, Пудож и Вяртсиля, которые единогласно пришли к мнению, что КИПы их городов не имеют шансов получить государственное финансирование. В частности, их инвестиционные планы не содержат ни одного проекта, стоимостью 2 млрд руб. Моногорода будут искать свои возможности для снижения напряженности на рынке труда [7].

В августе 2015 г. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, исследовав все возможные способы государственной поддержки, оказываемые моногородам, заключил, что только синергия мер позволит обеспечить качественный результат. Новая методология была рассмотрена на уровне Правительства Российской Федерации и закреплена поручением Председателя Правительства Российской Федерации.

Первым пилотным проектом стал моногород Усолье-Сибирское в Иркутской области. Специалистами Аналитического центра при содействии областной администрации разработан Комплексный инвестиционный план развития с созданием индустриального парка «Кластер Химпром Усолье». В границах индустриального парка будут функционировать химические, металлургические и машиностроительные производства. В результате реализации комплексного инвестиционного плана к 2021 году будет создано более 4,5 тысяч постоянных рабочих мест, доходная часть городского бюджета возрастет на 200 млн руб. [2].

Таким образом, большое количество и сложность проблем моногородов указывают на необходимость дальнейшего совершенствования механизма составления и реализации комплексных инвестиционных проектов. В основе государственной политики должен лежать дифференцированный подход, который позволит, эффективно используя государственные средства, решить проблемы большинства монопрофильных поселений.

#### Литература и источники:

1. Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов): Постановление Правительства Российской Федерации от 22.06.2015 №614 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Аналитический центр участвует в разработке новой методологии развития моногородов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ac.gov.ru/events/06074.html>.
3. Дьякова, Е.В. Роль местного самоуправления в решении экономических проблем моногородов [Электронный ресурс] / Е.В. Дьякова, О.В. Немировская. // Студент. Аспирант. Исследователь. – 2016. - №10. – С. 3-12. – Режим доступа: <http://file:///C:/Users/111/Desktop/Documents/Архив/Статьи/мой%20статьи/1.1%20сай%2010%202016%20отправка.pdf>.
4. Дьякова, Е.В. Трансформация экономики моногородов / Е.В. Дьякова, О.В. Немировская. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - №3. – С. 86-89.
5. Жирнель, Е.В. Проблемы разработки комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов (на примере Республики Карелия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [regconf.hse.ru/.../bd15f9e20b4658ba30ce8589b7dca473fa2fbc9b.doc](http://regconf.hse.ru/.../bd15f9e20b4658ba30ce8589b7dca473fa2fbc9b.doc).
6. Ивашина, Н.С. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы / Н.С. Ивашина, Н.А. Улякина. // Инновационная деятельность регионов. – 2012. - №1.

7. Карельские моногорода не верят в поддержку государства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://kurskweb.ru/news/news\\_sm\\_19228.html](http://kurskweb.ru/news/news_sm_19228.html).
8. Моногородам нашли помощников [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/news/review/2015/op20150205.pdf>
9. Отголоски Пикалева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/06/16/mono.html>
10. От Тольятти до Звездочки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/12/ot-tolyatti-do-zvezdochki/>.
11. Петрикова, Е.М. Комплексная инвестиционная программа развития моногородов / Е.М. Петрикова. // Территория и планирование. – 2011. – № 2(32). – С. 80-89.
12. Развитие моногородов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://iltumen.ru/node/13745>.

## ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ

**А.О. Коломиец**

*Научный руководитель – А.Б. Коган*

Темой данной статьи является обоснование выбора оборудования для производства тротуарной плитки. В статье рассмотрены два варианта оборудования с различными мощностями, сроками эксплуатации и техническими характеристиками. Осуществлена оценка эффективности инвестиций в бизнес по каждому из этих вариантов.

Бизнес по производству тротуарной плитки будет производиться по технологии вибролитья. Предполагается, что на производстве будут работать три человека: директор, бухгалтер и формовщик плитки. По данным сайта «[rabota.ru](http://rabota.ru)» был составлен фонд оплаты труда работников, приведённый в таблице 1. Отметим, что открытие собственной бухгалтерии в малой компании нужно определять с позиции эффективности аутсорсинга [1].

Таблица 1 – Штатное расписание сотрудников согласно сайту «[rabota.ru](http://rabota.ru)» [2]

Должность	Количество работников	Оклад, р.	Отпускные выплаты, р.	ФОТ за месяц, р.	ФОТ за год, р. (с учётом отпускных)
Директор	1	45000	-	45000	540000
Бухгалтер	1	30000	28668,94	30000	358668,94
Формовщик	1	20000	19112,63	20000	239112,63
Итого	3		47781,59	95000	1137781,57

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2009 г. N 212–ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования

Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования», необходимо перечислять во внебюджетные фонды. Согласно 212–ФЗ начисления на заработную плату составляют [3]: пенсионный фонд 22%; фонд социального страхования 2,9%; фонд обязательного медицинского страхования 5,1%. Отчисления в фонд по несчастным случаям, в соответствии с ст.1 закона 362-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2016 год» [4] для формовщика составят 1,5% от оклада (XIV класс профессионального риска), для бухгалтера – 1,1% (I класс профессионального риска) [5]. Общие отчисления для всех сотрудников в месяц составят 29,13 тыс.р., в год – 349,56 тыс.р.

Для расчёта отпускных средств сотрудников применялась формула, в которой учитывается полностью отработанный расчётный период [6]:

$$СДЗ=ЗП / (12мес*29,3) \quad (1)$$

где СЗД – среднедневной заработок;

ЗП – зарплата, полученная за полный расчётный период (12 месяцев);

12 – количество месяцев в расчетном периоде;

29,3 – среднее количество дней в одном месяце.

Основной технологией производства тротуарной плитки будем рассматривать вибролитье. Вибролитье – относительно простая технология, не требует дорогостоящего оборудования и является одной из привлекательных возможностей открыть свой бизнес в сфере производства стройматериалов. Вибролитье основано на заполнении форм подвижным бетоном (высокое водоцементное соотношение) [7]. Технология предполагает наличие бетономесителя, вибростола и расформовочного вибростола.

Теперь нам необходимо сформировать варианты оборудования, которые возможны для реализации проекта и необходимые для открытия бизнеса.

Вариант 1:

- бетономеситель Elitech Б 140 (Срок службы – 24 мес., цена – 13,59 тыс.р.) [8];
- вибростол «Красный Маяк» ЭВ-340 045-0757 (Срок службы – 72 мес., цена – 96,8 тыс.р.) [9];
- вибростол расформовочный «ВР-100» (Срок службы – 25 мес., цена – 20 тыс.р.) [10].

Вариант 2:

- бетономеситель Caiman R134 (Срок службы – 80 мес., цена – 45,2 тыс.р.) [11];
- вибростол VSO-150 (Срок службы – 27 мес., цена – 36,5 тыс.р.) [12];
- вибростол расформовочный Вибромастер-ВР-0,55 (Срок службы – 24 мес., цена – 18,65 тыс.р.) [13].

Теперь, сформировав варианты основных фондов, необходимо привести перечень имущества, стоимость которых входит в оборотные средства, требуемого для производства. В таблице для каждого варианта рассчитаем объём и затраты на их приобретение.

Таблица 2 – Перечень имущества, входящего в оборотные средства, тыс.р.

Наименование Вариант	Формы для плитки	Ванна для хозяйственных нужд	Европоддон	Общая цена
Вариант 1	605	2	50	
Вариант 2	468	2	39	
Цена за единицу	0,095	2,8	0,225	

Итого по вар.1	57,475	5,6	11,25	74,325
Итого по вар.2	44,46	5,6	8,775	58,835

Описав все варианты, отразим в таблице итоговые затраты на создание бизнеса по каждому из них.

Таблица 3 – Сводная таблица затрат по открытию производства, тыс.р.

	Основные средства	Оборотные средства	Затраты по открытию ООО [14]	Итого
Вариант 1	130,39	71,325	7,94	209,655
Вариант 2	100,38	58,835	7,94	167,155

После проведения расчётов было установлено, что второй вариант открытия производства является наиболее выгодным.

Теперь опишем удельные переменные затраты на материалы, необходимые на производство 1м<sup>2</sup> тротуарной плитки по технологии вибролитья. Расход цемента марки М500Д0 на 1м<sup>2</sup> тротуарной плитки составляет 16кг, что составит 84,8р., Гранитного щебня фракции 0-5 на 1м<sup>2</sup> необходимо 54кг, 13,5р, песка – 18,8кг, 6,02р., диспергатора – 56кг, 17,92р. пластификатора – 0,3л., 21р. воды – 9л., 0,9р. пигмента – 0,3кг., 13,5р., смазки КФС-1 – 0,01кг., 0,98р., соляной кислоты – 0,01л., 0,32р., плёнки ПВХ – 1м., 12,5р. Итоговые затраты составят 171,45р. Для первого варианта выпуск тротуарной плитки в год (с учётом отпуска формовщика) составит 6655м<sup>2</sup>, для второго варианта – 5148м<sup>2</sup>. Соответственно, затраты на материалы в год составят 1141 тыс.р. и 882,625 тыс.р. Средняя цена тротуарной плитки в г. Новосибирске составляет 400 р./м<sup>2</sup>.

Собрав все сведения воедино, нам необходимо рассчитать чистый денежный поток для каждого из вариантов. Оформим результат в таблицу.

Таблица 4 – Результаты операционной деятельности по двум вариантам инвестиций<sup>2</sup>

Показатель	Шаг (момент) реализации проекта (по годам)										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Денежный поток от операционной деятельности											
1. Поступления	0	2662	2662	2662	2662	2662	2662	2662	2662	2662	2662
	0	2059	2059	2059	2059	2059	2059	2059	2059	2059	2059
2. Выплаты	0	2279	2279	2279	2279	2279	2279	2279	2279	2279	2279
	0	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
3. Сальдо	0	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383
	0	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39

Из таблицы 4 видно, что первый вариант более выгоден, чем второй. В двух проектах возникают отличия по сумме инвестиций, расчётному периоду и генерируемым выгодам. Для более точного выбора проекта воспользуемся индексом скорости удельного прироста стоимости[15]:

$$IS = \frac{NPV}{n \times I_0} \quad (2)$$

где IS – индекс скорости удельного прироста стоимости;  
NPV – чистый денежный поток;

<sup>2</sup> По строкам: 1 – первый вариант, 2 – второй вариант

$n$  – количество периодов;  
 $I_0$  – момент осуществления инвестиций (предполагается единовременный).

Проведём расчет для обоих вариантов.

Для первого варианта:

$$IS = \frac{3623}{10 \times 210} = 1,725$$

Для второго варианта:

$$IS = \frac{221}{10 \times 167} = 0,13$$

Из подсчёта индекса удельного прироста стоимости видно, что первый вариант является выгоднее. Соответственно, оборудование под вариантом 1 лучше всего подходит для открытия производства в форме ООО при учёте выбранной конфигурации сотрудников, заработных плат и объёмах производства.

Литература и источники:

1. Комаров В.Ф., Выжитович А.М. Условия применения аутсорсинга на предприятии // Вестник НГУ.-2013, Т. 13, вып. 2. –0,72 п.л. (авт. – 0,36).
2. [rabota.ru](http://www.rabota.ru) - Информация по заработным платам профессий
3. Федеральный закон о страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_89925/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89925/) (Дата обращения: 25.01.2017)
4. 362-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2016 год» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=190425&div=LAW&dst=100008%2C0&rnd=214990.40402953550884213#0> (Дата обращения: 12.10.2016)
5. Приказ от 30 декабря 2016 г. N 851н об утверждении классификации видов экономической деятельности по классам профессионального риска [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=211247&rnd=242442.929322623&dst=100010&fld=134#0> (Дата обращения: 25.01.2017)
6. Расчёт отпускных [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fingramota.org/lichnye-finansy/lichnyj-byudzhet/item/600-raschet-otpusknykh-kak-rasschitat-otpusknye-v-2014-godu> (Дата обращения: 26.01.2017)
7. Вибролитье [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moneymakerfactory.ru/oborudovanie/vibrolitie/> (Дата обращения: 12.10.2016)
8. Бетоносмеситель Elitech Б 140 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://novosibirsk.e96.ru/tools/cement\\_mixers/betonosmesiteli/elitech-b-140](http://novosibirsk.e96.ru/tools/cement_mixers/betonosmesiteli/elitech-b-140) (Дата обращения: 26.01.2017)
9. Вибростол «Красный Маяк ЭВ-340 045-0757» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vseinstrumenti.ru/stroitelnoe\\_oborudovanie/vibrotehnika/vibrostroy/krasnyi\\_mayak/vibrostop\\_krasnyi\\_mayak\\_ev-340\\_045-0757/](http://www.vseinstrumenti.ru/stroitelnoe_oborudovanie/vibrotehnika/vibrostroy/krasnyi_mayak/vibrostop_krasnyi_mayak_ev-340_045-0757/) (Дата обращения: 26.01.2017)

10. Вибростол расформовочный ВР-100 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://novosib.vibromash.com/produkciya/tables/vibrostop-rasformovochnyj> (Дата обращения: 12.10.2016)
11. Бетоносмеситель КРАТОН СМ-230 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.220-volt.ru/catalog-119709/> (Дата обращения: 26.01.2017)
12. Вибростол VSO-150 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://enki-stroy.net/p113193094-vibrostop-vso-150.html> (Дата обращения: 26.01.2017)
13. Вибростол расформовочный Вибромастер-ВР-0,55 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vibromaster.ru/rus/article/vibrostop-vibromaster-vr-0-55> (Дата обращения: 26.01.2017)
14. Регистрация ООО в Новосибирске с лицевым счётом "Ланта-банк" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spcn.ru/service/registration/ooo> (Дата обращения: 26.01.2017)
15. Коган А.Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций / Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. – 221с.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ**

**С.В. Корякина**

*Научный руководитель – А.А. Емельянович*

Самым распространенным вариантом ипотеки, как долгосрочного кредитного продукта на приобретение объекта недвижимости в большинстве случаев под залог приобретаемого же объекта недвижимости, является приобретение физическим лицом/физическими лицами жилья, как правило, квартиры. Доля ипотеки в общем портфеле кредитов населению за 3 года выросла в 1,5 раза до 41%, в дальнейшем рост выдачи ипотечных кредитов будет происходить в более спокойном темпе – около 10–15% в 2017 году [1].

В новейшей истории России, понятие ипотечного кредитования появилось относительно недавно (в конце 1990-х – начале 2000-х гг.) и связано с реформаторским переходом от плановой к рыночной экономике с активным внедрением и продвижением всех финансовых инструментов, присущих рынку. Толчком для развития ипотечного кредитования является 29 мая 1992 г., когда был принят Федеральный закон № 2872-1 «О залоге». На самом деле, история отечественного ипотечного кредитования берет начало в 1754 году, когда по инициативе графа П.И. Шувалова появились первые государственные кредитные учреждения. Но за годы существования СССР, этот продукт был забыт.

Самым значимым изменением, которое вызвано возрождением ипотеки, является активное развитие рынка жилья, появление инструментов и механизмов для привлечения финансов со стороны частных инвесторов в строительство жилья на начальных стадиях строительства, появление так называемого «первичного рынка жилья».

Развитие рынка жилья сопровождалось бурным ростом цен за квадратные метры той или иной недвижимости и одновременным неравномерным и быстроменяющимся показателем платежеспособности населения, что привело к невозможности массового приобретения жилой площади в собственность за счет собственных средств. Для активизации строительства, как отрасли-локомотива, рост показателей которой влечет за собой положительную динамику всех смежных отраслей, в банковском секторе при активной поддержке государства была возрождена и активно начала развиваться ипотека. Но в результате событий конца 2014 года, последующий год оказался кризисным и для самого продукта и той части рынка первичного жилья, реализация которой обеспечивалась за счет массовой выдачи ипотеки.

В 2016 году для рынка ипотечного жилищного кредитования были характерны тенденции роста. По сравнению с 2015 годом, но объемы выдач так и не достигли уровня 2014 года. Российскими кредитными организациями было предоставлено более 750 тысяч ИЖК на сумму 1,3 трлн рублей. Задолженность ипотечных заемщиков по предоставленным средствам по состоянию на 1 декабря 2016 года достигла 4424,8 млрд рублей. В преддверии завершения программы государственной поддержки ипотеки объем кредитования в предпоследнем месяце 2016 года вырос почти на 10%. Заметно снизилась и средневзвешенная процентная ставка по ИЖК в рублях: с 12,44% в октябре до 12,16% в ноябре.

На основании данных, предоставленных в статье «Актуальные тенденции в банковском ипотечном кредитовании» [2] на рис. 1 графически изображена динамика объемов предоставления ипотечных кредитов физическим лицам в России за последние 4 года в разрезе полугодий.

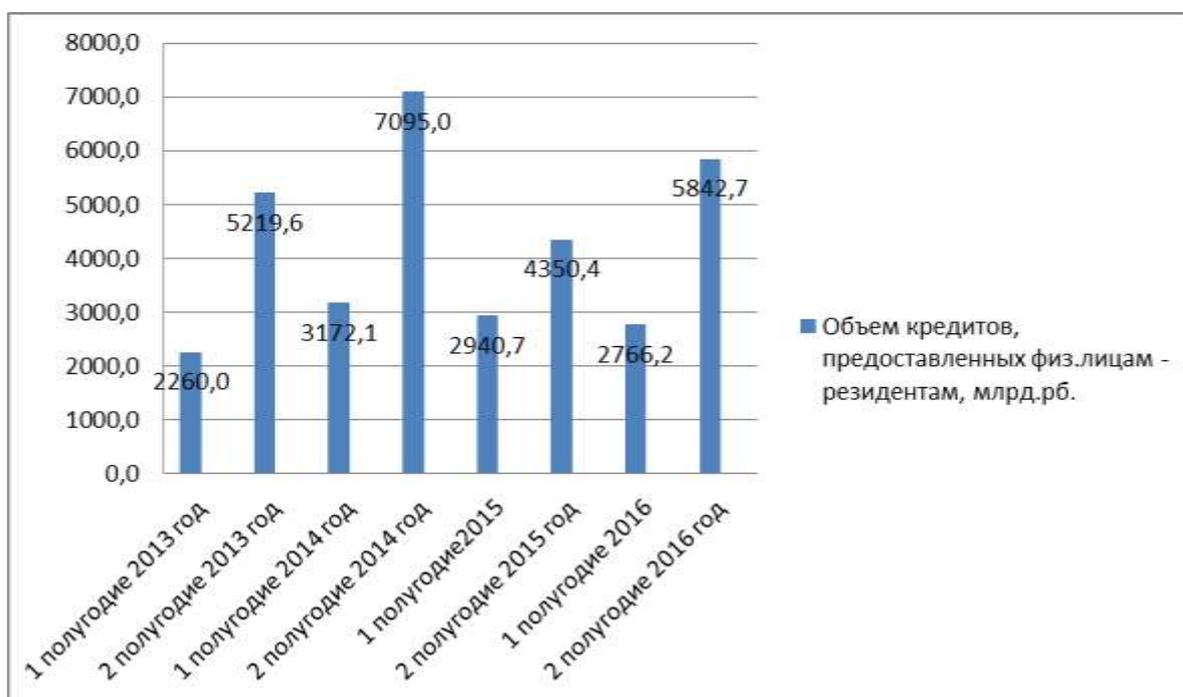


Рисунок 1 – Динамика объемов кредита, предоставленных физическим лицам

Актуальной на текущий момент времени остается тенденция сокращения на рынке России числа банков, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты (далее – ИЖК) и на снижение активности на рынке ипотеки, как банков, так и населения. Это обусловлено рядом факторов.

Во-первых, уменьшается количество действующих кредитных организаций в результате политики, проводимой Центральным Банком России в последние годы.

По состоянию на 1 июля 2016 года число участников первичного рынка ИЖК сократилось по сравнению с первым полугодием 2015 года на 75 кредитных организаций и составило 499 организаций, из них 326 кредитных организаций предоставили в первом полугодии 2016 года новые ИЖК, остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов. Наибольшее количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК, расположено на территории Центрального федерального округа – 260, из них в Москве – 244; 77 участников находятся в Приволжском федеральном округе, из них 20 – в Республике Татарстан [3].

Во-вторых, уменьшение игроков на рынке ипотечного кредитования связано с отсутствием «длинных» денег у банков, которые необходимы для ипотечных программ, так как кредиты на покупку недвижимости носят долгосрочный характер (максимальный срок кредитования может достигать 35 лет).

В-третьих, одним из наиболее важных каналов взаимодействия рынков жилья и ипотечного жилищного кредитования являются доходы населения. Жилье как товар длительного пользования обеспечивает пользователям поступление услуги проживания на протяжении всего жизненного цикла товара. Стремление каждого домохозяйства иметь собственное жилье, то есть потреблять услугу, наталкиваются на проблему финансового самообеспечения домохозяйства, выходящую за рамки текущего периода и охватывающую длительный период в будущем. Ипотека требует от заемщика уровня дохода, который способен обеспечить как минимум четыре направления расходов:

- непосредственно на платежи по ипотечному кредиту;
- коммунальные платежи, оплата за содержание жилья, взносы на капитальный ремонт;
- на обеспечение минимального прожиточного минимума (продукты питания и товары первой необходимости);
- прожиточный минимум на каждого из иждивенцев (при их наличии).

Имеется и обратная связь: влияние доходов населения на доступность жилья, так как граждане с высокими доходами могут не только быстрее накопить средства для приобретения жилья, но и легче получить кредиты на эти цели в связи с тем, что доходы населения данного сегмента в наибольшей степени соответствуют требованиям к платежеспособности потенциального заемщика, предъявляемого банками.

Не вызывает сомнений, что ипотечное кредитование является социально-значимым кредитным продуктом. Его развитие способствует развитию сразу нескольких отраслей экономики и решению социально-экономической сферы:

1. Дает возможность решить вопрос обеспечения собственным жильем экономически активной части населения.
2. Создает устойчивый кредитный портфель в банковской системе (ипотечные кредиты представляют собой сегмент кредитного портфеля банков с наименьшим уровнем просроченной задолженности по сравнению с другими кредитами, выдаваемыми населению).
3. Порождает спрос на рынке жилья, а значит, обеспечивает положительную динамику развития отрасли жилищного строительства.
4. Рост объемов жилищного строительства, сопровождающийся объемами продаж квартир на первичном рынке, гарантирует так же положительную динамику развития отраслей строительной индустрии, особенно в части производства строительных материалов и конструкций.

5. Способствует увеличению розничного торгового оборота в сфере торговли строительными материалами, привлечению в регионы крупных торговых сетей, специализирующихся на продаже товаров для ремонта, мебельных сетей.

6. Увеличивает активность малого бизнеса в сферах оказания строительных услуг по ремонту; розничной торговли, производства мебели, девелоперской деятельности (агентства недвижимости).

7. Развивает рынок жилья, сдаваемого в аренду, повышая качество оказываемых на нем услуг, качество благоустройства жилья, предлагаемого на этом рынке, способствует снижению цен на нем, что положительно сказывается на привлечении экономически активного населения, молодых кадров в регионы, так как обеспечивает более комфортные условия адаптации к новому месту жительства.

8. Строительство новых микрорайонов при условии государственного регулирования вопросов при согласовании такого строительства, способствует сопутствующему строительству жилья возведению новых объектов социальной сфере (больниц, школ, детских садов и т.п.), развитию малого бизнеса в сфере оказания услуг путем открытия придомовых магазинов, парикмахерских, частного пассажирского транспорта и т.п. объектов сферы услуг.

9. Хотя и с трудом, но способствует благоустройству территории города, так как со стороны органов власти постоянно ужесточаются требования к благоустройству территорий вновь сдаваемых объектов, так же и конкуренция на рынке строительства и реализации первичного жилья в последнее время привела к тому, что для привлечения покупателей компании-застройщики вынуждены уделять повышенное внимание не только самим строительным объектам, но и территориям вокруг них.

В то же время, нельзя не отметить и негативные факторы, порождаемые бурным ростом ипотечного кредитования:

1) повышение цены, часто экономически ничем не обоснованное, жилья на первичном рынке в виду расширения рынка сбыта, которое в долгосрочной перспективе может привести к обратному результату: а именно, сжатию рынка в виду снижения платежеспособного спроса из-за роста цен на жилье;

2) двойная нагрузка на население по уплате процентов: не является секретом, что сами строительные организации так же являются часто кредиторами банков, причем, как правило тех же, с которыми застройщиками реализуются программы ипотечного кредитования, таким образом, покупатель жилья оплачивает двойную ставку: и по своему ипотечному кредиту, и по кредиту организации, у которой приобретает жилье;

3) при несоблюдении сроков строительства, либо банкротстве застройщиков покупатели попадают фактически в кабалу кредитную, не решив своих жилищных проблем;

4) отсутствует взвешенное регулирование и оценки долгосрочных прогнозов на рынке строительства жилья со стороны региональных властей с целью баланса спроса и предложения, что в сочетании с финансовой безграмотностью населения и его желанием получать дополнительные доходы (причем не фиксируемые государством, не облагаемым подоходным налогом), приводит в конечном итоге к кризису отраслевому, является одним из фактором системного кризиса, влекущего за собой просрочки по ипотечным кредитам, банкротство физических лиц, социальную напряженность.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что ипотечное кредитование с одной стороны, является фактором и инструментом экономического роста от-

расли, региона, страны, с другой стороны, при его нерегулируемом и бездумном использовании может стать причиной системного кризиса, что вызывает ассоциацию с эффектом передозировки даже самого полезного лекарства.

Литература и источники:

1. «Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства за 9 месяцев 2016 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/razv\\_rynkov\\_9m\\_2016.pdf](http://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/razv_rynkov_9m_2016.pdf) - Загл. с экрана (дата обращения: 24.01.2017).
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM\\_2357](https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357) – Загл. с экрана (дата обращения: 24.01.2017).
3. Ипотечный кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.banki.ru/wikibank/ipotechnyy\\_kredit/](http://www.banki.ru/wikibank/ipotechnyy_kredit/) - Загл. с экрана (дата обращения: 24.01.2017).

## **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**И.Д. Лавронов**

*Научный руководитель – И.В. Баранова*

Роль малого бизнеса в рыночной экономике значительна, так как его развитие способствует созданию новых рабочих мест, удовлетворению нужд крупных предприятий, обеспечению общества специализированными товарами и услугами. В настоящее время государственная поддержка малого и среднего предпринимательства (МиСП) регламентирована Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также рядом региональных и местных нормативно-правовых актов.

МиСП является неотъемлемой частью экономики любого региона, присутствует практически во всех сферах деятельности, поэтому его развитие является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики любого субъекта Федерации, в том числе и Новосибирской области [2]. Учитывая значительный вклад МиСП в экономику Новосибирской области, Правительством Новосибирской области уделяется особое внимание вопросам его поддержки. Применяются следующие виды государственной поддержки МиСП: финансовая, консультационная, учебно-методическая, имущественная и информационная.

При этом поддержка развития должна привести как минимум к трем эффектам: экономическому, социальному и бюджетному. Рассмотрим более подробно экономический эффект, который проявляется в увеличении ВРП, инвестиций в основной капитал, увеличении продукции собственного производства субъектов МиСП.

Исходя из сводного доклада Правительства Новосибирской области о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления

городских округов и муниципальных районов по итогам 2015 г. на долю МиСП в 2015 г. приходилось 34,7% работающих и 44,4% оборота всех предприятий и организаций области. Около 31,5% МиСП действуют в сфере оптовой и розничной торговли. В 2015 г. в среднем по муниципальным районам и городским округам Новосибирской области число субъектов МиСП в расчете на 10 тыс. человек населения увеличилось по сравнению с 2014 г. на 4,1% и составило 272,5. При этом имеет место территориальная дифференциация по показателю – от 161,3 единиц на 10 тыс. человек населения в Северном районе до 702,6 – в г. Новосибирске [3]. Наибольшая обеспеченность субъектами МиСП на 10 тыс. человек в следующих муниципальных образованиях: в Ордынском (313,76), Новосибирском (286,59), Искитимском (277,46), Кольванском (298,78), Карасукском (277,60) районах, в городах Искитим (364,41), Бердск (529,60), Кольцово (578,95), Новосибирск (702,64).

Динамика основных показателей экономической деятельности организаций МиСП по Новосибирской области за 2011-2014 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Основные экономические и финансовые показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства по Новосибирской области за 2011-2014 гг., млн руб. [4]

Показатели	Юридические лица	В том числе по категориям		
		средние предприятия	малые предприятия	
			всего	в том числе микро предприятия
<b>1. Оборот организаций</b>				
2011	690288	175364,7	514923,3	151790
2012	651461,1	143000,5	508460,6	166227
2013	732372,5	174178,6	558193,9	201100
2014	844454,9	161107,2	683347,7	295913
<b>2. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами</b>				
2011	259247,1	62231,1	197016,0	57886,3
2012	256764,7	58443,5	198321,2	62417,7
2013	287719,9	67727,8	219992,1	75282,2
2014	343742,5	66804,2	276938,3	126052,3
<b>3. Инвестиции в основной капитал</b>				
2011	28447,3	8492,0	19955,3	6435,9
2012	25621,2	6010,7	19610,5	5610,0
2013	26638,7	5691,4	20947,3	6047,4
2014	26492,8	5023,8	21469,0	6340,0
<b>4. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг</b>				
2011	709635,6	182252,6	527383,0	312274,4
2012	853645,6	159452,4	694193,2	282031,7
2013	1149991,1	189651,9	960339,2	530341,6
2014	1298932,5	204206,1	1094726,4	601552,3
<b>5. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)</b>				
2011	19215,1	6158,7	13056,4	5996,4

2012	27620,9	5932,9	21688,0	9089,3
2013	44766,9	6055,1	38711,8	22066,6
2014	44623,2	5730,7	38892,5	22937,0

Исходя из данных табл. 1 и рис. 1 можно сказать, что оборот субъектов МиСП за 2011-2014 гг. вырос на 22,33 %, выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг - на 83,04 %, оборот отгруженной продукции товаров собственного производства - на 20,43%. Увеличение названных показателей связано с появлением большого количества микропредприятий в 2014 г. Инвестиции в основной капитал уменьшились за 2011-2014 гг. на 1954,5 млн руб. или на 6,87%, что является общей тенденцией для российских предприятий.



Рисунок 1 – Динамика экономических и финансовых показателей субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области за 2011-2014 гг., % [4]

Одним из основных макроэкономических показателей, характеризующих развитие экономики в регионе, является валовый региональный продукт (далее – ВРП), который представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных для конечного использования [1].

Рассмотрим, как государственная поддержка влияет на изменение объема производства товаров и услуг субъектами МиСП на территории Новосибирской области в 2011-2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2 – Экономический эффект от государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства по Новосибирской области за 2011-2015 гг. [4]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП по Новосибирской области, млн руб.	1659170,7	1761871,4	2170083,5	2487129,9	2328606,7
Удельный вес в ВРП по Новосибирской области, %:					
а) оборота субъектов МиСП	41,60	36,98	33,75	33,95	33,86

б) отгруженных товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	15,63	14,57	13,26	13,82	13,56
в) выручки субъектов МиСП	42,77	48,45	52,99	52,23	52,58

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что за исследуемый период в ВРП Новосибирской области возросла только доля выручки субъектов МиСП с 42,77% в 2011 г. до 52,58 % в 2015 г. Все остальные показатели: доля оборота субъектов МиСП, доля отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, к сожалению, снизились. Это можно, с одной стороны, объяснить, влиянием финансового кризиса, а с другой стороны, тем, что субъекты МиСП еще не стали основными игроками на рынке Новосибирской области.

Литература и источники:

1. Горидько Н.П. Моделирование и прогнозирование объёма ВРП с помощью функции типа Кобба-Дугласа / Научный обозреватель. №4 (28). 2013. С. 29
2. Печенкина Н. Роль малого бизнеса в экономике города Новосибирска. Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции (22-23 октября 2015 года); Юго-Зап. Гос. ун.т. Курск, 2015. 479 с. С. 346-349.
3. Сайт Министерства развития Новосибирской области. Доклад губернатора за 2015г. [Электронный ресурс] URL: [http://www.econom.nso.ru/sites/economy.nso.ru/wodby\\_files/files/imce/svodnyy\\_doklad](http://www.econom.nso.ru/sites/economy.nso.ru/wodby_files/files/imce/svodnyy_doklad). Дата обращения 15.01.2017
4. Сайт статистики Новосибирской области [Электронный ресурс] URL: [http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/novosibstat/resources/](http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/resources/) Дата обращения 29.01.2017

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

**О.В. Немировская, Е.В. Дьякова**

Один из значимых элементов федеративного государственного устройства это местное самоуправление. Оно должно обеспечить сочетание совокупности государственных интересов, интересов каждого города, населенного пункта. Органы местного самоуправления решают вопросы местного уровня, создают условия для удовлетворения насущных потребностей граждан. Таким образом, местное самоуправление способствует оптимизации государственного управления.

Существенным условием стабильности федеративных структур является создание целостной системы формирования финансовой основы бюджетов всех уровней и в первую очередь муниципальных. На сегодняшний день действующие нормативные документы не обеспечивают механизма гарантий самостоятельности и финансовой независимости местному самоуправлению. Наполнение доходной части

местных бюджетов происходит не за счет собственных доходов, а в основном, за счет финансовой помощи из вышестоящего бюджета.

В сложившейся структуре формирования доходов и расходов муниципалитетов и механизме перераспределения доходов между уровнями бюджетной системы, наблюдаются существенные недостатки в сфере управления сбалансированностью бюджета органов местного самоуправления и обеспечения финансовых основ их деятельности.

Сбалансированность – один из принципов, на которых базируется бюджетная система России. Принцип сбалансированности бюджета сформулирован в статье 33 Бюджетного кодекса РФ и состоит в том, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, которые связаны с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов [1].

Этот принцип даже при наличии дефицита бюджета позволяет достичь баланса между суммарной величиной бюджетных поступлений (доходов бюджета и источников покрытия дефицита бюджета) и объемом производимых расходов. Как следствие нарушения бюджетного равновесия выступает несбалансированность местных бюджетов. В том случае, когда расходы превышают поступления средств, тем более на постоянной основе, бюджет в принципе является неисполнимым. Таким образом, несбалансированный бюджет заведомо является нереальным, несбалансированность делает его фиктивным. Бюджет составленный с профицитом тоже нежелателен. Это приводит к усилению нагрузки на производителей и характеризуется общим снижением эффективности использования средств бюджета. Следовательно, сбалансированность бюджета – обязательное требование, предъявляемое к его составлению и утверждению.

Несбалансированность муниципальных бюджетов ведет к перебоям в финансировании заказов, к несвоевременному перечислению ассигнований, порождает неплатежи у хозяйствующих субъектов. Именно поэтому сбалансированность бюджета особенно важна в современных условиях, когда финансовое положение муниципалитетов характеризуется острой нехваткой ресурсов, чему способствует и кризисное состояние экономики.

Мероприятия по обеспечению сбалансированности местных бюджетов должны быть нацелены на мобилизацию доходов местных бюджетов и оптимизацию расходов. [2]

#### 1. Мобилизация доходов муниципалитетов.

На наш взгляд, одним из направлений должно стать расширение налогооблагаемой базы местных налогов и за счет этого рост объема собственных доходов муниципалитетов. Важно, чтобы в местные бюджеты поступали налоги, взимаемые с предприятий, находящихся на территории этого населенного пункта. Обычно это предприятия микро, малого и среднего бизнеса, а также индивидуальные предприниматели. Такое решение обеспечит заинтересованность органов местного самоуправления в поддержке предпринимательства и станет стимулом для органов местного самоуправления по стимулированию развития экономики. На уровне муниципалитетов можно более полно учитывать многие естественные особенности и специфику деятельности малого и среднего бизнеса на подведомственных территориях и эффективно применять к ним те или иные варианты налогообложения.

Это нельзя решить без дополнительного закрепления за местными бюджетами в Бюджетном кодексе отчислений от налоговых доходов, на развитие налогооб-

лагаемой базы которых, могут влиять органы местного самоуправления. Это, например, могут быть отчисления от налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, налога на прибыль организаций, изменение правил зачисления налога на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) и введение налога на недвижимость с физических лиц. Для сокращения дотационности бюджетов муниципальных образований и усиления их финансовой независимости за доходными источниками местных бюджетов следует закрепить фиксированную долю отчислений (не менее 50%) доходов от транспортного налога.

**НДФЛ.** В настоящий момент доходы от НДФЛ зачисляются в бюджет по месту основной работы гражданина, а не по месту жительства. Поэтому отчисления от налога поступают, как правило, в бюджеты промышленно развитых центров, в которых работает значительная часть жителей сельских поселений, а не в бюджеты самих этих поселений. В то же время, предоставление указанным гражданам необходимых общественных услуг осуществляется по месту жительства. Для расширения доходной базы местных бюджетов следует изменить порядок зачисления налога. Справедливо зачислять его не по месту работы граждан, а по месту их жительства.

**Налог на прибыль.** В настоящее время доходы от налога на прибыль организаций распределяются в пропорции между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта. На наш взгляд, если как было ранее, некоторая доля от поступлений этого налога будет зачисляться в местные бюджеты, то это существенно повлияло бы на заинтересованность органов местного самоуправления в развитии налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и, соответственно, позволило бы увеличить доходы от его взимания. Таким образом, необходимо закрепить часть поступлений от указанного налога за местными бюджетами, для повышения заинтересованности органов местного самоуправления в развитии предпринимательства на подведомственных территориях.

**Упрощенная система налогообложения.** В соответствии с нормами Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» вопросы по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства отнесены к вопросам местного значения и находятся в ведении поселений. Поэтому, вполне целесообразно закрепить за местными бюджетами в размере 100% поступления от налога, взимаемого с применением упрощенной системы налогообложения.

**Налог на недвижимость, взимаемый с физических лиц.** Стабильным источником доходов местного бюджета являются поступления от налогообложения имущества, принадлежащего гражданам, поскольку его налоговая база в меньшей степени подвергается изменениям в течение года и практически не зависит от материального благополучия налогоплательщика.

Одним из главных изменений является переход к исчислению налога, не исходя из инвентарной стоимости имущества и земли, а из их кадастровой стоимости. Налог, рассчитанный по кадастровой стоимости, в большинстве случаев, как правило, будет выше, поскольку кадастровая стоимость, в большей степени приближена к рыночной. Такой налог следует вводить постепенно, с ограничением имеющихся льгот для отдельных категорий граждан, с целью минимизации социальной напряженности в обществе, так как со стороны граждан с низкими доходами естественно проявление недовольства.

Постепенные изменения налогообложения имущества физических лиц приведут к увеличению налоговых поступлений в местные бюджеты не только за счет увеличения среднего размера платежа, но и за счет ограничения льгот, а также ис-

пользования прогрессивных налоговых ставок на элитную и нежилую недвижимость, и обложение налогом прежде неоценённых и неучтенных объектов недвижимости.

На формирование налоговых доходов местных бюджетов влияют также и субъекты РФ, т.к. в результате бюджетного регулирования они могут оказывать им финансовую поддержку и передавать часть собственных налоговых поступлений. В соответствии с положениями Бюджетного кодекса, принятие решения о передаче налоговых доходов местным бюджетам является компетенцией субъектов РФ, у которых нет непосредственной заинтересованности в увеличении доходов местных бюджетов за счет передачи им собственных налоговых ресурсов. Поэтому важно создать на федеральном уровне механизмы, которые стимулируют субъектов РФ в повышении нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов, поступления от которых подлежат зачислению в региональные бюджеты в бюджеты муниципалитетов.

## 2. Оптимизация расходов.

Рассмотрим оптимизацию расходов, так как выполнение этого мероприятия наиболее реальная возможность добиться сбалансированности местных бюджетов.

Принцип эффективности и экономичности использования бюджетных средств является одним из принципов на которых строится бюджетная система РФ. Он означает, что необходимо достичь заданных результатов с использованием рационального объема средств при составлении и исполнении бюджетов.

Укрупнение муниципальных образований - это один из актуальных вопросов оптимизации расходов в сфере управления.

Сформировавшаяся муниципальная система не учитывает региональную и местную специфику, прежде всего такие важные показатели, как экономическая обоснованность (объем налоговой базы, перспективы развития территории, её инвестиционная привлекательность). Практически весь промышленный потенциал сосредоточен в городских поселениях, за исключением небольшого количества объектов малого бизнеса. При этом на предприятиях малого бизнеса низкий уровень заработной платы и не большое количество рабочих мест, а это способствует оттоку населения. Как следствие этого возникают кадровые проблемы в органах местного самоуправления и большая часть должностных обязанностей служащих сельсоветов исполняется работниками районной администрации.

Из 38 вопросов местного значения, предусмотренных статьёй 14 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», только 13 закреплены за сельским поселением, а остальные передаются сельскому поселению муниципальным районом в соответствии с заключенными соглашениями за счет межбюджетных трансфертов.[3] Как следствие идёт круговорот финансов.

В то же время анализ сложившейся обстановки показывает отсутствие реального института поселений и его поддержки населением. Граждане нуждаются, прежде всего, в социальной инфраструктуре и с этими вопросами обращаются к районным и региональным властям. Поселения же показали неспособность решать серьёзные проблемы жизнеобеспечения самостоятельно.

Идея института поселений основана на «доступности» власти. Именно она, а не экономическая целесообразность и эффективность, легла в основу поселенческой модели местного самоуправления. А у самоуправления там, где управлять нечем, а зачастую и некому, где нет потенциала экономического роста – социальные проблемы не решаются, а накапливаются. Проблема заключается не в том, что поселениям

передано мало налогов, а в том, что нет налогооблагаемой базы. Основной концепцией местного самоуправления должен стать принцип экономической целесообразности. Только там, где существует экономическая база, где имеются сельхозпредприятия, промышленные центры, зоны перспективного развития, могут существовать муниципальные образования. Сельские поселения в финансовом отношении полностью зависят от вышестоящих уровней бюджетной системы. Дотация, передаваемая поселениям должна покрыть не только их непосредственные полномочия, но и затраты на содержание их органов управления. Доля последних, как правило, составляет значительную часть в расходной части, и норматив расходов на содержание органов власти очень высок.

Исходя из этого целесообразно преобразование сельсоветов в виде присоединения, укрупнения. При объединении необходимо учитывать целостность территории, обеспеченность жителей социальной инфраструктурой, доступность учреждений образования, культуры, наличие дорог.

Укрупнение муниципальных образований позволит исключить дублирование функций по учёту, позволит уменьшить расходы на содержание административного аппарата, аккумулировать финансовые средства для решения задач на объединённой территории, выровнять бюджетную обеспеченность. Кроме этого должны возникнуть дополнительные источники доходов от рационального использования муниципального имущества.

Сформулированные предложения непосредственно направлены на обеспечение сбалансированности местных бюджетов и финансовой самостоятельности муниципалитетов.

Предложенные мероприятия позволят улучшить управление бюджетным процессом и ускорить процесс развития реального местного самоуправления. В результате достигается важная цель – муниципальная власть становится экономически сильнее, это станет основой для повышения качества жизни населения.

#### Литература и источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget>
2. Немировская, О.В. Управление эффективностью использования ресурсов в муниципальном бюджетном секторе городского округа – города Барнаула / О.В.Немировская // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы III Международного экономического форума. Под ред С.Н.Бочарова.-Барнаул: Изд-во АлтГУ, 2016. С. 306-310.
3. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minfin.ru/ru/reforms/local\\_government/monitoring](http://minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring) (дата обращения 10.10.2016).

## КОВЕНАНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**В.И. Привалов**

Современная банковская система России сегодня переживает не самые лучшие времена. Центральный банк РФ за последние три года отозвал более трехсот лицензий у кредитных организаций. В результате проведенного исследования регулятора в октябре 2016 года было выявлено, что в России закрылось каждое десятое отделение банка, а у страховщиков и микрофинансовых организаций потери еще выше – 16 и 12% соответственно. Также упало на 7% число банкоматов, а банковских платежных терминалов – на 10%. При этом к концу 2015 года 14% всех действующих подразделений (банков) и 18,2% банкоматов приходилось на два крупнейших города России, которые составляют 0,02% от площади страны, – отмечается в обзоре. По данным ЦБ РФ, к 1 октября 2016 года в России работало 34,8 тыс. банковских отделений, к 1 октября 2015 года – 37,7 тыс. отделений, к 1 октября 2014 года – более 42 тыс. В России, по ожиданиям Центрального банка в ближайшие десять лет количество банковских отделений уменьшится в два раза. В результате ухода банковских подразделений, население малых городов (с численностью населения до 50 тыс. человек), поселков городского типа и сел плохо охвачено сетью банковских отделений либо их там вообще нет. По мнению директора региональной программы Независимого института социальной политики Натальи Зубаревич проблемы с шаговой доступностью в банковские отделения сегодня может иметь около 40% населения России [1]. Конечно, сокращение числа банковских отделений это общемировой тренд. Но резкое сокращение игроков на финансовом рынке в связи с отзывом лицензий тоже, естественно, сказалось на географии развития банковского сектора.

В связи с массовым отзывом лицензий у кредитных организаций возникает ряд проблем у клиентов этих банков. Если физические лица и индивидуальные предприниматели и получают компенсацию в размере 1400 тыс. рублей, то юридические лица практически ничего не получают в результате отзыва лицензии у банков. Несмотря на то, что согласно данным ЦБ РФ, в последние годы юридические лица, как кредиторы третьей очереди, получили только 16 % своих средств из банков с отзывными лицензиями (пять лет назад было и того меньше всего 5,8%) проблема доверия к банковской системе со стороны юридических лиц остается очень актуальной. Для сравнения физические лица в банках, у которых были отозваны лицензии, получили около 70% своих вкладов. Но согласно заявления Агентства по страхованию вкладов (АСВ) только в 2016 году вкладчики банков, у которых были отозваны лицензии потеряли более 50 млрд. руб. (имеются ввиду суммы превышающие 1400 тыс. руб). Но сумма в 50 млрд рублей не полностью отражает масштаб потерь из-за рухнувших банков. Дело в том, что с прошлого года участились случаи, когда Центральный банк и АСВ обнаруживают так называемые тетрадочные (забалансовые) вклады. Это депозиты физлиц, которые не отражены в официальной отчетности кредитных организаций. И, следовательно, потери клиентов – физических лиц значительно больше. Сколько «зависло» денежных средств юридических лиц в проблемных банках, и какая сумма скрывается за 84% невозвращенных средств можно только предполагать, так как такую статистику никто не ведет. По приблизительным подсчетам экспертов только за 2016 год, в связи с отзывом лицензий бизнес потерял более 260

млрд. рублей. Нужно особенно отметить, что если в предыдущие годы, лицензии отзывались в первую очередь у региональных банков, то сейчас мегарегулятор «зачищает» от недобросовестных участников финансового рынка столичные кредитные организации, в которых объемы привлеченных средств на порядок выше, чем в провинциальных банках. Подчеркнем, что если в целом по стране за последние три года количество банков сократилось на 27%, то в провинции практически на 40%, тем самым количество региональных банков в последнее время резко уменьшается. В результате отзыва лицензий и оптимизации внутренних банковских подразделений (преобразование филиалов в дополнительные офисы) в ряде субъектов федерации согласно банковской отчетности резко сократились объемы кредитных портфелей. Так в Чувашии, Еврейской АО, Чукотском АО размер кредитных портфелей банков уменьшился на 35%, а в Пермском крае более чем на 40%. В целом по стране с октября 2013 года более чем в 30 регионах России физически сократились кредиты в экономику [2,3].

В целом, по подсчетам ЦБ РФ банковское кредитование экономики в 2016 году снизилось на 6,9%. Даже крупные сетевые банки, которые получили финансовую поддержку государства и обязаны, согласно принятых на себя обязательств, наращивать ежегодно кредитный портфель не менее чем на 12%, – не выполнили базовые рамочные требования. Но уменьшение кредитного портфеля имело и некоторые благоприятные моменты. По данным регулятора, существенно в конце года снизился удельный вес просроченной задолженности: по кредитам нефинансовым организациям в декабре с 6,7% до 6,3%, а по розничным кредитам – с 8,2% до 7,9% [3]. В то же время по отдельным субъектам Федерации наблюдается противоположная картина, говорящая о полной закредитованности физических лиц. Так, в Республике Алтай 99% трудоспособного населения имеют непогашенные кредиты и доля просроченной и проблемной задолженности крайне велика.

Для улучшения сложившегося положения многими специалистами предлагаются различные меры, которые в основном сводятся к законодательно утвержденной фиксации максимальной процентной ставки по кредитным договорам ( что нашло отклик у ЦБ РФ), усилению работы и принятию различных механизмов и инструментов, направленных на ужесточение мероприятий, когда кредит уже вышел на просрочку, а Русская православная церковь предложила создать банк для бедных.

Снижение уровня ответственности ссудозаемщиков и увеличение риска невозврата полученных кредитов заставляют кредитные организации обратить внимание на применяемые зарубежными банками инструменты. Одним из таких инструментов является ковенант. В настоящее время ковенанты стали неотъемлемой частью кредитных сделок во всем мире, в результате чего большинство банков даже не рассматривает вопрос о предоставлении средств при их отсутствии. Однако зачастую российские кредитные организации применяют данный инструмент крайне неумело, создавая лишь видимость защищенности от кредитного риска и причиняя множество неудобств своим клиентам.

Ковенант – это соглашение или пункт в договоре, регулирующий финансовые отношения между сторонами (включенные в кредитный договор обязательства заемщика что-либо сделать/не совершать в течение срока кредитования) с целью распределения финансового риска. Сущность ковенанта проявляется в снижении неопределенности в будущем, так как они позволяют определить и спрогнозировать не только уровень риска, но и масштаб ответственности участников финансовых отношений.

Наличие ковенантов в кредитных договорах обычно позволяет снизить совокупный кредитный риск и тем самым привлечь финансирование по более низкой ставке процента, что является существенным фактором для заемщика.

Применительно к российской практике большинство банков, подробно описывая во внутренней документации применяемые процедуры оценки кредитоспособности и работы с обеспечением, никак не регламентируют применение кредитных ковенантов. В результате лишённые методологической поддержки сотрудники банков совершают множество ошибок, не позволяющих отстоять применение ковенантов в суде или эффективно воздействовать на поведение клиентов.

По нашему мнению, можно стандартизировать существующие правила применения ковенантов, призванных быть эффективными для банков и необременительными для клиентов.

Одно из главных правил – это то, что выбор ковенантов для заемщика производится индивидуально по каждой сделке, причем используемые ковенанты и их уровни должны отражать риски, для контролирования которых они и устанавливаются. Нет смысла устанавливать дополнительные ковенанты к клиенту, придерживающемуся строгой консервативной политики в области заимствования кредитных средств. Вероятность чрезмерной закредитованности такого клиента невелика и, следовательно, нет смысла в установлении ковенантов.

Ковенант должен быть обязательно прямо прописан в кредитном договоре, разъяснен клиенту и подписан им. Как показывает практика, устные обещания клиентов, как и работников банка что-либо совершать/не совершать, не являются ковенантом и, следовательно, не являются обязательствами сторон. Ковенант должен быть описан в кредитном договоре таким образом, чтобы у клиента не возникло двойственного толкования применяемых терминов, порядка действий сторон кредитной сделки при определенных сложившихся обстоятельствах, ответственности сторон при нарушении ковенанта. С другой стороны, ковенант должен быть четко сформулирован, чтобы у банка была реальная возможность отстоять действие ковенанта в суде и применение к клиенту штрафных санкций. Зачастую из-за некорректной формулировки ковенантов суды признают эти условия кредитных договоров ничтожными и требуют вернуть клиенту все уплаченные им штрафы. Поэтому ковенант, включенный в текст договора, должен быть выверен юридической службой кредитной организации.

Ковенант должен в обязательном порядке содержать точные сроки его выполнения и установлен контроль за его соблюдением. В решении кредитных комитетов по одобрению сделок необходимо указывать конкретный срок контроля исполнения ковенанта и ответственных за это конкретных работников банка.

В кредитном договоре, содержащем ковенанты, должны быть четко указаны не только сроки исполнения ковенантов, но также санкции и штрафы за их невыполнение. Целью в данном случае является стимулирование клиента к скорейшему исполнению принятых обязательств, а не наказание нерадивого заемщика или получение дополнительных доходов. При этом заемщик должен знать, что в случае, если нарушение ковенанта произошло не по его вине, срок исполнения может быть продлен без взимания штрафа.

Следует отметить, что в большинстве российских банков существует набор стандартных ковенантов, которые включены в типовую форму кредитного договора. К ним относятся обязанности предоставлять бухгалтерскую отчетность, справки из налоговой инспекции и обслуживающих банков и т.п. Однако для специальных ковенантов (подбираемых под конкретных заемщиков) подобные шаблоны отсут-

ствуют, в результате чего их каждый раз приходится согласовывать с юристами в качестве отклонений от типовой формы договора. Естественно, что это негативным образом сказывается на сроках подготовки кредитной документации и заключения сделки. В результате члены кредитного комитета зачастую оказываются перед выбором: выдать кредит быстро, но без ковенантов, либо ждать их согласования юридической службой, рискуя потерять клиента. Понятно, что выбор не всегда оказывается в пользу ковенантов.

Одним из вариантов решения этой проблемы является создание юридической службой банка реестра унифицированных формулировок наиболее часто применяемых специальных ковенантов, согласовать их с членами кредитного комитета и предоставить в пользование кредитным офицерам. Естественно, это не означает, что использовать можно только утвержденные формулировки. Абсолютно все предусмотреть невозможно, и могут возникнуть ситуации, когда необходимо применение новых ковенантов. Как мы говорили выше, ковенанты должны быть индивидуальными и, следовательно, впервые применяемые ковенанты должны индивидуально согласовываться.

Ковенантов в кредитном договоре не должно быть много. Не имеет смысла ограничивать клиента множеством разнообразных ковенантов, достаточно использовать несколько наиболее важных для данного сегмента. Как показывает практика, сложные многоступенчатые показатели не приносят большой пользы, но требуют значительных трудозатрат на проверку их соблюдения и вызывают недовольство клиентов.

В то же время необходимо подчеркнуть, что использование ковенантов в повседневной банковской деятельности не является панацеей. Они не смогут уберечь банк от кредитных мошенников или сделать из недобросовестного заемщика перво-классного клиента.

Другой мерой, снижающей вероятность потерь и кредитной организации, и клиентов, является система страхования денежных средств юридических лиц. Считаю, что сегодня самый удобный момент для ее внедрения. Естественно, введение такого рода страхования повлечет за собой дополнительные расходы банков на отчисления в систему. Противники такого механизма могут сказать, что это приведет к росту процентных ставок по кредитам. Да, такие опасения существуют. Но, проводимая Банком России политика, направлена на снижение инфляции в стране. Сегодня ключевая ставка практически в два раза превосходит цифровой показатель инфляции. Постепенное снижение ключевой ставки и внедрение системы страхования средств юридических лиц, по нашему мнению, в конечном итоге повлекут за собой и снижение процентных ставок по кредитам. Приобретут же клиенты банка самое главное – уверенность, что их средства «не сгорят» даже при самых неблагоприятных последствиях. Запуск механизма страхования средств юридических лиц даст и новый импульс развития региональных банков, которые сегодня проигрывают конкуренцию кредитным организациям с государственным участием.

Литература и источники:

1. ЦБ обнаружил недостаток банков в небольших городах. [электронный ресурс] Режим доступа [www.banki.ru](http://www.banki.ru)
2. Сколько заплатил российский бизнес за чистку банковской системы [электронный ресурс] Режим доступа <http://bankir.ru>
3. Прибыль российских банков в минувшем году выросла почти в пять раз. [электронный ресурс] Режим доступа <http://newsru.com>

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**В.М. Саврадым, Е.М. Бавыкина**

Несмотря на все усилия и интенсивное развитие наднациональных институтов финансового мониторинга, мир не был защищен от новых волн финансовых кризисов и до сегодняшнего дня еще не получил исчерпывающих ответов по вопросам разработки действенных методов диагностики и предотвращения финансовых кризисов и/или уменьшения их разрушительных последствий как на уровне отдельной экономики, так и на мировом уровне в целом [4].

В связи с этим особую актуальность в последнее время приобретает задача рассмотрения факторов, способных заранее сигнализировать экономике о приближающемся финансовом кризисе. Этими факторами являются экономические и финансовые индикаторы, обладающие такой прогностической силой, которая с наибольшей вероятностью позволяет оценивать возможное наступление финансовой нестабильности.

Цель подобной оценки заключается в построении моделей, способных прогнозировать финансовую нестабильность и своевременно реагировать на нее [5].

В зарубежной и отечественной финансовой литературе предлагается множество подходов к определению групп кризисных индикаторов. Однако предлагаемые системы индикаторов основываются на исследовании уже произошедших кризисов, что при высокой динамике современных процессов значительно расширяет количество и усложняет взаимодействие факторов, способных создать предкризисную ситуацию и вызвать кризис.

В эмпирических исследованиях используются различные методы выявления кризисных индикаторов, которые можно разбить по следующим классам.

Первый (и самый популярный) класс использует линейную регрессию или ограниченные зависимые переменные пробит/логит вычислений. Эти модели применяются для проверки статистической значимости различных показателей при определении частоты или вероятности возникновения финансового кризиса по всем исследуемым странам.

Ко второму классу следует отнести непараметрические и сигнальные модели.

Третий класс включает современные методы выявления и объяснения причин кризиса, в том числе – бинарные классификационные деревья для определения пороговых значений кризисных индикаторов, искусственные нейронные сети и генетические алгоритмы для выбора наиболее соответствующих показателей.

Одной из главных задач последних исследований финансовых кризисов является построение единого показателя, который обеспечивал бы надежный прогноз периодов финансовой нестабильности в экономике.

В России разработкой инструментария прогнозирования финансовой нестабильности наиболее активно занимается научный коллектив из института экономической политики им. Гайдара. Ими был сформирован перечень индикаторов, которые могут заблаговременно сигнализировать о надвигающейся финансовой нестабильности. В данный перечень вошел широкий спектр макроэкономических индикаторов российской экономики, которые должны были помимо теоретической обоснованности удовлетворять следующим критериям: 1) публикация показателя должна быть не реже раза в месяц (чтобы иметь возможность ежемесячно обновлять расчеты); 2) в число потенциальных индикаторов-предвестников финансовой нестабильности включаются только те показатели, которые публикуются не позднее 15-20

числа месяца, следующего за отчетным (в целях обеспечения оперативности мониторинга).

Индикаторы-предвестники финансовой нестабильности рассчитываются ежеквартально и условно объединены в несколько групп:

1. Денежные индикаторы (денежный агрегат М2, денежный мультипликатор, базовый ИПЦ, сумма депозитов банков в ЦБ РФ и ОБР у коммерческих банков).

2. Процентные ставки (ставка на рынке МБК, средне- и долгосрочные ставки на рынке ГКО-ОФЗ).

3. Показатели платежного баланса и валютного рынка (международные резервы ЦБ РФ, отношение денежного агрегата М2 к международным резервам, реальный курс рубля к доллару США).

4. Показатели фондовых рынков (индекс РТС, индекс корпоративных облигаций ММВБ, индекс государственных облигаций RGBI) [2].

Результаты мониторинга финансовой нестабильности по состоянию на 1 мая 2016 г. приведены в табл. 1.

Таблица 1 – Состояние системы индикаторов – предвестников финансовой нестабильности в феврале – апреле 2016 г. [6]

Индикатор	Преобразование	Пороговое значение	Значение индикаторов		
			февраль	март	апрель
Денежная масса М1 в реальном выражении	Темп прироста к АППГ	> 0,46	0,0	0,1	0,0
Базовый ИПЦ	Темп роста к АППГ (%)	> 114,86	108,9	108,0	107,6
Международные резервы ЦБ РФ (01.1999=100)	Темп прироста к прошлому периоду	> 0,35	0,0	0,0	0,0
Межбанковская ставка в РФ	Темп прироста к прошлому периоду	> 2,89	1,0	1,0	1,0
Индекс реального курса рубля к доллару США	Темп роста к АППГ	> 1,19	0,9	0,9	0,8
Среднесрочная ставка рынка ГКО-ОФЗ, % годовых	Темп роста к прошлому периоду	> 1,23 или < 0,69	1,0	1,0	1,0
Долгосрочная ставка рынка ГКО-ОФЗ, % годовых	Темп роста к прошлому периоду	> 1,06	1,0	0,9	1,0
Индекс РТС	Темп роста к АППГ	> 3	0,9	1,0	0,9
Индекс РТС	Темп роста к прошлому периоду	< 0,61	1,0	1,1	1,1
Индекс ММВБ (корпоративных облигаций)	Темп роста к прошлому периоду	< 0,99	1,0	1,0	1,0
Индекс RGBI	Темп роста к прошлому периоду	< 0,97	1,0	1,0	1,0
Сумма депозитов банков в ЦБ РФ и ОБР у кредитных организаций	Темп прироста к предыдущему периоду	< -0,4	-0,2	0,2	-0,4

В целом, как видно по данным таблицы, ни один из индикаторов не подал сигнал о возможном приближении кризисных явлений. Это свидетельствует о нормализации ситуации на финансовых рынках.

Как видно по данным таблицы, за анализируемый период ситуация на российском финансовом рынке стабилизировалась, что было связано прежде всего с восстановлением цен на нефть, которые практически непрерывно росли на протяжении всего рассматриваемого периода. При этом отметим, что в силу адаптации экономики к новым условиям, зимнее падение цен на нефть до многолетних минимумов также не вызвало финансовой нестабильности, сопоставимой по масштабу с концом 2014 – началом 2015 гг. В то же время неопределенность относительно дальнейшей динамики цен на энергоносители по-прежнему остается высокой. В среднесрочном периоде развитие острых кризисных процессов в российской финансовой системе представляется маловероятным. Однако необходимо помнить о том, что достигнутое равновесие является пока достаточно шатким, и любой новый внешний или внутренний шок способен привести к новому витку финансовой нестабильности [6].

Что касается относительно недалекого будущего – 2017 года, то по нашему мнению, на «российском финансовом небосклоне» также будет наблюдаться отсутствие предвестников не только финансовой нестабильности, но и кризиса в целом.

Подобного мнения придерживаются и разные финансовые эксперты. В частности, по оценкам МВФ темпы прироста российского ВВП в 2017 г. увеличатся и составят 1,1%. Кроме того, на 1,1% вырастут объемы промышленного производства и на 0,8% увеличатся инвестиции в основной капитал, что свидетельствует об устойчивом восстановлении экономического развития. Индекс инфляции продолжит снижаться и достигнет уровня 4,9%, что, однако, несколько не согласуется с проводимым Банком России инфляционным таргетированием в денежно-кредитной политике, согласно которому уровень инфляции в 2017 г. должен составить по базовому сценарию 4,0% [1, с. 44].

Аналитики Всемирного Банка прогнозируют, что в 2017 году российская экономика выйдет из рецессии и начнет медленно расти – ожидается подъем ВВП на 1,3% [3].

Конечно, продление санкции для России отразятся на финансовой нестабильности, но постепенное урегулирование внешнеэкономических отношений между странами-соседями и Россией приведет к тому, что финансовый прогноз на 2017 год для России можно будет назвать положительным.

В заключении отметим, что прогнозирование наступления финансовой нестабильности очень важно, поскольку знание данного факта позволяет принять не только превентивные меры защиты, но и заблаговременно начать разработку более серьезного комплекса мер по решению тех или иных предкризисных ситуаций в финансовой сфере.

Литература и источники:

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. URL: [https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2017\(2018-2019\).pdf](https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf)
2. Подкуйко М. С. Финансовая стабильность стран в условиях глобализации // Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». 2007. №15. С. 3-10.
3. Прогноз экспертов для экономики России на 2017 год. URL: <http://ya2017.com/economy/prognoz-ekonomiki-rossii-2017/>.

4. Саврадим В.М. Фінансова стабільність держави: теорія, методологія, практика. Монографія. Херсон: ТОВ ТФ «Тімекс», 2015. 528 с.
5. Статистика финансов: Учебное пособие / Е.А. Саблина. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 288 с.
6. Трунин П.В. Мониторинг финансовой стабильности // Научный вестник ИЭП им. Гайдара. 2016. № 4 (98). С. 33-34.

## **АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**В.М. Саврадым, Ю.Н. Тюменцева**

Финансовая устойчивость (далее – ФУ) является важной характеристикой, выступающей для оценки финансового состояния организации. Результаты прогнозирования ФУ организации отражают уровень всестороннего развития организации и предназначены как для внутренних, так и для внешних пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности. Прогнозирование ФУ организации представляет собой «совокупность способов, используемых для диагностики ФУ организации при помощи методик анализа и прогнозирования ФУ с помощью действующей методологии финансового анализа» [2, с. 7].

Цель финансового прогнозирования ФУ организации – это оценка способов воздействия внешних и внутренних факторов на будущее состояние финансовых результатов организации. При этом следует отметить, что, по мнению О.С. Пономаревой, всесторонне оценить ФУ организации позволяет и анализ данных прошлого периода [4, с. 243].

Далее проведем анализ основных методов прогнозирования ФУ организации, которые чаще всего используются на практике.

1. Простой динамический анализ. С помощью этого метода определяется тренд временного ряда с помощью анализа ряда колебаний, таких как: циклические, сезонные и случайные. Циклическими колебаниями являются колебания рядом с линией тренда, предназначенные для периодов больше одного года, они соответствуют циклам деловой активности организации. Сезонными колебаниями являются колебания, связанные с изменением значений ряда периодически в течение года. Случайными колебаниями являются колебания, которые определяются с помощью снятия с тренда, циклических и сезонных колебаний. Данный метод отмечает, что прогнозируемый показатель изменяется прямо или обратно пропорционально через какое-то время. Данные для уравнения регрессии находятся методом наименьших квадратов.

2. Авторегрессионные зависимости. Экономические процессы носят специфический характер со стороны взаимозависимости и инерционности, т.е. значения экономического показателя в определенный момент времени зависят от состояния показателя в предыдущих периодах. Коэффициенты регрессии находятся с помощью метода наименьших квадратов и с помощью величины среднего относительного линейного отклонения.

3. Многофакторный регрессионный анализ. Метод используется для построения прогноза показателя с помощью существующих связей между ним и другими показателями. Данные коэффициентов регрессии рассчитываются при помощи сложных математических вычислений и стандартных статистических компьютерных программ.

4. Прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей. Показатели изменяются в динамике согласованно между собой. В стабильной организации с утвержденными технологическими процессами и связями не должно быть резких изменений в отношении основных количественных характеристик. Необходимо выявить определенный показатель, который является важным с точки зрения характеристики финансовой деятельности организации, с помощью этого свойства данный метод может быть использован как основной для вычисления прогнозных значений других показателей, так как они прикрепляются к этому показателю с помощью простых пропорциональных зависимостей.

5. Балансовая модель прогноза экономического потенциала организации. Баланс организации выражается в различных балансовых уравнениях, показывающих взаимосвязь между активами и пассивами организации. Прогнозируемое изменение ФУ организации сопровождается изменением источников средств финансирования организации и изменениями при их соотношении.

6. Аналитические формы отчетности. Анализ и обработка данных показывает степень возможности анализа отчетности организации: чем выше уровень обработки, тем меньше пригодны для анализа отчетные формы. При составлении сравнительного аналитического баланса, первоначальный баланс представляется в форме агрегированного сравнительного аналитического баланса, где информация отдельных сходных статей бухгалтерского баланса сформирована в группы по степени их ликвидности и материально-вещественной формы, по форме отнесения к собственным и заемным источникам формирования имущества, а также по срочности возврата.

7. Комбинированный метод, согласно которому, как отмечает Е.М. Луппол, отмечает, в прогнозировании ФУ организации учитываются динамика статей баланса и взаимосвязь между отдельными статьями баланса [3, с. 15].

Т.Л. Тен отмечает, что все методы прогнозирования ФУ организации можно подразделить на 3 большие группы [6, с. 270]:

1. Методы экспертных оценок - заключаются в опросе экспертов и обработке полученных результатов с помощью статистических данных. Метод способствует принятию решения самым простым и быстрым образом, но при этом снижается или полностью отсутствует ответственность за произведенный прогноз.

2. Стохастические методы - носят вероятностный характер прогноза и связи между анализируемыми показателями ФУ организации и подразделяются на 3 типовые группы: 1) по наличию временного ряда; 2) по наличию пространственной совокупности; 3) по наличию пространственно-временной совокупности.

3. Детерминированные методы - подразумевают наличие функциональных или жестко детерминированных связей, каждому значению факторного признака соответствует определенное значение результативного признака (например, модель Дюпона).

При прогнозировании ФУ организации чаще всего на практике используют два подхода – коэффициентный подход и подход вероятности банкротства.

Л.Е. Басовский отмечает, что при использовании коэффициентного подхода при прогнозировании ФУ организации, появляются следующие проблемы: 1) набор

финансовых коэффициентов включает в себя не все аспекты деятельности организации; 2) финансовые коэффициенты основываются на показателях бухгалтерской отчетности, которая не всегда показывает текущее положение организации; 3) прогнозируемые значения финансовых коэффициентов не учитывают жизненный цикл организации и её сферу деятельности.

При использовании коэффициентного подхода при прогнозировании ФУ организации используют следующие показатели:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (КСК). Чем выше данный коэффициент, тем выше ФУ организации.
2. Коэффициент финансовой зависимости (ФИ). Чем выше коэффициент, тем ниже уровень ФУ организации.
3. Коэффициент маневренности собственного капитала (МСК). Уровень коэффициента сильно меняется в зависимости от структуры капитала и отрасли организации.
4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений (СДВ).
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (ДПЗС). Чем меньше данный показатель, тем выше уровень ФУ организации.
6. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств (ССиПС) [1, с. 60].

Е.А. Санкина отмечает, что второй подход прогнозирования вероятности банкротства представлен в работах Э. Альтмана, У. Бивера, О. Таффлера и Р. Лиса.

У. Бивер представляет многофакторную модель, направленную на оценку ФУ организации с целью диагностики ее банкротства с помощью показателей:

1. Коэффициент Бивера – отношение суммы чистой прибыли (ЧП) и амортизации (А) к величине заемных средств (ЗС) организации.
2. Рентабельность активов.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности.
4. Коэффициент текущей ликвидности.

Сущность методики Э. Альтмана лежит в разграничении функции от совокупности параметров, отражающих ФУ организации и успешность функционирования ФУ организации в прогнозируемом периоде.

Сущность многофакторной модели О. Таффлера заключается в анализе многомерного дискриминанта, рассчитывающегося как частные соотношения, что позволяет выделить группы организаций в соответствии с уровнем их ФУ.

Модель Z-счета Р. Лиса обладает недостатками, основными из которых являются:

1. Модель использует базу данных только бухгалтерского учета и не учитывает данные управленческого учета, что приводит к недостоверности оценок.
2. Отсутствует единый оценочный показатель, дающий комплексное представление о результатах ФУ организации [5, с. 407].

Финансовые коэффициенты не учитывают отраслевой специфики организации, что не отражает реальное положение дел в организации и дает неточную оценку ФУ организации.

На основе проведенного анализа моделей прогнозирования ФУ организации, мы можем сделать вывод, что при прогнозировании показателей ФУ организации главная роль отводится статистическим методам, прогнозный результат которых ожидается в будущем. Результатом применения этих методов является построение трендовой модели. Трендовая модель является экономико-математической динамической моделью, где развитие прогнозируемой экономической системы и ФУ орга-

низации отражается через тренд (тенденцию) ее основных показателей. Прогнозирование значения показателя ФУ организации методом экстраполяции тенденции дает возможность объективно определить, каким будет уровень ФУ в организации в будущем периоде.

Таким образом, выделяют 4 метода прогнозирования ФУ организации:

1. Метод экстраполяции заключается в осуществлении прямой связи между оборотным капиталом и объемом продаж, метод упрощен, учитывает один фактор – объем продаж, а уровень потребности в краткосрочном финансировании зависит от срока оборачиваемости запасов.

2. Метод сроков оборачиваемости заключается в изучении продолжительности производственного цикла организации. Отрицательная сторона метода заключается в том, что сроки оборачиваемости не являются нормативными, а изменяются под воздействием разнообразных факторов, и требуют прогнозирования и уточнения.

3. Метод бюджетирования заключается в прогнозировании поступления и расходования денежных средств в организации. Расчет отклонений выявляет прогнозируемое изменение денежных средств и образует основу для принятия соответствующих управленческих решений. Прогнозирование денежных потоков позволяет определить размеры избытка или недостатка денежной наличности в обороте организации.

4. Метод предварительных прогнозных балансов заключается в составлении прогнозного баланса организации. Метод позволяет установить и оценить изменения, которые произойдут в активах организации и источниках их формирования в результате финансовой деятельности организации на планируемый период времени. Сравнение прогнозных значений статей баланса с фактическими позволят установить изменения, которые произойдут в ФУ организации, что предоставит возможность своевременно внести коррективы в финансово-хозяйственную деятельность организации.

Рассмотренные выше модели прогнозирования ФУ организации в российской практике подвергаются критике по 2 основаниям:

а) в процессе прогнозирования должно быть разработано несколько вариантов прогнозов ФУ организации, так как на практике невозможно оценить, какой прогноз является наилучшим для организации;

б) любой вариант прогноза на примитивном уровне показывает взаимосвязи среди выявленных показателей.

У любого метода прогнозирования есть свои ограничения и недостатки, и о них очень важно помнить при использовании данных методов. Прогнозирование ФУ дает возможность оптимизировать управление организацией с помощью координации процессов производственной деятельности, а также взаимосвязи всех подразделений организации за счет распределения ответственности.

Литература и источники:

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. 260 с.
2. Когденко В.Г. Финансовое прогнозирование в системе ценностно ориентированного менеджмента // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 22. С. 2–12.
3. Луппол Е.М. Прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVIII междунар. науч.-практ. конф. № 2(56). Новосибирск: СибАК, 2016. 87 с.

4. Пономарева О.С. Управление промышленным предприятием: предпринимательский и финансовые риски // Проблемы современной экономики. 2013. № 11. С. 243-246.
5. Санкина Е.А. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия как важнейший элемент обеспечения его устойчивого развития // Молодой ученый. 2016. № 5. С. 407-409.
6. Тен Т.Л. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия в среде «Stata» // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 1. С. 270–275.

## **ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ДОХОДОВ, ПОСТУПАЮЩИХ С ТЕРРИТОРИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015-2016 гг.**

**В.В. Татарникова**

*Научный руководитель – Н.О. Чистякова*

В условиях нестабильной экономической ситуации с каждым годом возрастает нагрузка на бюджеты субъектов Российской Федерации. Все большее значение приобретает способность территорий аккумулировать доходы, внося свой вклад в обеспечение устойчивого социально-экономического развития всей страны. Бюджеты субъектов Российской Федерации являются неотъемлемыми инструментами на пути к достижению данной цели. Доходная часть бюджетов любого уровня является важнейшей составляющей финансовой системы, от которой непосредственно зависит эффективность реализации органами исполнительной власти своих полномочий. Планирование и мониторинг исполнения доходов бюджета, осуществляется финансовыми органами, качество работы которых влияет на сбалансированность бюджета в целом. В данной статье проводится экспресс-анализ доходов, поступающих с территории Томской области за два предшествующих года, а также рассматривается исполнение плановых значений доходов консолидированного бюджета Томской области в 2016 году.

Всего в консолидированный бюджет Российской Федерации с территории Томской области в 2016 году поступило 147 553 млн рублей налоговых доходов, что на 4,9% ниже уровня 2015 года, в котором данные поступления составили 155 146 млн рублей. В 2016 году в федеральный бюджет поступило 93 552 млн рублей налоговых доходов, что составило всего 87,4% поступлений предыдущего года, снижение поступлений составило 13 516 млн рублей. Поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет Томской области в 2016 году составили 54 001 млн рублей, за аналогичный период прошлого года – 48 078 млн рублей, таким образом рост составил 112,3%. Консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации представляет собой сумму областного бюджета и консолидированных бюджетов муниципальных образований [1]. Налоговые доходы регионально бюджета Томской области в 2016 году составили 45 040 млн рублей, в 2015 году-39 859 млн рублей, темп роста – 113,0%. Что касается консолидированных бюджетов муниципальных образований, то в 2016 году было зачислено всего 8 961 млн рублей, в 2015 году-8 219 млн рублей, темп роста –109,0%.

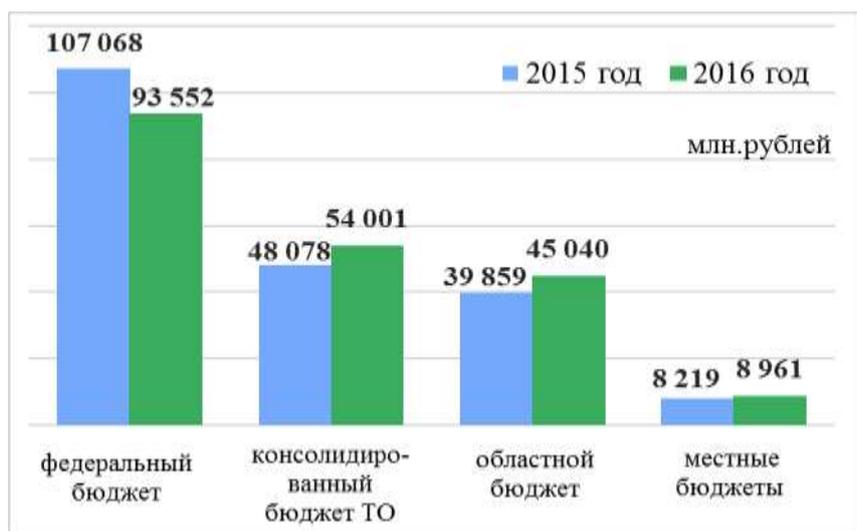


Рисунок 1 – Поступление налоговых доходов, собираемых с территории Томской области по уровням бюджетной системы

Теперь перейдем к распределению налоговых поступлений между различными уровнями бюджетной системы в процентном отношении. Основную долю таких поступлений с территории Томской области занимают доходы федерального бюджета, в 2016 году их доля составляет 63,4% в 2015 году – 69,0%. Томская область является нефтегазодобывающим регионом, и как у других субъектов Российской Федерации, специализирующихся на нефтегазодобыче (Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ), более 50% налоговых доходов поступает в федеральный бюджет. Так, в 2016 году в федеральный бюджет поступило 55 996 налога на добычу полезных ископаемых, что составило 59,9% от всех поступлений. В 2015 года по данному источнику поступило 68 020 млн. рублей или 63,5% от всех поступлений. Доля налоговых доходов консолидированного бюджета Томской области в 2016 году составила 36,6%, в 2015 году – 31,0%, при этом из них в 2016 году поступления в областной бюджет – 30,5%, в местные бюджеты – 6,1%, в 2015 году 25,7% и 5,3% соответственно [4].

Рассмотрим также отраслевую структуру налоговых доходов, поступающих с территории Томской области в различные уровни бюджетной системы в 2015-2016 гг. (рис.2).

Налоговые органы формируют ежеквартальный отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности-1-НОМ, характеризующий распределение налоговых доходов в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД). Наибольшая доля налоговых платежей приходится на добычу полезных ископаемых, так в 2016 году сумма поступлений составила 82 997 млн рублей – 56,6% от общей суммы поступлений, имеющих код ОКВЭД, в 2015 году – 101948 млн рублей или 65,4% соответственно. Второе место в отраслевой структуре занимают обрабатывающие производства, поступления в 2016 году – 17 913 млн рублей (12,2%) , в 2015 году – 14 478 млн. рублей (12,2%). На третьем месте в 2016 году – 10 982 млн рублей (7,5%) и четвертым месте в 2015 году – 6 935 млн рублей (4,4%) находится оптовая и розничная торговля, ремонт авто-транспортных средств и бытовых изделий. Аналогичная ситуация наблюдается с отраслью операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, которая наоборот занимает

третье место в 2015 году – 8 426 млн рублей (5,4%) и четвертое в 2016 году – 8 883 млн рублей (6,1%).



Рисунок 2 – Отраслевая структура налоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации, поступающих с территории Томской области

На рис. 2 под другими видами экономической деятельности понимаются следующие виды экономической деятельности: предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, гостиницы и рестораны, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство и остальные виды экономической деятельности. В связи с тем, что данные виды экономической деятельности занимают долю в отраслевой структуре региона менее 0,7% (<1000 млн рублей) они были объединены в общую группу.

Наибольшего роста налоговых доходов в 2016 году по отношению к 2015 удалось достигнуть следующим отраслям: финансовая деятельность рост составил 240,6% или +1 451 млн рублей, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий – 158,4% или +4 048 млн рублей, строительство – 129,2% или +766 млн рублей. Снижение поступлений в 2016 году к предыдущему году наблюдается в следующих отраслях: добыча полезных ископаемых рост составил 81,4% или – 18 951 млн рублей, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 87,9% или –105 млн рублей, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 50,6% или – 250 млн рублей. [5] Что касается снижения поступлений от нефтегазодобывающего комплекса, то данное обстоятельство обусловлено неблагоприятной конъюнктурой на мировом рынке углеводородного сырья, которая способствует снижению объемов эксплуатационного бурения, ввода новых скважин, сокращению объемов добычи и замедлению разработки новых месторождений с трудноизвлекаемыми природными ресурсами.

Теперь перейдем к анализу исполнения плановых назначений доходов консолидированного бюджета Томской области в 2016 году (таб.1) .

Таблица 1– Исполнение плана по поступлению доходов консолидированного бюджета Томской области в 2016 году, млн рублей

Наименование доходов	Поступило в 2015 г.	План на 2016 г.	Поступило в 2016 г.	Исполнение плана 2016 г.	Темп роста (2016г./2015г.)
<b>Налоговые и неналоговые доходы</b>	<b>51 129</b>	<b>57 707</b>	<b>56 779</b>	<b>98,4%</b>	<b>111,1%</b>
Налог на прибыль организаций	15 212	17 707	17 860	100,9%	117,4%
Налог на доходы физических лиц	17 395	19 106	18 739	98,1%	107,7%
Акцизы	5 347	7 063	6 753	95,6%	126,3%
Налоги на совокупный доход	2 315	2 409	2 498	103,7%	107,9%
Налог на имущество физических лиц	311	468	460	98,2%	147,9%
Налог на имущество организаций	5 493	6 182	5 587	90,4%	101,7%
Транспортный налог	555	533	542	101,7%	97,6%
Земельный налог	1 164	1 248	1 242	99,6%	106,7%
Другие налоговые доходы	287	277	320	115,3%	111,5%
Неналоговые доходы	3 050	2 715	2 778	102,3%	91,1%
<b>Безвозмездные поступления</b>	<b>10 274</b>	<b>10 633</b>	<b>10 379</b>	<b>97,6%</b>	<b>101,0%</b>
<b>Итого доходов</b>	<b>61 402</b>	<b>68 341</b>	<b>67 158</b>	<b>98,3%</b>	<b>109,4%</b>

Всего на 2016 год было запланировано доходов в размере 68 341 млн. рублей, поступило – 67 158 млн рублей план исполнен на 98,3%, темп роста к предыдущему году составил 109,4%. По структуре доходов наблюдается следующее: основную долю занимают налоговые источники доходов – 54 001 млн рублей (80,4%), на втором месте безвозмездные поступления 10 379 млн рублей (15,5%), наименьшие поступления, что является закономерным, сложились по источникам, относящимся к неналоговым доходам 2 778 млн рублей (4,1%). Среди налоговых доходов самыми крупными источниками являются следующие федеральные налоги: налог на доходы физических лиц – 18 739 млн рублей (34,7%), налог на прибыль организаций – 17 860 млн рублей (33,1%), акцизы – 6 753 млн рублей (12,5%). Наибольшее отклонение от исполнения плана в 2016 году по налогу на имущество организаций, сумма налога – 5 587 млн рублей, план исполнен на 90,4%, рост к предыдущему года составляет 101,7%. Данное обстоятельство связано с темпом роста постановки на учет вновь введенного имущества организаций на уровне ниже запланированного [4].

По итогам проведенного экспресс-анализа исполнения доходной части консолидированного бюджета Томской области в 2016 году можно сказать, что исполнение находится на высоком уровне и дать положительную оценку работе финансовых

органов и налоговых органов Томской области. Также следует отметить, что региону необходимо увеличивать свой экономический и налоговой потенциал, концентрируясь на развитии перспективных отраслей экономики. Кроме того, целесообразно оказывать поддержку и создавать комфортные условия для ведения бизнеса организациям, не входящим в нефтегазодобывающий сектор. Это позволит сместить вектор, характеризующий высокую долю поступлений налоговых доходов с территории Томской области в федеральный бюджет, в сторону роста отчислений налогов, остающихся в регионе.

Литература и источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации;
3. Закон Томской области «Об областном бюджете на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов»;
4. Информация и справочные материалы по исполнению областного бюджета и консолидированного бюджета Томской области на 01.01.2017-данные с официального сайта Департамента финансов Томской области. [Режим доступа: <http://budget.findep.org/otchet-ob-ispolnenii-oblastnogo-budjeta.html>];
5. Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности по форме 1-НОМ на 01.01.2017 и на 01.01.2016 [Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn70/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn70/related_activities/statistics_and_analytics/forms/)].

# ЭКОНОМИКА

## КЛАССИФИКАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Л.С. Балахничева

Природная среда, ее ресурсы создают условия для жизнедеятельности человека как биологического вида: использование полезных свойств (извлечение, переработка и потребление природных ресурсов) окружающей природной среды, удовлетворяя свои потребности.

Природные ресурсы – это тела и силы природы, используемые в качестве предметов потребления или средств производства. Они являются главной составной частью национального богатства страны, а также источником создания материально-культурных и социальных благ и услуг. Природные ресурсы, предопределяя социально-экономический потенциал страны, эффективность общественного производства, выступают объектом исследования, во-первых, как составляющая социально-экономического потенциала создания ВВП, во-вторых, как основная часть окружающей природной среды, которая подлежит восстановлению и охране.

Рассматривая природные ресурсы, следует сказать об историческом их аспекте, выделяя четыре основных этапа:

1. На ранних этапах развития человечества (для изготовления орудий труда) использовались в незначительных размерах минеральные ресурсы – в основном камень.

2. Развитие земледелия и животноводства сопровождалось освоением почвенно-климатических ресурсов, применялись металлы и их сплавы (для изготовления оружия, орудий труда, культовых предметов, украшений), а также использовались тяговая сила домашних животных, сила ветра, воды.

3. Индустриальное развитие общества (вплоть до середины XX века) с геометрической прогрессией поглощало естественные ресурсы вообще и особенно топливо и минеральное сырье.

Рост общественного производства, производительных сил в этот период времени наносил огромный ущерб природным ресурсам, их нерациональному использованию. «Капиталистическое производство развивает технику и комбинацию общественного процесса производства лишь таким путем, что оно подрывает в то же самое время источников всякого богатства: землю и рабочего» [3, с.515].

Мы согласны с высказыванием Лалаевой В.М. о том, что «Земля, вода, недра, леса и другие природные ресурсы – дар природы, их количество не увеличивается» [2, с.293]. Поэтому следует в едином комплексе решать вопросы антропогенной деятельности и проблемы природопользования и природоохранной деятельности.

4. Рыночные условия хозяйствования (конец XX и начало XXI вв.) позволили осуществить поворот в сторону ресурсосбережения и рационального их исполь-

зования: вовлечение в производство возобновляемых природных ресурсов, вторичного сырья, безотходных технологий, поиска новых экологически чистых источников сырья и т.д.

Природные ресурсы всегда использовались хозяйствующими субъектами, населением для удовлетворения жизненно-производственных всевозрастающих потребностей, втягивая в процесс производственно-экономического кругооборота все новые и новые элементы природы. Научно-технический прогресс, способствуя этому, с одной стороны, внедряет методы, способы и формы более рационального природопользования (выявление дешевых и легко транспортируемых ресурсов, извлечение и более полное переработка их, переход к энерго-материалосберегающим, заменяющим, безотходным технологиям и т.д.). С другой стороны – прогресс в науке и технике непосредственно ведет к созданию новых видов технологических процессов, производств, нуждающихся во все большем и разнообразном объеме природных ресурсов.

Интенсивное использование природных ресурсов привело к ухудшению состояния всей окружающей природной среды, значительно увеличилась власть людей над природой. Потребности в природных ресурсах растут очень быстро. Уже около 1/3 суши занято пахотными угодьями, сенокосом, пастбищами, садами и плантациями, чуть меньше приходится на лесные угодья, значительная часть которых разрабатывается (свыше 2 млрд м<sup>3</sup> древесины заготавливается ежегодно) и т.д. И если добавить к этому происходящее загрязнение окружающей природной среды, то экологическая катастрофа ее приобрела планетарный характер.

В настоящее время, для решения хотя-бы некоторых указанных проблем, исключительно важное значение отводится обеспечению эффективного использования природных ресурсов и поддержание необходимости их экологического равновесия в природе, способствующее установлению гармоничного взаимодействия между обществом и окружающей природной средой, удовлетворяя и в далекой перспективе всевозрастающие потребности населения земного шара.

Немаловажным фактором является обновление и развитие, сохранение и переориентирование научно-технического и эколого-экономического персонала, занятого решениями проблем в области охраны окружающей среды и рационального использования ее ресурсов.

Природные ресурсы обладают двумя главными признаками – это природный (происхождение ресурсов) и экономический (их использование), исходя из которых и сформировались две основополагающих классификации [6]:

1. По природной (источникам происхождения) классификации выделяют следующие ресурсы: климатические, биологические, минеральные, водные, земельные, энергии природных ресурсов;
2. По экономической классификации рассматривают исчерпаемые и возобновляемые ресурсы.

Классификация природных ресурсов позволяет учитывать при их использовании эколого-технические, социально-экономические, географические и другие факторы, обуславливающие пространственно-значимые различия в жизни и деятельности человека, общества в целом.

Исходя из того или иного классифицирующего признака, природные ресурсы можно подразделить на следующие группы:

- по происхождению – ресурсы природных компонентов (водные, почвенные, земельные, минеральные, животного мира и т.д.) и ресурсы природно-

территориальных комплексов (лесохозяйственные, горно-промышленные, водохозяйственные и т.д.);

– по виду исчерпаемости – возобновляемые (растительность, животный мир, некоторое минеральное сырье и т.д.); относительно возобновляемые (почва, деревья больших возрастов и т.д.); не возобновляемые – (богатства недр); неисчерпаемые – (водные; климатические – энергия ветра, воздух; космические – солнечная радиация, энергия морских приливов и отливов и т.д.);

– по степени заменимости – заменимые и незаменимые;

– по критерию использования – производственные (используемые – промышленные, сельскохозяйственные и т.д.), потенциально-перспективные и рекреационные.

Существуют разные подходы к классификации природных ресурсов и использовать только одну какую-либо, по нашему мнению, недостаточно, т.к. только в совокупности они отражают всю значимость ресурсов, их роль и место в общественном воспроизводстве, дает возможность выявлять предельные объемы изъятия ресурсов из природной среды, не допуская истощения или ухудшения качеств и т.д.

Россия занимает одно из лидирующих мест в мире по природно-ресурсному потенциалу. Более 20,0% ВВП России обеспечивается природно-ресурсным комплексом, за счет него формируется половина доходной части федерального бюджета, обеспечивается свыше 70,0% экспорта и т.д. Инвестиции, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов увеличились в 2014 г. по сравнению с 2000 г. более чем в 7 раз (табл.1).

Таблица 1 – Инвестиции, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, млрд руб. [4]

Показатели	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	22,34	58,74	81,91	89,09	95,66	116,54	123,75	158,59
из них на охрану: атмосферного воздуха	7,95	19,84	23,22	26,13	27,88	34,63	41,20	55,59
водных ресурсов	8,25	26,14	39,22	46,03	46,61	52,42	59,51	76,32
земель	3,52	9,21	11,05	9,34	13,79	19,89	13,74	14,49

Современные условия хозяйствования в сфере рационального природопользования направлены на поиск новых методов, форм и подходов, ориентированных на составляющую экономико-финансового (налогового) механизма природопользования. Речь идет о взаимодействии совокупности экономических и природоохранных методах в решении противостоянии экономики и природной среды.

Следует заметить, что при административно-командной системе хозяйствования воздействие исходило из запретов, ограничений и мер наказания со стороны власти. Экономический механизм в условиях рынка опирается на материально-финансовую заинтересованность, используя как постоянно действующие рычаги и методы (кадастры, платность, льготы и т.д.), так и новые эколого-экономические стимулы (экологическое страхование, введение поощрительных цен на экологически чистую продукцию, формирование банка экологических услуг и т.д.).

К последним следует отнести и формирование экономического механизма природоохранной деятельности, включающего в себя:

- экономическую оценку природных ресурсов;
- внедрение и развитие принципа платности их и т.д.

Так, природные ресурсы, исходя из их экономической оценки, могут быть оценены по четырем видам:

- 1) нормативном (используемом в основном при определении размеров экономического стимулирования и экономического эффекта);
- 2) экспертном (применяемом на государственном и региональном уровнях);
- 3) планово-перспективном (используемом в новых научно-технических решениях);
- 4) кадастровом (используемом для определения кадастровой стоимости и в целях определения платы за природный ресурс и осуществления государственного регулирования оборота природных ресурсов).

Более эффективное использование природных ресурсов достигается путем правильных научно обоснованных их оценок, таких как производственная (технологическая), социальная, экономическая.

Экономическая оценка природных ресурсов ( $ЭО_{пр.рес.}$ ) определяется как разность между ценой конечной продукции ( $Ц_{к.прод.}$ ) и затратами на ее получение ( $З_{прод.}$ ) [1, с.56]:

$$ЭО_{пр.рес.} = Ц_{к.прод.} - З_{прод.} \quad (1)$$

Используя данную формулу, необходимо учитывать охват всех позитивных социально-экономических последствий использования природных ресурсов, учет фактора времени при оценке затрат и результатов и т.д. Проблематичны и расчеты комплексных экономических оценок природного потенциала по регионам, отдельным территориям [5].

Принцип платности в природопользовании предусматривает плату за использование природных ресурсов и за загрязнение окружающей природной среды, способствующие повышению материальной заинтересованности хозяйствующих субъектов в эффективном использовании, сохранности природных ресурсов, получении дополнительных денежных средств на воспроизводство природных ресурсов.

Платежи за природные ресурсы (единовременные, ежегодные – квартальные, месячные) состоят из рентных платежей; платежей по возмещению затрат на воспроизводство природных ресурсов; санкций за сверхнормативное потребление (загрязнение) ресурсов; компенсационных платежей за отвод природных ресурсов, а также, связанных с компенсацией ущерба от загрязнения окружающей природной среды. Платность природных ресурсов выступает одним из результатов изменения отношений в области природоохранной деятельности и природопользования.

Ресурсосберегающие мероприятия, как правило, направлены на соблюдение нормативных требований к качеству окружающей природной среды с учетом развития социально-экономических, демографических др. процессов жизнедеятельности, включая также получение прибыли и повышение эффективности общественного производства от улучшения среды обитания и производства.

За достижения установленных норм и нормативов использования природоохранных (ресурсосберегающих) технологий предприятия и организации сами себя экономически стимулируют, получая денежные вознаграждения. Так, например, при достижении установленных норм загрязнения окружающей природной среды денежные средства предприятий увеличатся на:

- величину дохода от реализации продукции, изготовленной из утилизированных отходов производства: от вторичного использования природных ресурсов;
- прибыль от экономии природных ресурсов, используя их по установленным нормам и нормативам.

Комплексное и рациональное использование природоресурсного потенциала, а также сохранение окружающей природной среды, природных ресурсов для будущих поколений является одной из главных предпосылок устойчивого развития страны настоящего времени, так и длительной перспективы.

Литература и источники:

1. Балахничева Л.Н. Экономика природопользования и природоохранной деятельности. Новосибирск: НГАВТ, 2001. 123 с.
2. Лалаева В.М. Финансовые источники экологии/Труды экологического семинара: Социально-экономические и технические проблемы экологии Сибирского региона. Новосибирск: НГАВТ, 2002. 328с.
3. Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2 изд., Т.23.
4. Россия в цифрах 2016.Крат.стат.сб./Росстат. М.,2016. 543 с.
5. Тетельмин В.В., Яцев В.А. Рациональное природопользование: учеб. пособие. М.: Изд-во ИД «Интеллект», 2012. 287с.
6. Юдина Е.И. Об использовании природных ресурсов России // Общество и экономика. 2008. № 3-4. С.241-251.

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ООО «РЕАЛ–ПЛАСТИК И К»**

**Е.В. Ващенко**

*Научный руководитель – И.Н. Третьякова*

В современном мире ключевым понятием является конкурентоспособность. Для оценки конкурентоспособности продукции организации принято выделять следующие параметры: технические, эргономические, эстетические, нормативные, экономические и др.

Главными составляющими конкурентоспособности товара являются: технический уровень товара; уровень маркетинга; соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам; организация сервиса, авторского надзора, гарантийного обеспечения; обучение персон приобретающей стороны; срок поставки (разработки, создания, продажи); сроки гарантий; условия платежей, актуальность (своевременность) появления данного товара на конкретном рынке; политико-экономическая ситуация в данном регионе. Конкурентоспособность оценивается на основе сопоставления данного товара с продукцией других фирм, которая получила признание, высокую оценку и обладает в данный момент высокой конкурентоспособностью.

Основой для повышения конкурентоспособности товара является наличие разработанной на предприятии обоснованной конкурентной политики. В ней отражаются функциональное назначение товара, надежность, долговечность, удобство использования, эстетичность внешнего вида и другие характеристики, иначе говоря, способность товара удовлетворять совокупные потребности покупателя лучше, чем товары, производимые конкурентами.

Создание такой потребительской ценности товара, которая включала бы в себя всю совокупность свойства данного товара, а также сопутствующих ему свойств, является важнейшим условием выживания на целевом рынке. Не менее важной является работа по управлению конкурентоспособностью товара. Она состоит в выработке комплекса мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта, выявлении новых групп покупателей, улучшении и разнообразии сервиса, проведении эффективной рекламной кампании. При этом особенно важна способность предприятия оперативно и адекватно реагировать на изменения в поведении покупателей, их вкусах и предпочтениях.

Конкурентоспособный продукт должен обеспечить не только продаваемость на рынке, но и доходность бизнеса. Ценовое лидерство может использоваться лишь в случаях максимальной доли контролируемого рынка, наличия уникального оборудования для производства. Реализовать конкурентные преимущества предприятия на довольно насыщенном товаропроизводителями рынке достаточно сложно. Помочь завоевать рынок постепенно может конкурентная стратегия фокусирования, направленная на выбор узкой области конкуренции внутри отрасли с разработкой и практической апробацией разработок, направленных на улучшение конкурентных позиций.

В ходе исследования была дана оценка конкурентоспособности продукции ООО «Реал-Пластик и К», основным направлением деятельности является производство изделий из пластмасс для различных отраслей. Основную долю продукции составляет продукция для организаций строительной и горной промышленности, расположенных в России, Казахстане и Украине.

Для оценки конкурентоспособности продукции ООО «Реал-Пластик и К», выбрана продукция, используемая в строительной индустрии.

Ампулы с полиэфирным составом применяются для крепления анкеров, фиксирующих грунт. Ампулы с полиэфирным составом, полезны тем, что из-за особенностей их формы и состава, скорость крепления анкеров сокращается до трех минут. Ампула с полиэфирным составом представляет собой герметичную цилиндрическую капсулу, которая содержит два компонента, отделенных друг от друга перегородкой.

Фиксаторы арматуры применяются при изготовлении железобетонных изделий различной формы, а именно для фиксирования арматуры на различной высоте. Фиксатор арматуры представляет собой изделие из полиэтилена различной конфигурации, отличающееся между собой формой и толщиной защитного слоя.

Коробки распаячные предназначены для применения в строительстве при монтаже электрических соединений в бетонных стенах. Изделия изготавливают методом экструзии с последующим раздувом из полиэтилена высокого и низкого давления. Коробки распаячные представляют собой коробки круглой или формы с несколькими ответвлениями.

Коробки установочные применяются для выполнения соединений и ответвлений кабелей и проводов в бетонные стены. Коробки установочные представляют собой коробки прямоугольной формы с несколькими ответвлениями.

Основными конкурентами ООО «Реал-Пластик и К» являются ООО «ОКС-ТРЕЙД» г. Кемерово, ООО «Сибхимукрепление» г. Ленинск-Кузнецкий, ЗАО «КарбоЦАКК» г. Ленинск-Кузнецкий, ООО «БЭМЗ-1» г. Березовский, ЦКМ г. Новосибирск, ООО «Апрель» г. Новосибирск, ООО «Полимер» г. Кемерово.

Цены на продукцию ООО «Реал-Пластик и К» и основных конкурентов представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Стоимость продукции

Продукция	ООО «Реал-Пластик и К»	Цена конкурентов
Ампулы с полиэфирным составом	25-116 руб. (цена зависит от марки и размера)	ООО «ОКС-ТРЕЙД» – 27-120 руб.; ООО «Сибхимукрепление» – 26-125 руб.; ЗАО «КарбоЦАКК» – 25-122 руб.
Фиксаторы арматуры	1,5-4,5 руб. (цена зависит от размера и конфигурации)	ООО «БЭМЗ-1» – 2-5 руб.; ЦКМ – 1,5-5 руб.; ООО «Апрель» – 2-6 руб.
Коробки распаячные	25 руб.	ООО «Полимер» 27 руб.
Коробки установочные	20 руб.	ООО «Полимер» 22 руб.

Для оценки конкурентоспособности продукции ООО «Реал-Пластик и К» была выбрана методика оценки конкурентоспособности К. П. Беляевского. Автор методики предлагает оценивать уровень конкурентоспособности с помощью жестких и мягких параметрических индексов.

В табл. 2 приведены следующие характеристики продукции, необходимые для расчета параметрических индексов.

Таблица 2 – Расчет параметрических индексов

Показатели	Характеристики	Параметрический индекс, $a_1$	Ранг, $R_1$	Итоговое значение, $a_1 R_1$
<b>Ампулы с полиэфирным составом</b>				
Жесткие технологические параметры				
Вес	Соответствует ТУ	1,0	3	3,0
Форма	Соответствует ТУ	0,8	4	3,2
Срок годности	6 месяцев	1,0	3	3,0
Итого			10	9,2
Мягкие потребительские параметры				
Эргономичность	Опрос	0,8	10	8,0
Итого			10	8,0
Экономические факторы				
Производительность	Расчет	0,5	4	2,0
Цена	Опрос	0,9	6	5,4
Итого			10	7,4
<b>Фиксаторы арматуры</b>				
Жесткие технологические параметры				
Вес	Соответствует ТУ	1,0	3	3,0
Форма	Соответствует ТУ	0,9	4	3,6
Срок годности	1 год	1,0	3	3,0
Итого			10	9,6
Мягкие потребительские параметры				
Эргономичность	Опрос	0,7	10	7,0
Итого			10	7,0
Экономические факторы				
Производительность	Расчет	0,3	4	1,2
Цена	Опрос	0,8	6	4,8
Итого			10	6,0
<b>Коробки распаячные</b>				

<b>Жесткие технологические параметры</b>				
Вес	Соответствует ТУ	1,0	3	3,0
Форма	Соответствует ТУ	0,9	4	3,6
Срок использования	1 год	1,0	3	3,0
Итого			10	9,6
<b>Мягкие потребительские параметры</b>				
Эргономичность	Опрос	0,7	10	7,0
Итого			10	7,0
<b>Экономические факторы</b>				
Производительность	Расчет	0,3	4	1,2
Цена	Опрос	0,9	6	5,4
Итого			10	6,6
<b>Коробки установочные</b>				
<b>Жесткие технологические параметры</b>				
Вес	Соответствует ТУ	0,9	3	2,7
Форма	Соответствует ТУ	0,9	4	3,6
Срок использования	1 год	1,0	3	3,0
Итого			10	9,3
<b>Мягкие потребительские параметры</b>				
Эргономичность	Опрос	0,8	10	8,0
Итого			10	8,0
<b>Экономические факторы</b>				
Производительность	Расчет	0,4	4	1,6
Цена	Опрос	0,9	6	5,4
Итого			10	7,0

Общий индекс жестких параметров:

$$I_{ж}^{св} = \frac{9,2 + 9,6 + 9,6 + 9,3}{40} = 0,94$$

Общий индекс мягких параметров:

$$I_{м}^{св} = \frac{8,0 + 7,0 + 7,0 + 8,0}{40} = 0,75$$

Общий индекс экономических факторов:

$$I_{ж}^{св} = \frac{7,4 + 6,0 + 6,6 + 7,0}{40} = 0,675$$

Общий индекс жестких и мягких параметров:

$$I_{ж+м} = \frac{0,94 + 0,75}{2} = 0,84$$

Индекс конкурентоспособности:

$$I_{к/с} = \frac{0,845}{0,675} = 1,25$$

Проведя оценку конкурентоспособности продукции, можно сделать вывод о том, что продукция ООО «Реал-Пластик и К» конкурентоспособна на действующем рынке продукции. Однако необходимо отметить, что данный показатель является достаточно условным, и существует необходимость в постоянном анализе конкурентоспособности и поиске путей по ее повышению.

Преимуществами продукции ООО «Реал-Пластик и К» являются:

- высокое качество производимой продукции, поддерживаемое за счет постоянного контроля качества, подбора поставщиков качественного сырья;

- высококвалифицированный персонал, в основной массе, состоящий из бывших работников НИИ химической промышленности;
- парк оборудования, который регулярно обновляется и модернизируется;
- оперативное производство и поставка продукции, которое достигается за счет прочных связей с транспортными компаниями;
- низкая себестоимость, достигнутая путем снижения расходов на производство расходов.

Кроме того, на предприятии постоянно ведутся исследовательские и экспериментальные работы. Благодаря высокой квалификации работников, удается в кратчайшие сроки разрабатывать и осваивать новые процессы и изделия. Работы по расширению производства, внедрению новых технологий позволяют улучшать экологические и экономические показатели производства.

Обществом получено пять патентов на полезные модели средств взрывопожарозащиты для условий шахт, что очень актуально в настоящее время, как в Кузбассе, так и вообще для горной промышленности. Организация неоднократно поощрялась на международных выставках: на международной выставке-ярмарке «Экспо-Уголь» в 2003 г. предприятию была вручена золотая медаль за колодки футеровки; на международной выставке «Уголь и Майнинг» в 2007 г. организация награждена золотой медалью за мешки водяного (сланцевого) заслона, в 2010 г. на международной выставке «Горное дело Урала» (Екатеринбург) получен диплом 1 степени и специальный приз за гидроампулы.

Для поддержания уровня конкурентоспособности были предложены следующие мероприятия: повышение качества продукции и снижение себестоимости продукции, которых можно достичь за счет внедрения современных методов испытаний продукции, повышения квалификации персонала, замены оборудования и снижение количества материальных ресурсов для производства единицы продукции. Реализация данных мероприятий позволит ООО «Реал-Пластик и К» сохранить уровень конкурентоспособности и выйти на новый уровень на рынке.

#### Литература и источники:

1. Арбатская, Е.А. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия/Е.А. Арбатская//Известия ИГЭА. – 2012. – С. 118-121.
2. Зулькарнаев, И.У., Ильясова, Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий Текст. / Зулькарнаев И. У., Ильясова Л. Р. // Маркетинг в России и за рубежом, 2011.
3. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность, учебное пособие, Маврина, И.Н., Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
4. ООО «Реал-Пластик и К» [Электронный ресурс] URL: <http://www.realplastik.org/>. Дата обращения: 15.05.16 г.
5. Портер, М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015. – 608 с.
6. Пострелова, А.В., Маркин, М. С. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – С. 398-402.
7. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 320 с.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

К.Е. Вершинина

*Научный руководитель – З.В. Криницына*

Современная экономика страны находится под воздействием глубокого финансового кризиса. Необходимость решения проблем развития российской экономики повышают актуальность перехода России на инновационный путь экономического развития. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года ключевая проблема российского сектора науки и высоких технологий – низкая эффективность использования имеющихся ресурсов, что проявилось в полной мере после увеличения финансирования НИОКР. Россию по-прежнему определяет значительный научно-технический потенциал. Страна занимает 3 место в мире по численности занятых в сфере фундаментальной науки, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. Стоит отметить тот факт, что бюджетное финансирование исследований и разработок в сфере науки и технологий растет с каждым годом. Это связано с высокой активностью научно-технической деятельности в России, которая создает условия для ускоренного развития важнейших технологических направлений и реализацию высокотехнологичных рыночных продуктов [1].

Среди самых перспективных инновационных отраслей России выделяют программное обеспечение и интернет, медицину, строительный бизнес, производство полупроводников. Самый высокий уровень инновационной активности – на предприятиях, связанных с использованием вычислительной техники и информационных технологий.

В современных условиях инновации – это предпосылки экономического роста страны. Использование инноваций в производственных процессах во многом определяют уровень и качество экономического роста. Финансирование инновационного процесса, повышение конкурентоспособности и прибыли производителей происходит благодаря коммерциализации результатов исследований и разработок. Поэтому деятельность инновационных предприятий, а именно трансформация идей в технологически новые продукты, услуги или процессы, занимает особое значение в экономике страны. За последние годы наблюдается снижение уровня инновационной активности среди предприятий России (табл.1).

Таблица 1– Уровень инновационной активности предприятий по видам экономической деятельности (%) [4]

	2011год	2012год	2013год	2014год	2015год
Добыча полезных ископаемых	5,8	6,6	6,8	7,0	6,4
Обрабатывающее производство	11,5	11,3	11,6	12,0	11,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,3	4,3	4,7	4,9	4,7
Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	11,2	11,9	11,1	11,7	11,8

Наукоемкие виды экономической деятельности	-	-	-	7,9	7,7
--	---	---	---	-----	-----

Статистический анализ изначально включает совокупность разного вида инноваций. Технологические инновации подразумевают новые либо усовершенствованные продукты, услуги или процессы, используемые в практической деятельности. Значительно улучшенные маркетинговые методы определяют маркетинговые инновации. Например, такие инновации могут охватывать изменения в упаковке или дизайне товара, продвижение услуги на рынке сбыта, формирование новых ценовых стратегий. Организационные инновации предполагают реализацию новых методов ведения бизнеса, организацию рабочих мест или внешних связей. Применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих, а также получение принципиально нового продукта говорит о продуктовых инновациях. Процессные инновации означают новые методы и технологии, полученные благодаря использованию нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса [8].

Инновационные предприятия России в основном делают акцент на использовании технологических инноваций. Однако существуют определенные факторы, препятствующие использованию технологических инноваций. Экономические факторы свидетельствуют о недостатке собственных денежных средств и недостаточной финансовой поддержки со стороны государства. К источникам финансирования инновационных предприятий можно отнести собственные средства, средства бюджетов всех уровней, банковские кредиты, средства специализированных фондов финансирования и венчурное финансирование [3]. К экономическим факторам также относится проблема низкого спроса на новые товары, работы, или услуги; высокая стоимость нововведений и высокие экономические риски.

Важная проблема для инновационных предприятий – изношенность основных средств, которая оказывает отрицательное влияние на развитие процесса модернизации и освоение предприятиями инноваций. При высоком уровне изношенности просто невозможно внедрить новые технологии.

Если рассматривать малые инновационные предприятия, то они сегодня также сталкиваются с определенными проблемами (табл.2).

Таблица 2 – Проблемы развития малых инновационных предприятий

Формулирование проблемы	Характеристика
Отсутствие четкой правовой базы	С одной стороны, сегодня существуют такие нормативно-правовые акты, как Гражданский кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Патентный закон РФ, Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах». Эти НПА действительно регламентируют область интеллектуальной собственности, но в них даже не упоминается ключевое понятие этой сферы – «инновационная деятельность». Вместо «инноваций» используется «НИОКР», но инновационная деятельность заключается не только в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах
Незначительное количество предприятий, занимающихся инновационной деятельностью	Это связано с отсутствием мотивации у предпринимателей, и это вполне очевидно. Бизнесмены всегда предпочитают сферы, приносящие прибыль,

	нежели высокорискованные инновационные проекты
Нехватка высококвалифицированных специалистов	Снижение стимулирования научного труда и падение престижа научной деятельности
«Утечка мозгов»	Многие специалисты стремятся уехать за границу для получения колоссального опыта и большей финансовой поддержки
Отсутствие денежных ресурсов	Высокая стоимость внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочность вложений

Наибольшее значение для инновационных предприятий играет технологическая инфраструктура, которая обеспечивает доступ предприятий к ресурсам, производственным мощностям. Проблема данной инфраструктуры в том, что малые инновационные предприятия не могут обеспечить себя современным оборудованием в отличие от крупных предприятий, имеющих государственную поддержку. Проблема существует и в информационной сфере. Это отсутствие информации, связанной с рынками, а также с результатами НИОКР в различных отраслях [7].

Пожалуй, самой актуальной проблемой функционирования инновационных предприятий является проблема риска. Возникает она из-за отсутствия гарантий успешного результата. Риск может быть связан с низкокачественной выработкой продукции, которая приведет к несправедливой оценке спроса на товар. Устаревшее оборудование и техника могут привести к низкому качеству товара. Но в то же время, производя товары на новом оборудовании, существует риск низкого спроса на товар или услугу. Естественно риск может компенсироваться прибылью, но для этого необходимы время и ресурсы. Риски возникают и в области инновационных проектов, например, в вопросах патентования (плохая защита изобретений или выдача с опозданием). Существует несколько способов снижения рисков инновационной деятельности. Например, минимизация инновационной деятельности или разработка проектов, несвязанных между собой; страхование; передача рисков конкуренту [6].

Инновационная деятельность меняет структуру экономики: чем эффективнее используются ресурсы, тем быстрее их часть высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности. Кроме того, инновации – это непосредственная причина возникновения новых производств, отраслей и постепенного отмирания уже существующих. Положительный эффект, полученный от внедрения инновации на одном предприятии, получает более широкое распространение в других сферах. Результатом социального эффекта от инноваций выступает улучшение качественных характеристик рабочей силы, повышение безопасности и улучшение условий труда, формирование лояльности персонала и внутренних стимулов к более производительному труду.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что инновационные предприятия играют важную роль в экономике страны. Уровень и качество экономического роста зависят от использования инноваций в производственных процессах. Конечно существуют проблемы развития инновационных предприятий. Однако сегодня принимаются успешные действия по ликвидации рассмотренных проблем или сведению к минимуму их влияния. Это организационная, информационная, правовая и экономическая поддержка со стороны государства. Также стоит отметить создание особых экономических зон, технопарков, Стратегий инновационного развития и других мероприятий, которые оказывают положительное воздействие на развитие инновационной деятельности и экономики страны в рамках государственной инновационной

политики. Благодаря этому, российская экономика сможет закрепиться на инновационном пути развития, который является важнейшей стратегической задачей государственной экономической политики.

Литература и источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11. 2008 г. N 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Гарант: информационно-правовой портал. – Электрон. дан. – М., 2016. – URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 27.12.2016)
2. Древис К.О., Дольникова Н.П. Риски в инновационной деятельности // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2015. - № 12.- с. 12-17
3. Илющенко Т.М. Условия и методы реализации инновационной политики государства // Научный вестник ЮИМ. – 2014. – №1. – с. 21-22
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2016 год: статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики. – М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2016. – с.52
5. Литвинова А.В. Инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности в России// Региональная экономика и управление. – 2015. – №3 (43)
6. Парфенова М.В. Формы, методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности: сущность, терминология, способы систематизации // Инновационные технологии управления. – 2013. – №1. – с. 47-53
7. Степанов А.В. О методах реализации инновационной политики в условиях трансформации социально-экономической системы // Управление экономическими системами. – 2013. – №2. – с. 45-47
8. Удальцова Н.Л. Подходы к инновациям и инновационной деятельности как фактору конкурентоспособности // Экономика и управление. – 2015. - №2. – с. 25- 28

## **ТРЕБОВАНИЯ К ВЫБОРУ КОМПАНИИ-АНАЛОГА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ МЕТОДОМ СРАВНЕНИЯ**

**Ю.Н. Даниленко**

Выбор компаний-аналогов при сравнительном подходе к оценке стоимости бизнеса происходит согласно определенному алгоритму.

На первом шаге выбора эталонной компании формируется предварительный (широкий) список компаний, по которым проходили сделки купли/продажи или акции которых котируются на бирже и которые могут считаться потенциальными аналогами. Акцент делается на отраслевую принадлежность [1, с. 75].

Для поиска компаний-аналогов по принципу отраслевой принадлежности могут использоваться различные отраслевые фильтры (классификаторы). Например, классификация Bloomberg (BICS1), которая делит все рассматриваемые компании на 78 отраслей или глобальная классификационная система, разработанная совместно финансовой корпорацией Morgan Stanley Capital International и рейтинговым международным агентством Standard & Poor's (GICS1), которая делит рассматриваемые компании базы данных на 24 отрасли. Эрик Ли и Хейди Ли (2002) для разделения

компаний по отраслям использовали трехзначный код Стандартного Отраслевого Классификатора (по мере увеличения количества знаков в SIC коде происходит большая специализация и детализация распределения фирм по отраслям). Лью, Ниссим и Томас (2001) использовали Институциональный Брокерский классификатор, посчитав, что в Стандартном Классификаторе (SIC) упущен ряд моментов, что делает отнесение фирм к различным отраслям некорректным.

Таким образом, учитываются:

1) главные конкуренты анализируемой компании (по продуктовому ряду, по бизнес-модели, по географической привязке) либо

2) компании, входящие в состав данной отрасли по официальному классификатору отраслевой принадлежности. Многие признанные базы данных финансовой информации предоставляют услугу отбора аналогов (например, *Bloomberg*, *Hoover's*, *WSRN*, *Investext*).

На втором этапе разрабатывается набор критериев для выявления аналогов. Эти критерии могут учитывать: ключевую продукцию (доля определенной продукции не ниже заданного уровня); ключевые конкурентные преимущества (например, доля затрат на инновации); используемая бизнес-модель (например, торговый дискантер); стратегии роста (активный инициатор поглощений или «нишевая» компания). Рекомендуются критерии, которые обязательно должны найти отражение при отборе аналогов: степень продуктовой или географической диверсификации, бизнес-модель управления издержками, стадия жизненного цикла компании, конкурентная позиция и перспективы роста, факторы риска (операционного, финансового), организационно-правовая форма (малая семейная компания или ОАО); качество менеджмента и корпоративного управления [1, с. 78].

Оценщикам необходимо обращать внимание на определяющие факторы стоимости – отдача на вложенный капитал (ROIC), темп роста и средневзвешенная стоимость капитала (WACC). В своих исследованиях Лэнд, Ботсман и Баскин доказали, что точность значения мультипликатора выше в случае выбора компаний-аналогов на основе схожих значениях исторического роста, чем в случае произвольного выбора компаний. Одинаковое значение мультипликаторов стоимости могут быть получены за счет разного соотношения факторов. Согласно модели Маккензи, при сравнении двух компаний, одна из них может характеризоваться меньшей отдачей на инвестиции при более высоком темпе роста, а вторая – большей отдачей на капитал, но меньшим темпом роста, аналитики могут получить одинаковое значение мультипликатора P/E.

На третьем шаге происходит формирование окончательного перечня аналогов через сужение широкого набора с учетом разработанных критериев. При анализе компаний на развивающихся рынках капитала часто возникает проблема нахождения сравнимых котируемых компаний, даже при наличии фондового рынка. Часто аналитики осуществляют поиск в рамках развитых рынков. Поэтому требуется четвертый шаг — корректировка на страновые риски [2].

Выявление страновых рисков по анализируемой компании и обоснование метода введения поправок, а также оценка количественных значений поправочных коэффициентов. Здесь аналитики руководствуются следующим положением: при существовании для инвесторов ограничений на вход или выход с локальных (национальных) рынков, может возникнуть ситуация сегментированности рынка капитала, что породит для инвестора наличие странового риска.

Правило сопоставления компаний на разных рынках: Для двух идентичных компаний (с одинаковыми фундаментальными характеристиками: темпами роста

рынка, рентабельностью продаж и др.), которые функционируют на разных по развитости рынках капитала, инвесторы оценят выше ту, которая при прочих равных условиях будет функционировать на стабильном рынке.

Перспективы развития такой компании будут, по мнению инвесторов, выше в силу устойчивости окружающей бизнес среды. Эти различия хорошо подтверждаются эмпирическими исследованиями, в которых сопоставляются мультипликаторы по разным странам.

Чем больше страновой риск, тем ниже средние (или медианные) значения мультипликаторов. Именно эти поправки на темп роста и страновые риски чаще всего применяются для компаний развивающихся рынков [2].

Последним шагом является обоснование корректировок на специфические риски оцениваемой компании. В данном случае важную роль играют поправки, касающиеся степени закрытости компании и премии за контроль: чем более закрытой является оцениваемая компания, тем больший дисконт применяется к значениям мультипликатора открытых компаний. Повышающая поправка за контроль вводится в зависимости от того, какой пакет акций оценивается (100% акций, блокирующий пакет). Также важно отметить, что мультипликаторы, рассчитанные по биржевым корректировкам, оценивают миноритарные пакеты (портфельные), а на основе сделок – контрольные пакеты акций [1, с. 79].

Однако, при выборе компаний-аналогов немаловажным является определение фундаментальных переменных, которые объясняют формирование величины для каждого отдельного мультипликатора. Пенман (Penman, 1996) вывел, что мультипликатор «цена/стоимость собственного капитала» (P/BV) находится в зависимости от ожидаемого значения рентабельности собственного капитала (ROE) или текущего значения данного показателя в случае стабильной отрасли [3].

Исследования таких экономистов, как Кизор и Хаммель, выявили положительную зависимость мультипликатора P/E от темпов роста чистой прибыли или прибыли на одну акцию (EPS), коэффициента выплат дивидендов, а также отрицательно от стандартного отклонения при изменении EPS. Дамодаран и Ли выявили, что для мультипликатора кратное выручке (EV/S) высокую значимость имеет операционная рентабельность, стандартное отклонение операционной прибыли и ожидаемый темп роста прибыли [4]. Следовательно, при помощи фундаментальных факторов каждого мультипликатора возможно улучшение выбора компаний, что приведет к получению более точной оценки.

#### Литература и источники:

1. Теплова, Т.В. Инвестиции: учебник. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 724 с.
2. Ивашковская И.В., Кузнецов И.А. Методы коррекции рыночных мультипликаторов на страновые риски: эмпирическое исследование // Аудит и финансовый анализ, 2008. № 5.
3. Stephen H. Penman *Journal of Accounting Research* Vol. 34, No. 2 (Autumn, 1996)
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. 2-е изд-е. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. с. 1341.

## ИНТРАПРЕНЕРСТВО КАК ТЕХНОЛОГИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ФИРМЕ

Е.Е. Жернов

Становление в экономике знаний современных нано-, био-, инфо-, когнитивных технологий как «процесс внутренне сопряженный с глубокой гуманностью» [5] должно быть дополнено социальными технологиями. Социальные технологии сегодня рассматривают как интеллектуальный наукоемкий ресурс, использование которого позволяет активно влиять на практическую жизнь фирмы, получать эффективный прогнозируемый социальный результат [3, с. 188]. В качестве одной из таких технологий мы предлагаем рассматривать интрапренерство, что требует уточнения его концептуального понимания. Термин «интрапренер» был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Интрапренер – человек, который идет на риск при внедрении новой предпринимательской идеи, продукта или услуги в рамках действующей фирмы, возглавляя ее предпринимательское подразделение как менеджер. К социальным предпосылкам развития внутрифирменного предпринимательства относятся, прежде всего, возросший уровень общего и профессионального образования и самосознания наемных работников. Опасность их ухода из компании в поисках возможностей для творчества и самореализации, а не стремление «преодолеть узкие рамки внутрифирменного администрирования и компенсировать недостатки командных отношений привнесением в социосистемы элементов рыночных отношений» [2, с. 301] вынудила собственников ввести институт внутрифирменного предпринимательства. Для этого собственник создает интрапренеру условия выдвижения и реализации инновационных идей, их коммерциализации путем выделения капитала в форме интракапитала и создания организационно-технологических условий его эффективного применения. В результате интрапренер получает ресурсы для бизнеса от материнской компании, а не создает их сам, как это делает свободный предприниматель. Такой интрапренер владеет только своим трудовым капиталом, как и другой наемный работник.

Интрапренерство выгодно, в первую очередь, для самой фирмы-учредителя интрапредприятия. Введение новой системы корпоративных отношений позволяет значительно улучшить производственно-финансовые показатели фирмы. Поскольку условия контрактов с обособившимися подразделениями ориентированы на конечный результат, собственник оплачивает не затраченное время, а выполненную работу. «Происходит экономия фонда заработной платы и связанных с ним расходов по социальному страхованию. Компания также существенно экономит на накладных расходах (аренда, проценты, расходы на электроэнергию, эксплуатационные расходы, страховые взносы и пр.)» [2, с. 306].

Но можно ли рассматривать интрапренерство как одну из форм новых внутрифирменных отношений, ведущую к их социализации? Чтобы ответить на данный вопрос, необходимо выяснить, меняет ли интрапренерство сущность социально-трудовых отношений в фирме. Для этого назовем субъектов интрапренерства: собственники фирмы, высшие и функциональные менеджеры, интрапренеры, наемные работники-креаторы и работники-исполнители. Каждый субъект имеет собственные экономические интересы, согласуемые в процессе соответствующих отношений. Основной принцип внутрифирменных отношений – контрактные взаимоотношения [1, с. 53], заключенные на рыночной основе. Выделяют два уровня таких отношений – индивидуальный и коллективный.

Индивидуальный уровень, который соответствует индивидуальной социализации, включает социально-трудовые отношения работодателя (собственника фирмы) с наемными работниками, оформленные как контрактные отношения. Поскольку работник отчужден от собственности на средства производства, он отчужден от самого процесса труда, от продукта труда и воплощенных в них знаний. В.В. Громыко правильно пишет: «Отчуждение лежит в основе накапливающихся экономических и социальных противоречий» [2, с. 301] и приводит к снижению эффективности производства. Именно последнее заставляет собственника компании искать приемлемые для себя формы преодоления такого отчуждения. Прежде всего, это касается инновационных компаний, где творческий потенциал работника – главный источник прибыли. По нашему мнению, творчество невозможно в рамках контрактных отношений, так как «контракты регулируют условия труда, производственные функции, субординацию и контроль, степень ответственности, меру и формы вознаграждения...» [2, с. 303], но не отражают творческую сторону деятельности работника.

В.В. Громыко справедливо спрашивает: «Возникает вопрос: а почему, собственно, подчиненные должны проявлять инициативу и направлять ее именно на достижение целей руководства фирмы, а не своих собственных?» [2, с. 304]. Однако ответ на этот вопрос автор ищет в решении известной проблемы отношений «начальник – подчиненный» (институциональная экономическая школа), а не отношений «собственник средств производства – наемный работник» (марксизм). А ведь именно они как производственные отношения, в конечном счете, определяют социальные роли, стереотипы поведения людей, а не психология, которая обусловлена ими. Не зря сам автор отмечает: «Можно сколько угодно поощрять инициативу наемных работников, изобретательство и рационализаторство, привлекать их к участию в управлении, однако принципиальные перемены в психологии и поведении личности произойдут только при реальных, а не формальных изменениях экономических отношений...» [2, с. 305].

Коллективный аспект интрапренерства связан с организационно-экономическими отношениями в фирме и соответствует надындивидуальному уровню социализации. «Специально отобранные и обученные группы работников *по предложению фирмы* заключают при этом контракт по выполнению практически той же самой работы и оказанию фирме тех же самых услуг (например, ремонтных, наладческих, транспортных, бухгалтерских, прачечных и т.д.), но на рыночных началах, функционируя как самостоятельная компания... Сегодня подобный феномен приобретения фирмой товаров (услуг) на контрактной основе вместо собственного внутрифирменного их производства получил название “аутсорсинг”...» [2, с. 305] (курсив мой. – Е.Ж.). В соответствии с рыночными принципами система управления подразделениями построена на контрактных взаимоотношениях между хозяйственными единицами и руководством и распадается при прекращении контрактных отношений. Поэтому между интрапредприятием и высшим руководством не должно быть промежуточных уровней управления. Плоские иерархические структуры способствуют социализации внутрифирменных отношений [3, с. 189].

По контракту с высшим руководством подразделение берет на себя реализацию согласованных задач, а высшее руководство отвечает за их финансовое и материально-техническое обеспечение, то есть за необходимую сумму финансового и физического капитала, тем самым существенно ограничивая предпринимательскую деятельность интрапренера. Это приводит к необходимости первоочередного учета им интересов собственника фирмы-учредителя, которые сводятся, как правило, к краткосрочному извлечению прибыли. В этом коренное отличие интрапренерства

как зависимого предпринимательства от антрепренерства – свободного предпринимательства. Ограниченная децентрализация управления позволяет подразделениям обладать реальным правом голоса при назначении менеджеров и осуществлять полный контроль над теми, кто занимает другие должности в подразделении.

Внутри своего подразделения менеджер (интрапренер) должен также вступать в контрактные (рыночные) отношения с подчиненными ему работниками. «Организаторы интрапренерства настоятельно подчеркивают, что это – новая форма индивидуальной карьеры, способ удовлетворения потребностей индивидуума в самореализации, независимости и уважении, что основным мотивом создания корпоративной сети является предоставление работникам возможности испробовать свои силы» [2, с. 306]. Вместе с тем В.В. Громыко справедливо отмечает, что «эволюция от наемного работника к интрапренеру и далее к антрепренеру, характерная для определенной части работников, нередко ухудшает положение основной массы трудящихся. Так, например, работники лишаются возможности отдыхать в ведомственных домах отдыха и санаториях, лечиться в ведомственной поликлинике, получить место в ведомственном детском саду или летнем лагере, обедать в ведомственной столовой. Приобретение этих услуг на открытом рынке чаще всего осуществляется по более высоким ценам, что ведет к росту стоимости жизни» [2, с. 306]. Приведенные факты свидетельствуют об отсутствии социальной ответственности интрапренеров. Обусловлено оно тем, что контрактные отношения обеспечивают лишь относительную свободу предпринимательства внутри компании. Предпринимательские единицы наделены интегральной предпринимательской ответственностью, понимаемой как ответственность за конкурентоспособность и прибыль фирмы [1, с. 40]. «В интегральную ответственность не входит ответственность за те издержки, к которым менеджер [интрапренер. – Е.Ж.] не имеет прямого отношения. Если, например, корпорация принимает определенные социальные обязательства, которые выходят за рамки обычных правил и инструкций, то связанные с этим издержки должны быть возмещены руководством» [1, с. 40].

При таком понимании интегральной ответственности, в которую не входит социальная ответственность подразделения, не приходится говорить о социализации интрапредприятий. По нашему мнению, будучи относительно самостоятельной структурой, подразделение должно нести солидарную социальную ответственность с руководством фирмы. Современный институт интрапренерства не выполняет своих социальных функций, перекладывая их на материнскую компанию. Такое состояние снижает эффективность развития самого внутрифирменного предпринимательства. Интрапренерство без социализации, созданное и развиваемое в капитализированной экономике, несет в себе все недостатки индивидуального предпринимательства, главный из которых концентрация всех усилий лишь на краткосрочных целях в виде прибыли. По А. Маршаллу, предприниматель есть бизнесмен, а предпринимательские способности можно рассматривать как особый специализированный вид труда [4, с.377], хотя есть принципиальные качественные отличия этого труда от иных видов труда. В этом случае капитал-собственность доминирует над трудовыми капиталами наемных работников – менеджеров (интрапренеров) и рабочих (см. рис. 1). Здесь наемных работников – рабочих и менеджеров – уравнивает знание: тенденция уравнивания труда и управления (управленческого труда) реализуется в виде социализации знания.

По этой интерпретации, экономическая роль антрепренерства состоит в выполнении определенного социального заказа, а именно в создании экономических благ, удовлетворяющих общественные потребности. А. Смит обращал внимание, что

предприниматели удовлетворяют общественные потребности в товарах и услугах не благодаря своему гуманизму, а в силу своего эгоизма, нацеленного на извлечение прибыли [6, с. 91]. Тогда предприниматель – олицетворение эгоизма и социального равнодушия к судьбам менее удачливых и энергичных членов общества. И этот недостаток вряд ли можно исправить только сочетанием отношений «товарности и планомерности», которое предложено в [2, с. 308]. Интегральная ответственность требует «интегральных» людей – интрапренеров, людей способных не только работать в одной команде с другими людьми, но и нести полномасштабную социальную ответственность. Для этого они должны иметь возможность самостоятельно мобилизовать и применять ресурсы в долгосрочном периоде.



Рисунок 1 – Доминирование капитала-собственности над трудовыми капиталами наемных работников – рабочих и менеджеров (интрапренеров)

Таким образом, явление интрапренерства в нынешнем виде не меняет сущности социально-трудовых отношений в фирме и не может рассматриваться как технология социализации. Для того чтобы сделать интрапренерство социальной технологией, необходимо, по нашему убеждению, создать следующие социальные условия: примат морально-нравственных норм поведения над экономическими; ориентация социально-культурной среды фирмы на человека труда; внедрение социализированных методов использования личных знаний и способностей работников. Также необходимо вменить интрапренеру следующие социальные функции: повышение образовательного уровня работников; повышение их жизненного уровня; экологизация деятельности интрапредприятия; соблюдение и совершенствование этики бизнеса в виде этических корпоративных стандартов. При соблюдении названных условий и выполнении вменяемых функций интрапренерство станет не только экономическим, но и социально-культурным явлением в экономике знаний.

#### Литература и источники:

1. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы: предпринимательство и координация в децентрализованной компании. М.: ИНФРА-М, 1996. 287 с.
2. Громько В.В. Интрапренерство как альтернатива антрепренерству // Россия на пути к новой экономике / под ред. В.В. Громько. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009. С. 288–308.
3. Жернов Е.Е., Нехода Е.В. Технологии социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 399. С. 188–198.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс, 1993. 414 с.

5. Нейсбит Дж. Высокая технология, глубокая гуманность: технологии и наши поиски смысла. М., 2005. 381 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. 474 с.

## **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**В.А. Калейникова**

На современном этапе развития требуется особый подход к управлению предприятиями на основе новых технологий и методов организации производственной деятельности. Среди современных и эффективных методов организации производственных процессов могут быть выделены инструменты бережливого производства. Сосредоточение внимания на бережливое производство обеспечивает ряд преимуществ: компания изменяет культуру управления, систему взаимоотношений между различными уровнями иерархии и систему ценностей работников; снижение затрат на рабочую силу и время, необходимое для создания продукта, снижает затраты, сохраняя при этом качество продукции. Следует отметить, что принципы бережливого производства согласуются с концепцией устойчивого развития в связи с прекращением неустойчивого роста в области использования природных ресурсов, а также инструменты проектов внедрения бережливого производства можно рассматривать, как реализацию конкретных стратегий управления ресурсами и уменьшения количества отходов, которые являются элементами общей стратегии экологического предприятия для решения экологических и ресурсных проблем. [1]

В последние годы число российских компаний, которые используют инструменты бережливого производства, возрастает очень стремительно. Например, инструменты бережливого производства активно внедряют ОАО РЖД», ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «Трубная металлургическая компания», ОАО «РУСАЛ Братск», ОАО «Северсталь», ОАО «НПО «Сатурн», ОАО «Пермский моторный завод» и другие. Многие компании публикуют информацию о результатах инструментальных средств разработки бережливого производства, значения доходов, изменение прибыли, производительности труда и эффективности оборудования. [2] Однако, как расчеты были сделаны результирующий эффект, и что влияние конкретно на повышение эффективности работы предприятия, не уточняется. Объективная оценка эффективности инструментов реализации проекта бережливого производства имеет важное значение. Прежде всего, необходимо ввести управление проектами или потенциальных инвесторов. Кроме того, демонстрация преимуществ перехода к бережливому производству на чертежах позволяет привлечь в проект как можно большее количество сотрудников компании или отдельного центра ответственности. [3] [4]

Тем не менее, любое предприятие, которое начинает переход к бережливому производству, сталкивается с трудностями определения эффективности будущих изменений в организации производства или услуг.

Бережливое производство - подход к организации и управлению производством на основе постоянного стремления устранить все виды потерь. Обычно суще-

ствуется семь видов потерь: избыточные запасы, избыток транспорта, ненужные движения, дефекты, задержки, ненужная обработка, перепроизводство. Разделение каждого типа потерь осуществляется в рамках конкретных инструментов бережливого производства. В результате, предприятие может добиться сокращения длительности производственного цикла изготовления продукции, снизить затраты, улучшить качество продукции, сократить количество товарно-материальных запасов в целях улучшения условий деятельности персонала, сократить время доставки продукции заказчику и т.д. [5] В то же время трудно прогнозировать дополнительный доход, который компания получит в реализации инструментов бережливого производства.

В некоторых случаях эффект можно рассчитать косвенно. Например, при сокращении запасов освобождаются средства, которые могут быть направлены на разные цели предприятия; при одновременном повышении качества продукции ожидается увеличение объема продаж и, следовательно, доходы от продаж. Но цели проекта могут быть лучшие условия труда для работников, сокращая время обслуживания и снижая производственные затраты, которые не идут на рынок, и входят в другие подразделения предприятия и так далее. В этом случае, не только трудно определить результат достижения каждой цели, но и выразить его через общий индекс, который будет отражать эффективность реализации многоцелевого проекта.

Конечно, при принятии проектных решений необходимо учитывать не только экономические, но и трудноформализуемые критерии стратегии, однако оценка экономической эффективности проекта имеет первостепенное значение, а также для определения финансовых последствий проекта, которые имеют решающее значение для решения по ее реализации. [6]

Оценка качества определяется надежностью обрабатываемых данных и используемой методологии. На практике наиболее широко используются динамические и статические методы расчета эффективности.

Основные допущения статических методов не позволяют рассматривать их в качестве объективных результатов. Для достижения максимальной объективности в оценке реализации проекта инструментов бережливого производства используются динамические методы и определение комплексных показателей эффективности: чистая приведенная стоимость (NPV), индекс рентабельности (PI), срок окупаемости с учетом дисконтирования (PBP), внутренняя норма доходности (IRR). Эти цифры учитывают влияние инфляции, изменения стоимости денег в настоящем и будущем времени, неопределенности и факторов риска, связанных с проектом. Расчеты интегральных показателей эффективности осуществляются на основе определения количества потоков денежных средств и суммы выплат, связанных с проектом. [7] После определения номинальных поступлений и денежных платежей проводится процедура дисконтирования – приведение различные значений денежных потоков к стоимости начального периода. Использование интегрированной производительности является наиболее подходящим методом для оценки реализации проектов инструментов бережливого производства, так как они основаны на непрерывных постепенных улучшениях компании в течение длительного периода времени. [8]

Литература и источники:

1. Доклад конференции ООН по окружающей среде и устойчивому развитию, Рио-де-Жанейро, 1992. Том 1, Нью-Йорк, 1993 // URL: <http://daccessddsny.un.org/doc/> (дата обращения: 08.12.2016).

2. Абросимова Т.Н., Барцев И.А. Опыт внедрения бережливого производства в машиностроении на примере ОАО «Заволжский моторный завод» // Российское предпринимательство. 2013. № 2. С. 73–76.
3. Беспалов В. Законы бережливости БМЗ // Вестник Лин: сетевой журнал. 2014. URL: <http://www.leanforum.ru/library/r1/1869.html> (дата обращения: 04.12.2016).
4. Васин С.А., Иноземцев А.Н., Анцев В.Ю. Информационная инфраструктура технологической подготовки производства // Вестник компьютерных и информационных технологий. № 6. 2004. С. 32–41.
5. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Паблишер, 2011. 260 с.
6. Казарин В. Азбука бережливого производства - потери [Электронный ресурс] // Бережливое производство. Непрерывное совершенствование:2011.URL: <http://wkazarin.ru/2011/02/16/> (дата обращения: 03.12.2016).
7. Птускин А.С. Решение стратегических задач в условиях размытой информации. М.: Дашков и К, 2003. 230 с.
8. Фалько С.Г., Иванова Н.Ю. Управление нововведениями на высокотехнологичных предприятиях. М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. 236 с.

## **ЛИКВИДАЦИЯ БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА – ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Н.Г. Кузьмина**

Одной из основных целей развития тысячелетия является ликвидация абсолютной бедности и голода. Человек должен иметь достаточно средств для реализации своих основных потребностей. Понятие бедности трактуется по-разному в зависимости от проводимой в стране социальной программы.

В мировой практике для оценки масштабов бедности используются различные показатели, хотя идеальной меры благосостояния не существует. Традиционно используются денежные показатели, а наиболее часто – доходы и расходы. Для оценки бедности по доходам существуют разные концепции [1, с. 495]:

- абсолютной бедности;
- относительной бедности;
- субъективной оценки.

Согласно концепции абсолютной бедности бедными считаются те люди, доходы которых находятся ниже границы бедности, установленной государством. Каждая страна устанавливает эту границу в соответствии со своими возможностями.

При оценке относительной бедности человек считается бедным, если располагаемые им средства не позволяют ему вести принятый в обществе образ жизни.

Субъективный подход основывается на обследовании общественного мнения об уровне достаточных доходов. В отличие от абсолютной бедности, которая может меняться в зависимости от государственной политики, относительная бедность будет существовать всегда.

В последние десятилетия широкое распространение получила концепция депривации, согласно которой бедность оценивается через относительные лишения, связанные с социальным неравенством. Социальное неравенство включает широкий круг вопросов, связанных с ограничением людей в полноценном участии в жизни общества – ограничение в доступе к рынку труда, ограничение по возрасту, гендерное неравенство, ограничение в доступе к образованию и здравоохранению, национальное и религиозное неравенство и т.д. Концепция депривации лежит также в основе понятия «качество жизни». Человек должен прожить долгую, здоровую, наполненную творчеством жизнь, т.е. качественную жизнь. Следовательно, социальное неравенство является одним из основных факторов бедности населения.

Проводимые в стране рыночные реформы привели к тому, что обеспечение личной свободы и материальной стабильности входит в противоречие с намерениями иметь детей и выполнением обязанностей по заботе о пожилых членах семьи. Следствием этого является рост средних характеристик уровня жизни, с одной стороны, но с другой – возрастание неравенства в благосостоянии и усиление различного вида деприваций (статус семьи, школы, вуза, умение общаться и воспринимать большие объемы информации).

После распада СССР экономические реформы, направленные на ускоренный переход к рыночной экономике, привели к демографическому кризису и разрушению пенсионной системы, здравоохранения, образования, социального страхования и социальной защиты. В результате резкого спада производства появились новые социальные процессы, такие как безработица и формирование рынка труда. До 2005–2006 гг. социальные преобразования в обществе не являлись приоритетными. Только с 2000 г. приостановилось резкое снижение всех показателей социально-экономического развития, а с 2005 г. началось их повышение [2, с. 23]. Россия приняла обязательства к 2015 году сократить уровень бедности в 2 раза и ликвидировать экстремальную бедность.

В России в качестве границы абсолютной бедности используется устанавливаемая государством величина прожиточного минимума (ПМ), включающего стоимость продовольственных и непродовольственных товаров и услуг. Для определения границы крайней бедности (нищеты) используется граница только продовольственной бедности или уровень доходов в 2 и более раза ниже величины ПМ.

На региональном уровне в качестве индикаторов бедности используются следующие показатели:

- численность населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума;
- дефицит денежного дохода – значение денежных доходов населения, недостающих до величины границы бедности;
- доля доходов беднейшей группы населения в общем денежном доходе;
- фондовый коэффициент дифференциации доходов – отношение среднего дохода 10 % населения с самыми высокими доходами к 10 % населения с самыми низкими доходами;
- соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума.

В таблице 1 приведены усредненные показатели уровня жизни населения России [3].

Таблица 1 – Уровень жизни населения России

Годы	2010	2012	2014	2015	Отношение показателей 2015 г. к 2010 г., %	Отношение показателей 2015 г. к 2014 г., %
Среднедушевой месячный денежный доход, тыс. р./чел.*	18,9	23,2	27,7	30,2	159,7	109,0
Среднемесячная начисленная заработанная плата, тыс. р./чел.	20,9	26,6	32,6	33,9	161,8	104,0
Минимальный месячный размер оплаты труда, тыс. р./чел.	4,3	4,6	5,5	5,9	137,6	107,0
Прожиточный минимум человека (ПМ), тыс. р./мес.	5,7	6,5	8,1	9,7	170,5	120,5
Доля населения с денежными доходами ниже ПМ, %	12,5	10,7	11,2	13,3	106,4	118,7
Дефицит денежного дохода, %	1,2	0,9	1,0	1,3	108,3	130,0
Фондовый коэффициент дифференциации доходов	16,6	16,4	16,0	15,6	93,9	97,5
Доля доходов 20 % населения с наименьшими доходами в общем денежном доходе, %	5,2	5,2	5,2	5,3	106	106,0
Соотношение среднедушевых денежных доходов и ПМ, %	332,3	356,4	344,1	311,3	93,6	90,4
Доля населения с денежными доходами ниже среднедушевого дохода	70,6	63,3	63,7	64,1	90,8	100,6

\* в 2015 г. 1 долл = 60,938 р.

Из приведенных данных видно, что за рассмотренный период времени доходы населения растут, но при этом минимальный размер оплаты труда (МРОТ) остается в 1,6 раза ниже величины прожиточного минимума. Порог бедности (ПМ) повысился в 1,7 раза, а денежные доходы и заработная плата – только в 1,6 раза, поэтому доля населения с доходами ниже ПМ увеличилась на 6 %, а доля населения с денежными доходами ниже среднедушевого снизилась на 9%.

Следует отметить, что не смотря на сложные экономические условия в стране, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдается рост среднедушевых доходов населения на 9%, заработной платы – на 4%, минимальной оплаты труда – на 7%. Резкое увеличение (на 20%) границы бедности (ПМ) привело к дефициту денежного дохода на 30% и увеличению доли бедного населения на 19%. Высокий фондовый коэффициент и низкая доля доходов бедного населения в общем доходе свидетельствуют о высокой дифференциации населения по доходам. Богатые богатеют, а бедные беднеют. Снижение фондового коэффициента и рост доли доходов бедного населения в общем объеме доходов свидетельствует о замедлении процесса расслоения населения по доходам.

Для международных сопоставлений Всемирный банк использует шкалу черты абсолютной бедности в 2; 2,5; 4 и 5 долл в день. Крайняя бедность оценивается в 1,25 долл в день. Такие уровни бедности имеют страны Африки и Восточной Азии. Доля бедного населения во всех регионах мира снижается, но в некоторых странах она остается все еще высокой (30–40%).

В России (14,2%) 20 млн человек живет ниже черты бедности с доходами от 2 до 5,4 долл в день. Из них (2,4%) 3,5 млн человек живет в крайней бедности с доходами от 2 до 2,7 долл в день и (3,8%) 5,56 млн человек – с доходами от 2,7 до 3,8 долл в день. Кроме того 64% населения или 94 млн человек имеют доходы ниже среднедушевых месячных денежных доходов по России.

Социально-экономическое развитие России в 2014 и 2015 гг. проходило в сложных условиях как внутри страны, так и на международном уровне. Экономические санкции со стороны ведущих стран мира, падение мировых цен на нефть, борьба с международным терроризмом снизили возможности финансирования социальных программ, что не позволило ликвидировать даже экстремальную бедность.

Для ликвидации абсолютной бедности необходимо:

– значительно увеличить валовой внутренний продукт (ВВП) и поступления в бюджет за счет насыщения внутреннего рынка качественными промышленными и сельскохозяйственными товарами собственного производства;

– создавать квалифицированные высокооплачиваемые рабочие места для повышения уровня занятости населения;

– более справедливо распределять доходы населения для снижения социального неравенства.

Литература и источники:

1. Бычкова С.Г. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2014. 864 с.
2. Коршунова Л.А. Устойчивое развитие России – основа повышения качества жизни / Л.А. Коршунова, Н.Г. Кузьмина, А.И. Литовченко // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. № 3 (35). С. 19–28.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: индикаторы уровня жизни населения 2000–2015. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.12.2016).

## **ПЕРВИЧНОЕ ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ КАК ВАЖНЫЙ ЭТАП УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА**

**Т.М. Кузьмина**

Ведение бухгалтерского учета связано с формированием большого количества документов. Первый этап учетного процесса заключается в первичном наблюдении и регистрации существенной информации о фактах хозяйственной деятельности. Регистрация данных о них в бухгалтерском учете осуществляется путем фиксации на носителях, самым распространенным из которых является документ.

Первичный учетный документ – это специальный носитель информации, в котором по определенной форме закодирован свершившийся или предстоящий факт

хозяйственной жизни.

Большинство бухгалтерских документов имеют юридическую, правовую значимость, являются письменным доказательством при различного рода проверках, внешнем и внутреннем аудите, в спорах организации с физическими и юридическими лицами. Поэтому существенной стороной организации ведения бухгалтерского учета является контроль правильности составления, а затем систематизация и хранение всех образующихся в бухгалтерии, а также поступивших от контрагентов документов.

Первичные учетные документы экономического субъекта могут быть составлены на бумажном носителе и (или) в виде электронных документов, подписанных электронной подписью.

В соответствии с п. 4 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2] формы первичных учетных документов, используемых в деятельности экономического субъекта, определяет его руководитель по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета (главного бухгалтера).

Руководителем определяется также состав первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной жизни экономического субъекта, и перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов.

Формы первичных документов могут разрабатываться экономическим субъектом самостоятельно, в ином случае могут применяться рекомендованные, не обязательные для использования формы, принятые органами негосударственного регулирования бухгалтерского учета, либо формы первичных учетных документов, содержащиеся в ранее утвержденных Госкомстатом России альбомах унифицированных форм первичной учетной документации.

При этом на основании Указания Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [6] и Положения о правилах осуществления перевода денежных средств, утвержденного Банком России 19.06.2012 г. № 383-П [5] обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, которыми оформляются операции с денежными средствами.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» предъявляет требование в наличии в первичном учетном документе обязательных реквизитов, перечисленных в пункте 2 статьи 9 Закона. Но не всегда только обязательных реквизитов бывает достаточно для исключения впоследствии проблем, связанных с отражением в учете той или иной хозяйственной операции. В зависимости от характера хозяйственных операций, требований нормативных документов, потребностей управления, применяемого программно продукта и технологии обработки учетной информации в первичные документы могут быть включены дополнительные реквизиты. При этом вопрос о необходимости того или иного реквизита в создаваемом документе следует решать в каждом конкретном случае, исходя из общего принципа, согласно которому документ должен полно и точно регистрировать конкретную оформляемую им хозяйственную операцию, что впоследствии позволило бы избежать каких-либо разночтений.

Рассмотрим назначение основных обязательных и дополнительных реквизитов, применяемых в первичных учетных документах (табл. 1).

Таблица 1 – Назначение основных реквизитов, применяемых в первичных учетных документах

Наименование реквизита первичного документа	Назначение реквизита
1	2
<b>Обязательные реквизиты</b>	
1. Наименование документа	Отражает вид совершаемой операции; позволяет систематизировать документы по их видам и по типам хозяйственных операций.
2. Дата составления документа	Позволяет определить конкретную дату совершения тех или иных действий и отнести хозяйственную операцию к тому или иному отчетному периоду.
3. Наименование организации, составившей документ	Позволяет однозначно определить организацию, от имени которой составлен документ, следовательно, обосновать отражение хозяйственной операции в учетной системе экономического субъекта.
4. Содержание хозяйственной операции	Отсутствие реквизита делает первичный учетный документ недействительным. Доказать правомерность хозяйственной операции при отсутствии данного реквизита будет затруднительно.
5. Измерители хозяйственной операции (в натуральном и денежном выражении)	Указываются для денежной оценки факта хозяйственной жизни и проверки соотношений между натуральным и денежным измерителем для устранения противоречий между данными учета, которые могут привести к разногласиям в отношениях с сотрудниками, контрагентами и контролирующими органами.
6. Наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления	Позволяет проконтролировать, чтобы разрешение на совершение операции (и сама операция) производились должностным лицом, наделенным соответствующими полномочиями.
7. Личные подписи должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления	Дают разрешение на совершение хозяйственной операции или удостоверяют факт ее совершения.
<b>Дополнительные реквизиты</b>	
1. Номер документа	Позволяет систематизировать документы в порядке их создания и контролировать наличие в бухгалтерии всех документов определенного вида, так как отсутствие документа с очередным номером сигнализирует о проблеме.
2. Основание для совершения хозяйственной операции, зафиксированной документом	Эти сведения необходимы для контроля за обоснованностью совершения тех или иных фактов. Наличие этого реквизита облегчает проведение проверок финансово-хозяйственной деятельности.

В настоящее время все большее распространение на практике получают электронные документы.

В соответствии с п. 11.1 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ [3] электронный документ – это «документированная информация, представленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информацион-

но-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах».

Понятие электронного документа появилось также в Гражданском кодексе РФ [1], но приведено оно в статье 434, посвященной форме договора: «Электронным документом, передаваемым по каналам связи, признается информация, подготовленная, отправленная, полученная или хранимая с помощью электронных, магнитных, оптических либо аналогичных средств, включая обмен информацией в электронной форме и электронную почту».

В соответствии с п. 5 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» первичные учетные документы экономического субъекта могут быть составлены в виде электронных документов, подписанных электронной подписью. То есть наличие электронной подписи является необходимым условием признания электронного документа юридически значимым первичным учетным документом.

Отношения в области использования электронных подписей при совершении юридически значимых действий (хозяйственных операций) регулирует Федеральный закон от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» [4].

На основании п. 1 ст. 6 Закона № 63-ФЗ информация в электронной форме, подписанная квалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью.

Если информация в электронной форме подписана простой электронной подписью или усиленной неквалифицированной электронной подписью, то она признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, только в случаях, установленных законодательством или соглашением между участниками электронного взаимодействия.

Таким образом, скан-копии бумажных первичных учетных документов, файлы, созданные при помощи программных продуктов, но при этом не удостоверенные квалифицированной электронной цифровой подписью не признаются электронными документами, имеющими юридическую силу для целей бухгалтерского и налогового учета.

Первичные учетные документы должны быть составлены своевременно, то есть непосредственно при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным – сразу после его окончания. Своевременность составления документов является важнейшим условием соблюдения в учете принципа временной определенности фактов хозяйственной жизни.

В тексте и цифровых данных первичных документов не допускаются подчистки и неоговоренные исправления. Внесение исправлений в первичные учетные документы (кроме кассовых и банковских документов) возможно лишь по согласованию с участниками хозяйственных операций, что должно быть подтверждено подписями лиц, составивших документ, с указанием их фамилий и инициалов (либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц) и даты внесения исправлений.

В случае неполного заполнения реквизитов, предусмотренных формой первичного документа, документ подлежит дооформлению.

В случае утраты по какой-либо причине первичного учетного документа необходимо восстановить его, иначе отражение в учете факта хозяйственной жизни, который был оформлен утраченным документом, становится необоснованным.

Таким образом, экономический субъект должен уделять пристальное внимание оформлению первичных учетных документов, являющихся основанием для ре-

гистрации фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском и налоговом учете, а также обеспечить их сохранность в бумажном и электронном виде.

Литература и источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» // СПС «КонсультантПлюс».
5. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств, утверждено Банком России 19.06.2012 г. № 383-П // СПС «КонсультантПлюс».
6. Указание Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» // СПС «КонсультантПлюс».

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ**

**Е.М. Михайлова, И.М. Агарин**

Достижение устойчивого развития – одна из важных проблем, стоящая перед всеми странами мира. В Российской Федерации, на данный момент, сложилась очень не простая ситуация, затрагивающая как экономическую, так и социальную сферы. Поэтому в настоящее время необходим комплекс стратегических мероприятий, поддерживающих всю экономическую систему страны, а это, в свою очередь, возможно обеспечить только через решение вопроса об устойчивом ее развитии.

Устойчивое развитие – это процесс экономических и социальных изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, направление финансовых инвестиций, ориентация на научно–технический прогресс, развитие личности и изменения согласованы и укрепляют текущий и будущий потенциал для удовлетворения потребностей человечества.

Принятие концепции устойчивого развития на второй Международной Конференции ООН, состоявшейся в 1992 г. в Рио-де-Жанейро, ознаменовала новую ступень в развитии мировой экономики, учитывающей экологические требования, и пришла на смену техногенной экономике.

Главная идея данной концепции состоит в необходимости вести мировое хозяйство таким образом, чтобы не вредить следующим поколениям.

В Российской Федерации понятие устойчивое развитие было зафиксировано национальным стандартом ГОСТР 54598.1-2015 «Менеджмент устойчивого развития. Часть 1. Руководство», утвержденного и введенного в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 18 ноября 2015

г. № 1858-ст. Согласно данному стандарту устойчивое развитие (sustainable development) состоит в развитии, удовлетворяющем потребностям настоящего времени, не ставя под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности [1].

Устойчивое развитие относится к объединению целей обеспечения высокого качества жизни, здоровья и благополучия с социальной справедливостью и поддержанием способности Земли поддерживать жизнь во всем ее разнообразии.

Эти социальные, экономические и экологические цели являются взаимозависимыми и взаимоподдерживающими.

Таким образом, устойчивое развитие следует рассматривать как способ выражения широких ожиданий общества в целом. Оно касается всех видов ресурсов, обеспечивая улучшенное качество жизни для настоящего и будущих поколений. Устойчивое развитие также направлено на избавление от бедности и отдает приоритет нуждам бедных слоев населения.

Целью устойчивого развития является обеспечение экономического подъема и одновременной защиты ресурсной базы и окружающей среды с учетом интересов будущих поколений. Устойчивость экономического развития представляет собой такое состояние экономики, при котором поддерживается стабильность итоговых параметров развития производственных, социальных и экономических показателей.

Несмотря на всю очевидность позитивности результатов от внедрения концепции устойчивого развития в основы функционирования любой экономической системы, Российская Федерация в этом вопросе существенно отстает от практики большинства развитых стран. Представляется целесообразным исследовать причины сложившейся ситуации и выделить основные проблемы, препятствующие полноценному использованию данной концепции в деятельности большинства российских субъектов хозяйствования.

Препятствия внедрению концепции устойчивого развития в функционирование экономической системы России обусловлены, прежде всего, общим состоянием управленческой культуры и деловой практики, сложившимся за годы формирования рыночной экономики.

Проведенный опрос субъектов российского частного бизнеса в 2014 году позволил выявить перечень проблем экономики, по мнению предпринимателей, существенно затрудняющих развитие данной сферы (рис. 1.) [2].

Таким образом, по мнению респондентов, существуют три глобальных проблемы, препятствующие ее развитию: коррупция, бюрократия, монополизация ряда секторов экономики. То есть те явления, которые напрямую связаны с эффективностью функционирования государственных структур.

Сегодня проблема коррупции стала настолько явной, что даже федеральное правительство в последнее время стало проводить активные «зачистки». Наличие коррупции тормозит естественное развитие экономики в сторону ее эффективного улучшения.

Тотальная бюрократизация всех без исключения сфер жизни общества является, в том числе, и плодородной почвой для коррупции. С помощью бюрократических механизмов российская экономика была чрезмерно монополизирована, и не по отдельным секторам, а в основной массе отраслей. Теперь же и коррупция, и высокий уровень инфляции – следствия именно крайней монополизации в экономике России.

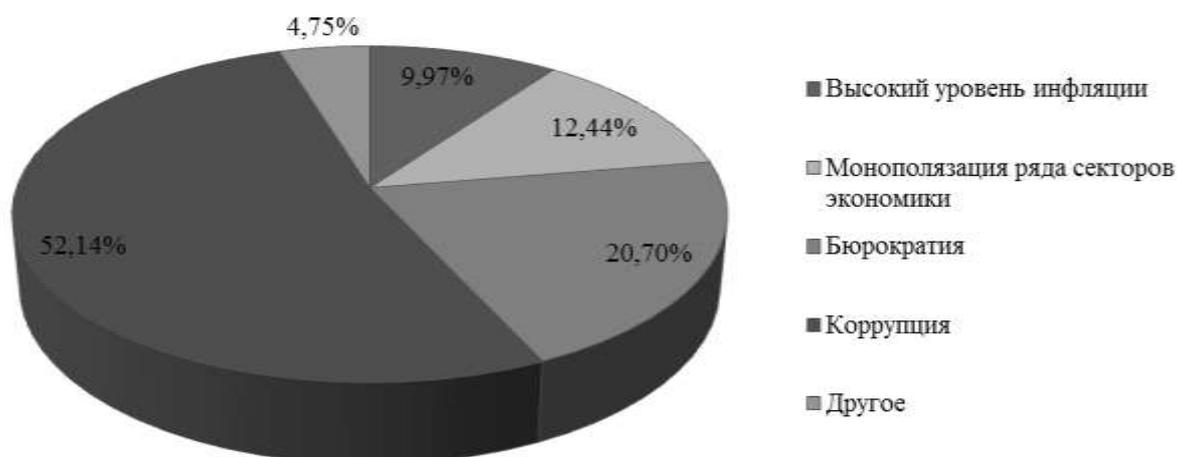


Рисунок 1 – Структура ответов респондентов на вопрос об основных проблемах российской экономики, затрудняющих ее развитие

Общее состояние государственного управления и, сложившейся в результате этого, деловой практики привело к возникновению достаточного большого количества препятствий для внедрения концепции устойчивого развития в экономическую систему Российской Федерации. Нами были выделены основные группы таких проблем, а именно:

1. Социально-экономические проблемы. К данной группе можно отнести следующие:

- отсутствие условий для устойчивого функционирования и развития промышленности;
- низкий уровень инвестиций в развитие десяти основных секторов экономики, включая гражданское строительство, энергетику, лесоводство, рыбное хозяйство, промышленное производства, транспорт, которые могут служить толчком к переходу к ресурсосберегающей и низкоуглеродистой экономике;
- отсутствие роста внутреннего валового продукта в целом и внутреннего валового продукта на одного человека;
- низкая энергетическая эффективность;
- преобладание сырьевой экономики;
- отсутствие хорошо организованной национальной инновационной системы;
- неинтегрированность российской экономики в глобальные инновационные процессы;
- отсутствие достаточного объема финансовых ресурсов, в том числе бюджетного финансирования.

2. Социально-политические проблемы, а именно:

- высокий уровень коррупции и бюрократии в экономической сфере;
- недостаточность этнического самосознания и национальной идентичности культуры народов, проживающих на территории Российской Федерации;
- существенная административная нагрузка, снижающая эффективность основных бизнес-процессов;

- неконтролируемая миграция, снижающая мотивацию экономически активного населения страны к трудовой деятельности;
- отсутствие полноценной нормативной базы, регулирующей взаимоотношения в сфере устойчивого развития;
- обострившаяся внешнеполитическая обстановка, связанная с ущемлением национальных интересов России в международном взаимодействии.

3. Социально-культурные проблемы. В данную группу можно включить следующие:

- социальная незащищенность большинства слоев населения;
- высокий уровень безработицы;
- отсутствие реального роста качества жизни людей;
- низкий уровень знаний о принципах функционирования «зеленой» экономики;
- отсутствие ноосферного мышления у молодежи из-за низкого уровня экологической образованности;
- высокий уровень агрессии в обществе, приводящий к нездоровым отношениям между людьми в социальной сфере.

Решение, хотя бы частичное, описанных выше проблем должно способствовать полноценному внедрению концепции устойчивого развития в российскую экономику.

Устойчивое развитие экономики страны сегодня невозможно без активного участия в мирохозяйственных отношениях. Это позволит привлекать иностранные инвестиции, которые являются одним из важнейших условий стабилизации и роста экономики страны. Необходимость в иностранных инвестициях связана, в первую очередь с тем, что собственные финансовые ресурсы организаций ограничены. При этом в условиях российской действительности покрыть их недостаток путем привлечения дополнительного национального капитала достаточно сложно по ряду объективных и субъективных причин, таких, как высокая норма прибыли на вкладываемый капитал, высокий уровень налогообложения и т.д.

Привлечение иностранных инвестиций в страну дает еще целый ряд преимуществ, а именно:

- возможности дополнительного финансирования крупных инвестиционных проектов;
- многолетний опыт, который накапливался страной-инвестором на мировом рынке;
- стимулирование, новый импульс развитию и росту внутренних инвестиций;
- получение доступа к новейшим технологиям, технике и передовым методам организации производства;
- интеграция страны в мировое хозяйство, что в свою очередь обеспечивает ей устойчивое экономическое развитие.

Также необходимо решить проблемы, связанные с разработкой нормативной базы и ее соблюдением. Только благодаря ужесточению требований можно повлиять на соблюдение организациями требований по вопросам устойчивого развития и побудить руководителей быть более ответственными. Так же, возможно, это позволит повлиять на менталитет населения страны, позволит людям быть более социально-ориентированными и рациональными при принятии решений.

Таким образом, не смотря на огромные усилия, не удастся преодолеть негативные тенденции и добиться успехов в продвижении к устойчивому развитию. Проблема заключается в том, что, даже не смотря на то, что прошло двадцать лет с

момента утверждения указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 года «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», устойчивое развитие по-прежнему является общепринятой концепцией, но не обязательной для регулярной реализации в практике [3].

Литература и источники:

1. ГОСТ Р 54598.1-2015. Национальный стандарт Российской Федерации «Менеджмент устойчивого развития. Часть 1. Руководство», утвержденный и введенный в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 18 ноября 2015 г. № 1858-ст.
2. Евтушенков В. Выход из кризиса невозможен без инновационного развития. Тематическое приложение газеты Экономика и жизнь. 2010. URL: <http://www.ideg.ru/podr/inin.php>.
3. О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию: Указ Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 года.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕХОДА ООО «СИБИНВЕСТ» НА УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

**А.К. Муромцева, А.В. Лисовой**

В настоящее время вопросы налогообложения являются наиболее актуальными. Правильное исчисление налогов для хозяйствующего субъекта – это избежание штрафных санкций. Налоги для государства в целом – это источник исчисления всех уровней и возможность выполнения социальных программ. Именно вопросам налогообложения в настоящий момент уделяется большое внимание. Ведь действующая система налогообложения имеет множество недостатков, что особенно негативно влияет на деятельность малых организаций. К таким недостаткам относятся:

1) Совокупный процент налогов, которые платят налогоплательщики, непомерно велик. Устанавливая большие налоги, государство сначала в массовом порядке толкает предпринимателей на нарушение закона, а затем вынуждено с этими нарушениями бороться вплоть до применения уголовного наказания.

2) Наличие огромного количества форм отчетности, которые сдаются в разное время и в разные организации.

3) Плохая проработка законов, противоречивость законодательной базы. Это влечет за собой неоднозначное толкование одних и тех же положений.

4) Постоянные изменения в законодательной базе. Это вынуждает организацию вести работу по отслеживанию изменений, что требует квалифицированных бухгалтеров и юристов. С вышеуказанными трудностями сталкивается и ООО «Сибинвест». Структура налогов и сборов ООО «Сибинвест» за период 2014-2015 годы представлена в таблице 1.

Анализ структуры уплачиваемых налогов ООО «Сибинвест» показал, что наибольшую налоговую нагрузку организация имеет при уплате НДС, его доля в общем объеме платежей за два года увеличилась с 46,37 % в 2014 году до 47,23 % в 2015 году или с 454 тыс. руб. до 929 тыс. руб.

В связи с ростом расходов на оплату труда в 2015 году в динамике происходит увеличение абсолютного размера страховых взносов на 237 тыс. руб. или на 94,05 %. Одновременно снижается относительная величина страховых взносов в общем объеме уплаченных налогов с 25,74 % до 24,86 %.

Таблица 1 – Структура налогов и сборов ООО «Сибинвест» за 2014-2015 гг.

Наименование налога	Ставка налога	Сумма начисленного налога ( тыс. руб.)		Сумма к итогу ( % )	
		2014 год	2015 год	2014 год	2015 год
1. Обязательное страхование и обеспечение, в т. ч.:	30 %	252	489	25,74	24,86
2. Налог на добавленную стоимость: исчисленный к вычету к уплате	18 %	686 234 454	1323 394 929	46,37	47,23
3. Налог на имущество организаций	2,2 %	21	23	2,15	1,17
4. Транспортный налог	14 руб.	1	2	0,1	0,1
5. Налог на прибыль	20 %	251	524	25,64	26,64
<b>Итого</b>		<b>979</b>	<b>1967</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Доля налогов и сборов в выручке от реализации</b>		<b>25,67</b>	<b>26,76</b>	-	-
6. Налог на доходы с физических лиц	13 %	109	212	-	-

В связи с приобретением основных средств в 2014 г. налог на имущество организаций был исчислен в размере 23 тыс. руб. в 2014 году и 21 тыс. руб., а его доля составила 1,17 %. Из-за покупки автомобиля в 2014 году Общество заплатило транспортный налог за половину 2014 года в размере 1 тыс. руб. за 2015 год 2 тыс. руб. исходя из мощности двигателя в лошадиных силах. Доля транспортного налога в общем объеме уплаченных налогов составила 0,1 %. Фактическая сумма уплаченного НДФЛ увеличилась с 109 тыс. руб. до 212 тыс. руб.

Имеет место тенденция увеличения доли налогов и сборов в выручке от реализации продукции, этот показатель увеличился в динамике с 25,67 % в 2014 г. до 26,76 % в 2015 г.

Для оценки общих финансовых последствий применения налогового режима проведем сравнительный анализ ряда финансовых показателей, формирующихся в общем режиме налогообложения и в упрощенной системе. Налогоплательщику для обоснования выбора режима налогообложения необходимо знать, как изменятся финансовые результаты его деятельности в случае применения упрощенной системы.

Сравнение налоговых нагрузок в общем и упрощенном режимах налогообложения должно осуществляться в сопоставимых условиях, для этого необходима нейтрализация воздействия стоимостных, объемных, качественных и структурных факторов. Использование соотношения суммарной величины уплаченных налогов и расчетной прибыли покажет, какая часть расчетной прибыли будет изыматься у налогоплательщика в форме налогов в общем и упрощенном режимах налогообложения при прочих равных условиях, также позволит выявить тенденцию изменения налоговой нагрузки в различных вариантах формирования стоимости реализуемой

продукции в условиях применения УСН. Результаты расчета налоговой нагрузки ООО «Сибинвест» представлены в табл. 2.

Анализируя данные можно сделать вывод о том, что общая налоговая нагрузка имеет тенденцию к увеличению. За два года налоговая нагрузка на доходы увеличилась с 25,67 % до 26,73 %. На конец анализируемого периода налоговая нагрузка на капитал составила 53,8 %. Необходимо отметить, что налоговая нагрузка по отношению к себестоимости продукции увеличилась на 3,4 % и составила в 2015 году 42,62 %. Налоговая нагрузка по отношению к прибыли до налогообложения возросла с 74,51 % до 74,94 %. Налоговая нагрузка по отношению к чистой прибыли изменилась не значительно и составила в 2015 году 94,06 %.

Таблица 2 – Анализ налоговой нагрузки ООО «Сибинвест»

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение, +/-	Темп роста, %
			2015 г. к 2014 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Налоговая нагрузка на доходы, %	25,67	26,73	1,06	104,13
3. Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы организации (капитал), %	47,04	53,80	6,76	114,37
4. Налоговая нагрузка на собственный капитал, %	96,64	93,21	3,43	96,45
5. Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения, %	74,51	74,94	0,43	100,58
7. Налоговая нагрузка на себестоимость, %	39,16	42,62	3,46	108,83
8. Налоговая нагрузка на чистую прибыль, %	97,61	94,06	-3,55	96,36

Представленные данные свидетельствуют о том, что для ООО «Сибинвест» является актуальной задача по снижению налоговой нагрузки. Решение этой задачи позволит организации легализовать деятельность, оплачивать вовремя счета поставщиков, в результате уменьшить кредиторскую задолженность, повысить заработную плату работников, тем самым повысить эффективность производства строительных работ.

По данным «Бухгалтерского баланса» формы № 1 ООО «Сибинвест» остаточная стоимость ОПФ составляет: на 01.01.2015 г. – 964 тыс. руб., на 01.01.2016 г. - 1053 тыс. руб. Таким образом, все позиции соблюдены и ООО «Сибинвест» имеет право перейти на УСН с 01.01.2015 г.

Определим целесообразность перехода на упрощенную систему для ООО «Сибинвест» и в качестве базы для расчета примем показатели работы этой организации. При применении общей системы доходы от реализации (без НДС) ООО «Сибинвест» составили 7350 тыс. руб. Доходы 7350 тыс. руб. + НДС 1323 тыс. руб. = 8673 тыс. руб. Материальные и иные расходы (без НДС, амортизации, зарплаты, страховых взносов) составили 2190 тыс. руб. В таблице 3 представлен расчет налогов уплаченных ООО «Сибинвест» за 2015 год.

Таблица 3 – Расчет налогов для общей системы налогообложения ООО «Сибинвест»

Показатели	Расчет, тыс. руб.
Налог на имущество	$(964+1053):2 * 2,2 \% : 100 \% = 21$
Страховые взносы	$1632 * 30 \% : 100 \% = 489$
НДС	$1323 - 394 = 929$
Прибыль до налогообложения	$7350 - 4610 - 118 = 2622$
Налог на прибыль	524
Транспортный налог	2
Рентабельность	$2622 : 7350 \cdot 100 \% = 35,67 \%$
Итого налогов и взносов	$21 + 489 + 929 + 524 + 2 = 1965$

Уплаченный поставщикам НДС – 394 тыс. руб., среднегодовая стоимость имущества – 1008,5 тыс. руб., амортизация – 121 тыс. руб., оплата труда – 1632 тыс. руб., взносы на обязательное страхование – 489 тыс. руб.

При переходе на УСН ООО «Сибинвест» может выбрать два варианта поведения:

а) в одном случае она снизит цены на свою продукцию; к этому ее может подтолкнуть отмена НДС – покупатели-организации уже не смогут зачесть «входной» НДС и без сопоставимого снижения цены откажутся от ее услуг, снижение будет сопоставимо с долей НДС в цене;

б) в другом случае организация может оставить свои цены на прежнем уровне, т.е. доходы составят 7350 тыс. руб.

Остальные показатели сопоставимости оставим на прежнем уровне. Материальные расходы – 2190 тыс. руб., с учетом НДС 2584 тыс. руб. Прочие расходы 178 тыс. руб. уменьшены на сумму налога на имущество составят 157 тыс. руб. Уплаченный поставщикам НДС – 394 тыс. руб.

Амортизацию в данном случае по правилам главы 26.2 НК РФ заменяет полное списание расходов на приобретение новых основных средств и частичное списание ранее приобретенных основных средств. Большая часть основных средств у налогоплательщика со сроком полезного использования от 3 до 15 лет. Поэтому в течение первого года применение УСН он вправе списать 50 % их стоимости (второго года – 30%, третьего – 20%). Для расчета сумма амортизации остается прежней из-за отсутствия информации о приобретении основных средств и составит 121 тыс. руб.

Страховые взносы приняты в том же объеме – 489 тыс. руб. (1632 тыс. руб. х 30 %).

Расчет налогов и иных показателей для упрощенной системы налогообложения ООО «Сибинвест» представлен в табл. 4.

В первом случае при общем режиме налогообложения у нас получилось 1965 тыс. руб. налогов и взносов. Сумма налогов и сборов при переходе ООО «Сибинвест» на УСН составили от 220 тыс. руб. до 355 тыс. руб. в зависимости от выбранного варианта упрощенной системы и варианта ценовой политики.

Таблица 4 – Расчет налогов и иных показателей для упрощенной системы налогообложения ООО «Сибинвест»

Показатели	Расчет, тыс. руб. (с учетом прежней цены)	
	Вариант 1 – налог на доходы	Вариант 2 – налог на «доходы минус расходы»
Сумма налога	Налоговая база – 7350 Сумма налога – $7350 \cdot 6\% = 441$ тыс. руб. Сумма налога уменьшается (не более чем на 50%) на сумму страховых взносов, т.е. итого сумма налога – $441 - 220 = 220$ тыс. руб.	Налоговая база – $(7350 - 2584 - 1632 - 489 - 121 - 157) = 2367$ тыс. руб. Сумма налога – $2367 \cdot 15\% = 355$ тыс. руб. Сумма минимального налога $7350 \cdot 1\% = 73,5$ тыс. руб. Так как меньше рассчитанной, то уплачивается единый налог в размере 355 тыс. руб.
Итого налогов	$220 + 489 + 2 = 711$ тыс. руб.	$355 + 489 + 2 = 849$ тыс. руб.
Прибыль (убыток) после налога	$7350 - 2584 - 1632 - 489 - 121 - 157 - 220 = 2147$ тыс. руб.	$7350 - 2584 - 1632 - 489 - 121 - 157 - 355 = 2014$
Рентабельность	$2147 : 7350 \cdot 100\% = 29,21\%$	$2014 : 7350 \cdot 100\% = 27,37\%$

В табл. 5 приведен расчет формирования чистой прибыли и налоговой нагрузки при традиционной и упрощенной системах налогообложения ООО «Сибинвест».

Таблица 5 – Расчет финансово-экономических показателей ООО «Сибинвест» при различных системах налогообложения за 2015 год

Наименование показателя	Система налогообложения		
	общая	УСН с объектом	
		Д - Р	Д
1	2	3	4
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	7350	7350	7350
2. Расходы всего, в том числе:	4728	4980	4980
- Амортизационные отчисления по основным средствам, тыс. руб.	121	-	-
- Материальные затраты, тыс. руб.	2190	2584	2584
- Оплата труда, тыс. руб.	1632	1632	1632
- Страховые взносы, тыс. руб.	489	489	489
- Прочие расходы, тыс. руб.	178	157	157
- Налог на имущество организаций, тыс. руб.	21	-	-
- Внереализационные расходы, тыс. руб.	118	118	118
3. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2622	2370	2370
4. Налог на прибыль организаций, тыс. руб.	524		
5. Единый налог, тыс. руб.		440	355
6. Сумма страховых взносов на обязательное пенсионное		220	

страхование, уменьшающая единый налог, тыс. руб.			
7. Минимальный налог, тыс. руб.			73,5
8. Налог к уплате, тыс. руб.		220	355
9. Чистая прибыль, тыс. руб.	2089	2147	2014
10. Чистая рентабельность, %	28,42	29,21	27,37
11. Общая налоговая нагрузка, % (к чистой прибыли)	94,06	33,11	42,20
12. Налоговая нагрузка на доходы, % (к выручке)	26,73	9,67	11,55

Таким образом, с точки зрения суммы налогов УСН, безусловно, выгоднее общей системы налогообложения, причем в нашем случае выгоднее вариант на основе налогообложения «доходов».

Результаты расчетов показали, что ООО «Сибинвест» имеет возможность перейти на УСН. Однако, при выборе объекта налогообложения «доходов» налоговая нагрузка снижается по сравнению с общей системой налогообложения с 1965 тыс. руб. до 711 тыс. руб. и по результатам деятельности будет получена чистая прибыль в размере 2147 тыс. руб. очевидно, что такой вариант может устроить ООО «Сибинвест». Кроме того, можно рекомендовать использовать в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов. Однако, данный объект налогообложения является более трудоемким процессом определения налоговых обязательств. Налоговая нагрузка снизится по сравнению с общей системой с 1965 тыс. руб. до 849 тыс. руб., а рентабельность увеличится и составит – 27,37 % .

Для перехода на УСН организация должна в период с 31 декабря подать в налоговый орган по месту регистрации заявление.

Налогоплательщики обязаны вести налоговый учет показателей своей деятельности, необходимый для исчислений налоговой базы и суммы налога. Налоговый учет ведется на основании книги учета доходов и расходов.

Представленные данные свидетельствуют о том, что для ООО «Сибинвест» является актуальной задача по снижению налогового бремени. Решение этой задачи позволит компании легализовать деятельность, оплачивать вовремя счета поставщиков, в результате уменьшить кредиторскую задолженность, повысить заработную плату работников, тем самым повысить эффективность производства строительных работ.

Анализ показал, что все критерии для перехода на упрощенную систему налогообложения в ООО «Сибинвест» соблюдаются. Расчеты свидетельствуют, что при переходе на упрощенную систему налогообложения, налоговая нагрузка может сократиться в 5 раз, а именно с 5183,5 т.р. налогов и взносов (при общей системе налогообложения) до 1353,3 тыс. р. или до 1464,4 тыс. р. в зависимости от выбранного варианта упрощенной системы налогообложения и варианта ценовой политики.

Поэтому, руководству ООО «Сибинвест» можно рекомендовать использовать вариант «доходы» в качестве объекта налогообложения. Это позволит также снизить трудоемкость работы бухгалтера и риск неправильного исчисления объекта налогообложения. Ведь не секрет, что существующее налоговое законодательство противоречиво и введенная упрощенная система налогообложения не является исключением.

Предлагаемые мероприятия позволят ООО «Сибинвест» улучшить результаты своей деятельности и финансовое состояние, что играет немаловажную роль для привлечения новых покупателей и потребителей своей продукции, а также расширения сферы деятельности.

Литература и источники:

1. Данные бухгалтерского и налогового учета общества с ограниченной ответственностью «Сибинвест».

## ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

**В.М. Саврадым, А.В. Понькина**

Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов, их источников и финансовых отношений организации.

В экономической литературе финансовое планирование характеризуется как процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению организации и её развития необходимыми финансовыми ресурсами, повышению эффективности её финансовой деятельности в будущем периоде [1].

Самылин А.И. считает, что прогнозирование – сложный процесс определения состояния организации в будущем; его обычно проводят многократно – пока не будут определены оптимальные рычаги и пропорции эффективного управления результатами финансово-хозяйственной деятельности [2].

Наиболее популярными методами прогнозирования, по нашему мнению, являются метод экстраполяции выручки и метод использования коэффициента экономического развития.

В целях определения более точного метода прогнозирования произведем расчеты прогнозной бухгалтерской отчетности ОАО «НОВАТЭК» и сравним их с реальной отчетностью организации. Анализируемый период в нашем исследовании – 2015 год.

### *1. Прогноз по методу экстраполяции выручки*

Для прогноза с помощью экстраполяции выручки в формулу расчета было заложено значение среднегодового темпа роста выручки, которая в среднем за период 2010-2014 гг. выросла на 31,4%. В рамках расчета прогнозных показателей был рассчитан показатель среднегодового темпа роста постоянных затрат за период 2010 – 2014 гг. - 32,5 %. Также в расчет прогноза включим 20 %-ый прирост постоянных затрат, поскольку согласно предыдущих отчетов ОАО «НОВАТЭК» заявляло об их оптимизации.

В табл.1 представлен прогноз финансовых результатов ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г., так же его фактическое значение и отклонения от планируемого показателя.

Таблица 1 - Прогноз отчета о финансовых результатах ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г., (на основе метода экстраполяции выручки), тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2014 г.	Прогноз 2015 г.	Факт 2015 г.	Отклонение
1	Выручка ( <i>N</i> )	318920540	417785907	412703472	5082435
2	Прибыль от продаж ( <i>P<sub>gs</sub></i> )	83361616	121553191	84467174	37086017
3	Прибыль чистая	41750337	154266090	84103116	70162974

Результаты расчетов позволяют сделать вывод, что в прогнозном периоде произойдет увеличение выручки на 31 %, увеличение прибыли от продаж на 45,81 %, чистая прибыль будет увеличиваться и предположительно вырастет в 3,7 раза. Но реальные показатели несколько отличаются от полученных прогнозных. Рост выручки на 29 %, прибыль от продаж возрастет всего на 1%. Из данного расчета мы видим, что показатели значительно расходятся.

Прогнозный баланс ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г., а так же фактическое значение и его отклонение представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Прогноз бухгалтерского баланса ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г. (на основе метода экстраполяции выручки), тыс. руб. (на конец года)

Код	Показатели	2014 г.	Прогноз 2015г.	Факт 2015 г.	Отклонение
<b>АКТИВ</b>					
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
1150	Основные средства	194220	254428	212022	42406
1100	Итого по разделу I	350193101	458715178	419532292	39182886
<b>II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
1210	Запасы	5043357	9937819	7144072	2793747
1200	Итого по разделу II	152600644	193585991	181831513	11754478
1600	БАЛАНС	502793745	652301169	601363805	50937364
<b>ПАССИВ</b>					
<b>III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
1300	Итого по разделу III	236235031	243948336	284509817	-40561481
<b>IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
1400	Итого по разделу IV	205549407	269269723	184781591	84488132
<b>V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
1500	Итого по разделу V	61009307	139083110	132072397	7010713
1700	БАЛАНС	502793745	652301169	601363805	50937364

По данным прогнозного бухгалтерского баланса ОАО «НОВАТЭК» в 2015 г. наблюдается рост валюты баланса на 29,74 %, но по факту валюта вырастет на 20 %. Заметим, что прогнозируется увеличение основных средств на 31 %, так как планируется, что в 2015 г. ОАО «НОВАТЭК» введет в эксплуатацию три новых месторождения газового конденсата и нефти, но и данный прогноз не оправдался и величина основных средств возросла на 9%

2. *Прогноз по методу использования коэффициента экономического развития.*

Для расчета прогнозных показателей используем коэффициент SGR, равный 0,262 или 26,2 % (который был рассчитан ранее).

Прогнозный отчет о финансовых результатах ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г., так же его фактическое значение и отклонения от планируемого показателя представлен в табл.3.

Таблица 3 - Прогноз отчета о финансовых результатах ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г. (с использованием коэффициента экономического роста), тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2014 г.	Прогноз 2015 г.	Факт 2015 г.	Отклонение
1	Выручка (N)	318920540	402477721	412703472	-10225751

2	Прибыль от продаж ( $P_{gs}$ )	83361616	112162972	84467174	27695798
3	Прибыль чистая	41750337	133168025	84103116	49064909

По второму варианту расчетов в прогнозном периоде у ОАО «НОВАТЭК» наблюдается увеличение выручки на 26,2 %, но по факту она выросла на 29 %, предполагалось что, увеличение прибыли от продаж на 34,55 % и увеличение чистой прибыли в 3,2 раза, должно было быть связано с увеличением объема продаж, расширением рынка сбыта, а так же за счет увеличения прочих доходов, но такой рост не произошел и продажи возросли на 1 %.

В табл. 4 представлен прогнозный баланс ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г, а так же фактическое значение и его отклонение.

Таблица 4 - Прогноз бухгалтерского баланса ОАО «НОВАТЭК» на 2015 г. (с использованием коэффициента экономического роста), тыс. руб. (на конец периода)

Код	Показатели	2014 г.	Прогноз 2015г.	Факт 2015	Отклонение
<b>АКТИВ</b>					
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
1150	Основные средства	194220	245106	212022	33084
1100	Итого по разделу I	350193101	441911759	419532292	22379467
<b>II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
1210	Запасы	5043357	9573685	7144072	2429613
1200	Итого по разделу II	152600644	186492764	181831513	4661251
1600	БАЛАНС	502793745	628404523	601363805	27040718
<b>ПАССИВ</b>					
<b>III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
1300	Итого по разделу III	236235031	242893432	284509817	-41616385
<b>IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
1400	Итого по разделу IV	205549407	259403352	184781591	74621761
<b>V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
1500	Итого по разделу V	61009307	126107740	132072397	-5964657
1700	БАЛАНС	502793745	628404523	601363805	27040718

В прогнозном бухгалтерском балансе наблюдается рост валюты баланса на 24,98%, что превышает темп роста инфляции и свидетельствует о развитии организации. Основные средства вырастут на 26,6 %, что связано с вводом в эксплуатацию в 2015 г. трех новых месторождений. Но по факту рост валюты 20 %, что по прежнему превышает темп роста инфляции, а рост основных средств значительно меньше и составил 9 %.

В заключение отметим, что оба варианта прогноза для ОАО «НОВАТЭК» являются приемлемыми. Но с точки зрения повышения эффективности деятельности организации, более оптимистичным является вариант с использованием для расчета прогнозных показателей среднегодового темпа роста выручки, так как показатели большими темпами чем, при прогнозе с использованием коэффициента экономического роста. Так же отметим, что для ОАО «НОВАТЭК» характерен достаточно высокий прирост выручки, так как организация увеличивает объем производимой и реализуемой продукции, заключает новые контракты на поставку сырья, не только на национальном рынке, но и на зарубежном. Но хоть данные прогнозы и являются оптимистичными, показатели получаются завышенными, в реальной деятельности, на

организацию воздействует много факторов, как внешних, так и внутренних, и проведение данных прогнозов и сравнение их с фактическим показателем показало, что при прогнозе эти факторы не учитываются, либо учитываются в недостаточной степени. Таким образом, можно сделать вывод о том, что организации нужно делать прогнозы, и проводить их несколькими методами, но нужно понимать, что полученные прогнозы не будут совпадать с тем, что произойдет фактически, и все-таки нужно уделять больше внимания факторам, влияющим на результат деятельности организации.

Литература и источники:

1. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). М.: Инфра-М, 2010. 576 с.
2. Самылин А.И. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Инфра-М, 2013. 413 с.

## **АНАЛИЗ СОЗДАНИЯ ИНСТРУМЕНТА КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ<sup>3</sup>**

**А.С. Феденкова**

Введение в российскую налоговую практику концепции консолидированной группы налогоплательщиков является одним из наиболее важных изменений, произошедших в налоговом законодательстве в последние годы. Важная роль нового института для налоговой системы обуславливается значительной долей уплачиваемого участниками консолидированных групп налога на прибыль в общей сумме налоговых поступлений федерального бюджета и бюджетов всех субъектов РФ [1].

Консолидированная группа налогоплательщиков (КГН) – это объединение плательщиков, налога на прибыль на основе договора в целях исчисления и уплаты данного налога с учетом совокупного финансового результата их хозяйственной деятельности (п.1. ст.25.1 НК РФ). Такое объединение является добровольным, члены этого объединения выбирают ответственного участника, который осуществляет исчисление и уплату налога (авансовых платежей) по налогу на прибыль.

Процесс создания в Российской Федерации консолидированных групп налогоплательщиков (КГН) на сегодняшний день приостановлен до 1 января 2016 г. Причиной такого решения стало общее снижение поступлений по налогу на прибыль организаций, входящих в состав КГН, и последовавшее вслед за созданием КГН хаотичное и мало предсказуемое изменение размеров доходов по налогу на прибыль, поступающих в бюджеты субъектов РФ.

Процессы глобализации экономики неизбежно затрагивают системы бухгалтерского учета (речь идет о приведении правил бухгалтерского учета к нормам международных стандартов финансовой отчетности) и налогообложения. В этой связи являлось неизбежным введение в Российской Федерации давно апробированных в

---

<sup>3</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований («Моделирование условий консолидации налоговых обязательств для смягчения конфликта интересов государства и налогоплательщиков»), проект № 15-32-01341

развитых зарубежных странах особых институтов и методов налогообложения, к которым можно отнести и порядок налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков, довольно подробно изученный в российской финансовой науке.

К особым вариантам консолидации можно отнести:

– механизм «групповой налоговой льготы» [1], когда налоговым законодательством разрешается принимать убытки участников корпоративных и прочих взаимозависимых объединений при расчете корпоративного налога, однако участники остаются самостоятельными юридическими лицами и не сдают единой консолидированной отчетности;

– механизм «договорного партнерства», при котором налоговые обязательства распределяются в соответствии с договором между участниками партнерства [3]. Введение в РФ института консолидированных налогоплательщиков относится к моменту принятия Федерального закона «О консолидированных группах налогоплательщиков». В настоящее время в российской налоговой системе действует 16 КГН, представляющих собой добровольное объединение организаций, связанных процессно-функциональным единством и включающих крупнейших налогоплательщиков в сфере добычи и переработки нефти, газа, атомной промышленности, телекоммуникаций, связи и т. д. Анализ российского законодательства показывает, что реализуемая в РФ модель по сути является «налоговой консолидацией». Это означает, что разрешено применять внутренний зачет доходов и убытков участников организаций, входящих в консолидированную группу; допускается перемещение имущества между участниками без взимания налогов; не облагаются налогами дивиденды, выплачиваемые одними участниками — членами группы — другим. Российское законодательство также вводит ряд условий и ограничений для потенциальных участников группы:

– участниками консолидированной группы налогоплательщиков могут быть только взаимозависимые российские организации (при этом доля непосредственного или косвенного участия одной организации в уставном капитале других организаций должна составлять не менее 90 %;

– объединение происходит на добровольной основе;

– участники выступают как единый налогоплательщик;

– налоговая консолидация осуществляется только по налогу на прибыль организаций;

– предусматривается объединение только крупнейших налогоплательщиков: совокупная сумма налогов организаций — участников группы (налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, налога на добычу полезных ископаемых, акцизов) должна превышать 10 млрд р., а совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на 31 декабря — 300 млрд р.; суммарный объем выручки должен быть не менее 100 млрд р.;

– участники не должны находиться в процессе реорганизации или ликвидации; – размер чистых активов, рассчитанный на основании бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, должен превышать размер уставного капитала и т. д. Введение института консолидированных налогоплательщиков в России преследовало следующие цели: – приблизить российскую систему налогообложения в отношении крупных консолидированных налогоплательщиков к зарубежным стандартам организации налогового администрирования и снизить издержки налогообложения;

– использовать консолидированное налогообложение как один из механизмов борьбы с выводом капиталов и оптимизацией налогообложения посредством трансфертного ценообразования [2];

– повысить эффективность функционирования российских организаций, взаимосвязанных между собой единым производственно-торговым циклом.

Таким образом, становление института консолидированных налогоплательщиков в РФ требует модернизации по двум основным направлениям. Первое — концептуальная и организационная доработка реализуемой в Российской Федерации модели порядка и условий налоговой консолидации, более продуманное обоснование целей и задач налогообложения КГН, ожидаемых эффектов и т. д. [2]. Второе — нивелирование нежелательных бюджетно-финансовых последствий создания КГН на основе введения отдельного механизма перераспределения налога на прибыль организаций, являющихся участниками КГН.

На сегодняшний момент предлагаются следующие варианты перераспределения налога на прибыль организаций входящих в состав консолидированных групп налогоплательщиков между территориями:

- исходя из места расположения ответственного налогоплательщика (основная сумма налога должна оставаться в том субъекте или стране, где расположен ответственный налогоплательщик консолидированной группы);

- пропорционально стоимости основных производственных фондов или численности занятых (как сейчас и предусмотрено);

- в соответствии с реально получаемой прибылью каждого участника группы как отдельного самостоятельного налогоплательщика.

Соответственно можно сделать вывод, что введение института налогообложения КГН в России является необратимым процессом вследствие унификации мировых налоговых систем и сближения механизмов налогового контроля. Введение налоговых новшеств в России характеризуется сначала практической апробацией, а затем дальнейшим усовершенствованием.

Литература и источники:

1. Баннова. К.А. Модернизация системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков // Финансы и кредит/ Л. С. Гринкевич, К.А. Баннова. - 2014 - №. 17. - С.40-50.;
2. Быков С. С. Роль противодействия уклонению от уплаты налогов в системе российского налогового права /
3. С. С. Быков // Налоги и финансовое право. — 2012. — № 9. — С. 124–130.
4. Гринкевич Л. С. Модернизация системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков /Л. С. Гринкевич, К. А. Баннова // Финансы и кредит. — 2014. — № 17. — С. 40–50.
5. Хаперская А. В. , Феденкова А. С. Необходимость разработки новых механизмов информационного общества в связи с появлением концепции "Электронного правительства" // Теория и практика общественного развития. - 2015 - №. 22. - С. 56-58

# ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

## РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Р.Р. Адельшин**

*Научный руководитель – Е.Ю. Калмыкова*

Политика в сфере защиты национальных товаров почти всегда служила толчком к развитию и росту национального производства. Помимо увеличения научно-технологического потенциала государства или региона и повышения квалификации рабочих, ученых, расширения их вертикальной специализации, осуществляется социальная функция – появляются новые рабочие места, и снижается зависимость государства по отношению к зарубежной продукции. Строительство новых производств служит источником для привлечения нового капитала. В свою очередь новые производства смогут стать источниками дохода бюджетов различных уровней, а произведенные товары способствуют увеличению валового внутреннего продукта. По мере укрепления специализации на национальных товарах, можно увеличить долю экспорта.

Для России на сегодняшний день реализация мер по созданию импортозамещающих производств как никогда является актуальной, учитывая нестабильность национальной валюты и цен на нефть.

Актуальность мер по выполнению импортозамещающей стратегии для России обусловлена множеством факторов и обстоятельств среди которых стоит выделить следующие:

1) Изменения в конъюнктуре рынка – падение курса национальной валюты в 2014 году;

2) Экономико-политический фактор – санкции и контрсанкции в виде всевозможных эмбарго. Так на благосостоянии государства сказался отказ от экспорта странами ЕС, из Австралии, США, Канады, Норвегии многих продовольственных товаров – мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи;

3) Фундаментальные особенности развития национальной экономики – сальдо торгового баланса России без учета экспорта базовых видов сырьевых ресурсов неуклонно снижается с 2000 года. В связи с этим устойчивость национальной валюты напрямую зависит от колебаний цены на рынке нефти (которые обладают весьма большой волатильностью и склонностью к непредсказуемым провалам), что ухудшает долговременный инвестиционный климат в России в связи с ухудшением условий прогнозирования.

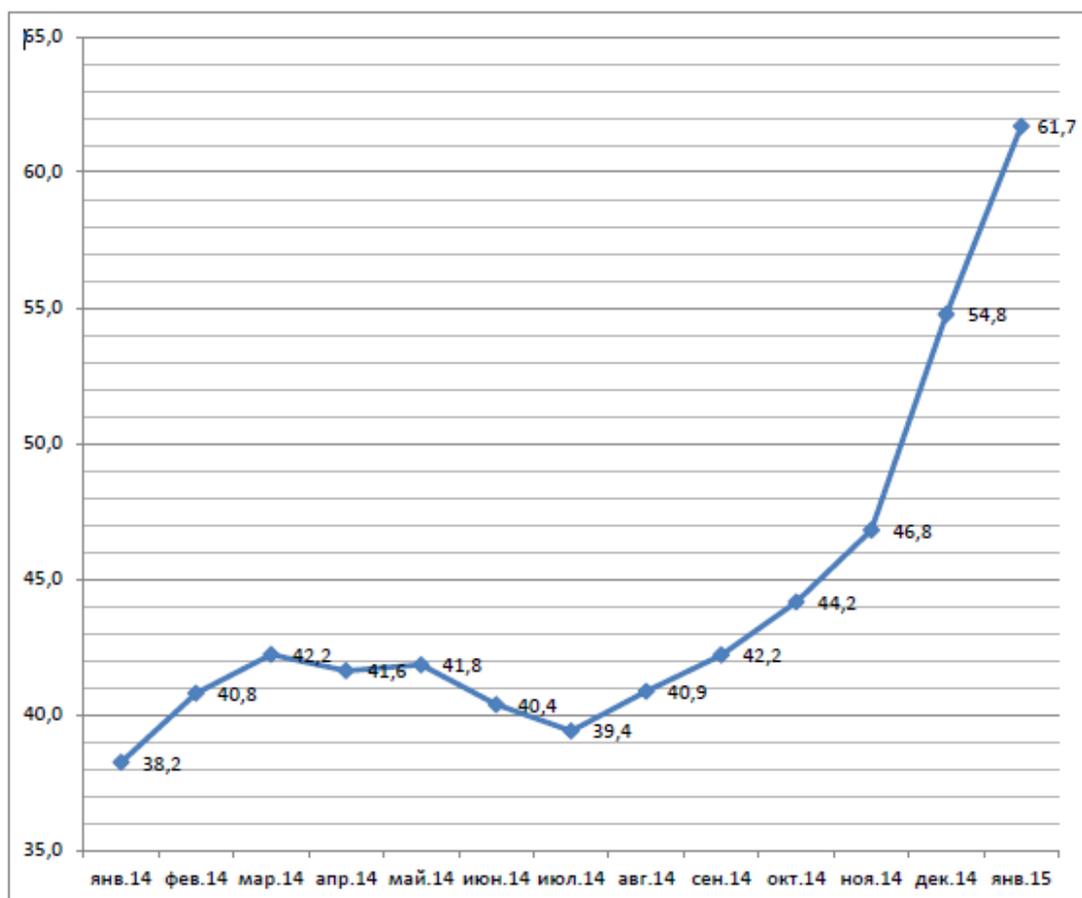


Рисунок 1 – Динамика курса рубля в 2014 году

Таблица 1 – Экспорт базовых энергоносителей в денежном выражении (млрд долл.)

Год	Экспорт сырой нефти	Экспорт нефтепродуктов	Экспорт природного газа	Экспорт сжиженного природного газа	Суммарный экспорт базовых энергоносителей
2000	25,3	10,9	16,6	0,0	52,8
2001	25,0	9,4	17,8	0,0	52,1
2002	29,1	11,3	15,9	0,0	56,3
2003	39,7	14,1	20,0	0,0	73,7
2004	59,0	19,3	21,9	0,0	100,2
2005	83,4	33,8	31,7	0,0	148,9
2006	102,3	44,7	43,8	0,0	190,8
2007	121,5	52,2	44,8	0,0	218,6
2008	161,1	79,9	69,1	0,0	310,1
2009	100,6	48,1	42,0	0,8	191,5
2010	135,8	70,5	47,7	3,0	257,0
2011	181,8	95,7	64,3	3,9	345,7

Все это послужило единой предпосылкой к формированию такого соотношения структуры торгового баланса и актуализации создания импортозамещающих программ.

Слияние и влияние всех ранее перечисленных факторов оказало существенное воздействие на импорт продукции химической промышленности.

За январь-май 2016 года удельный вес импорта товаров химической промышленности из стран дальнего зарубежья возрос на 1,2% и составил 20,1% от общего объема импорта. По сравнению с январем-маем 2015 года – это 18,9% общего объема импорта. Однако, стоимостной объем импорта этой продукции понизился в сравнении с январем-маем 2015 года на 4%. А физический объем, наоборот, вырос на 3,7%, что свидетельствует о закупке большего объема более дешевой продукции. Снижение объемов поставок коснулось пластмасс и изделий из них – снижение на 4,6%, фармацевтической продукции – снижение на 5,4%, медикаментов – снижение на 6,7%.

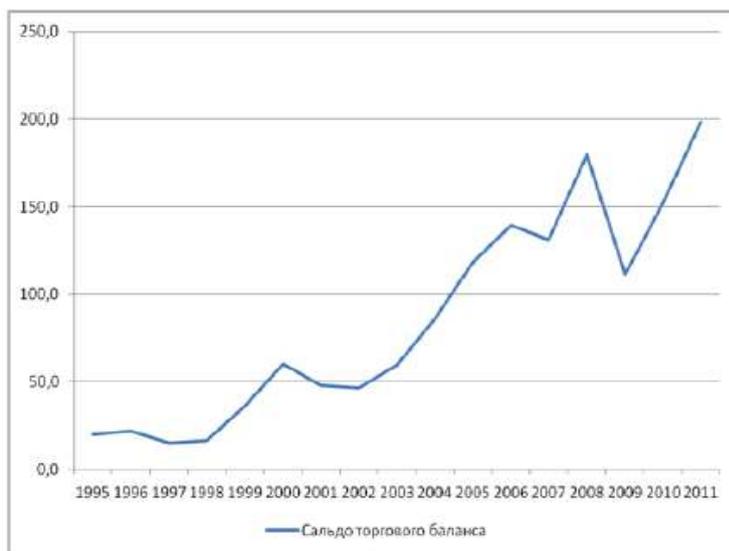


Рисунок 2 – Сальдо торгового баланса России (млрд долл.)

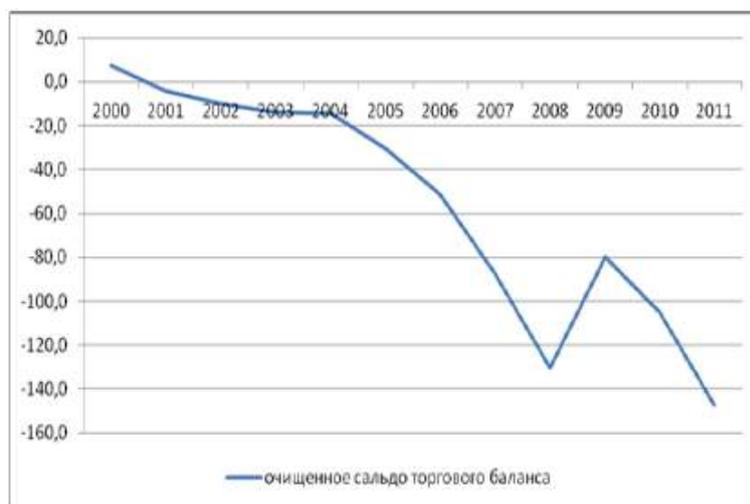


Рисунок 3 – Сальдо торгового баланса России без учета экспорта базовых видов сырьевых ресурсов (млрд долл.)

В целом снижение импорта химической продукции произошло в размере 67% или на 170,67 млрд долл. В структуре импорта снижение ввоза медикаментов произошло в размере 58% или на 6855,1 млн руб. Каучуков и резины – на 46,5 % или на 216,2 млн долл. Антибиотиков – на 20,7% или на 19, млн долл. Ввоз пестицидов изменялся волнообразно. В итоге, конечно, на сентябрь 2016 года мы видим незначительное увеличение на 5% по сравнению с 2013 годом. Импорт автомобильного бензина снизился

на 88% или на 30,8 млн долл. Жидких топлив – на 83,4% на 2,5 млн долл. Дизельных топлив – на 79,4% или на 89,3 млн долл.

С 2014-2016-ый год Фондом развития промышленности инвестировано более 20,8 млрд рублей в импортозамещающие проекты по многим направлениям, в том числе и в химическую промышленность. Компаниям, которые на выделенные фондом средства реализуют проекты, предоставляются льготные ставки под 5% годовых на 5 лет.

Так в Нижнекамске, Республики Татарстан, фонд развития промышленности профинансировал проект по созданию импортозамещающего производства плёночного, волоконного и пищевого полиэтилентерефталат и терефталевой кислоты. В списке планируемой к производству продукции бутылочный пищевой полиэтилентерефталат (используется для производства пластиковых бутылок), волоконный полиэтилентерефталат (нужен для производства волокон и нитей для текстильной промышленности и кордов – для шинной) и плёночный полиэтилентерефталат (используется для производства плёнок и гибкой упаковки).

Все же среди отечественных производителей химической продукции стоит выделить вертикально-интегрированную компанию ПАО «СИБУР», которая обладает собственной внушительной сырьевой базой и возможностью взаимозаменять компоненты сырья. На текущий момент компания реализует проект по импортозамещению оборудования в сфере автоматизации нефтехимических и газоперерабатывающих производств.

В целом анализируя динамику роста количества проектов в сфере импортозамещения, можно говорить об осознанности производителей основных проблем Российской экономики. Они достаточно гибко подстраиваются под устоявшуюся тенденцию сокращения импорта. Наиболее дальновидные начали заблаговременно модернизировать производственные мощности в рамках импортозамещающих программ, еще до обострения политической ситуации в мире. Тем не менее именно сейчас важно не сбавлять темп и продолжать модернизацию, ориентируясь на новые рынки и увеличение доли экспорта.

Литература и источники:

1. Мировая экономика: учебник для бакалавров / Р.И. Хасбулатов. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 884 с. – Серия : Бакалавр. Углубленный курс.
2. Таможенная статистика внешней торговли - Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-апрель 2016 года. / Сайт федеральной таможенной службы [[Электронный ресурс](#)]
3. Таможенная статистика внешней торговли – Сальдо торгового баланса / Сайт РБК [[электронный ресурс](#)]
4. Фонд развития промышленности – программы импортозамещения в химической отрасли / Сайт [[электронный ресурс](#)]

## **ВЫБОР АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ НО ФРЖС КО**

**Д.О. Белов, О.А. Белова, Н.В. Дорожкина**

В условиях современной рыночной экономики ни одно строительное предприятие не обходится без привлечения дополнительного финансирования. Применение дополнительных средств обусловлено большим количеством причин, которые являются индивидуальными для каждой конкретной организации. Однако стремление развиваться и расти лежит в основе любого управленческого решения, связанного с привлечением дополнительного капитала.

Основной задачей финансовой службы строительной организации должен быть не отказ от внешнего инвестирования, а выбор его оптимальной величины и конкретного способа финансирования, наиболее подходящего для сложившейся экономической ситуации, и который строительная организация сможет совмещать с другим инструментом финансирования – внутренними средствами.

Одним из наиболее важных критериев, влияющих на выбор источника финансирования является его стоимость. Во сколько обойдется организации использование того или иного источника финансирования, это первый вопрос, на который необходимо ответить финансовой службе строительной организации, для того чтобы среди альтернативных финансовых инструментов выбрать наиболее оптимальные и экономически эффективные. Принятое решение будет экономически обоснованным только в случае грамотного расчета данного показателя.

Существует множество способов определения стоимости источника финансирования. При выборе метода расчета следует учесть наиболее важные показатели, к которым относятся: процентные ставки, уровень инфляции, премии, вознаграждения и другие выплаты. Традиционно при оценке стоимости источника финансирования также определяется средневзвешенная цена капитала. Данный показатель может быть рассчитан с использованием целевой структуры капитала, что позволит определить экономическую эффективность использования средств, а также подобрать оптимальное соотношение источников финансирования для конкретной ситуации.

Выбрав наиболее приемлемые в отношении их стоимости, следует оценить другой немаловажный критерий – доступность.

Данный критерий зависит от многих факторов, это в первую очередь организационно – правовая форма хозяйствующего субъекта, финансовое обеспечение, величина активов, престиж, кредитная история, и др. При оценке доступности финансирования следует четко определить цели привлечения средств, необходимую сумму и оптимальный срок. Цели организации могут быть направлены на долгосрочную и краткосрочную перспективу. К долгосрочным относят инвестиционные проекты, долгосрочные финансовые вложения. На короткий срок организация привлекает средства, необходимые для приобретения жизненно необходимого сырья, наличие которого определяет скорость и качество возведение объектов, погашение задолженности по заработной плате, налогам и сборам и другие.

Однако использование любого финансового инструмента влечет за собой возникновение различного рода рисков. Это риск неплатежеспособности, снижения финансовой устойчивости, процентные, инвестиционные и инфляционные риски. Грамотное ведение финансовой политики позволит строительной организации не только минимизировать возникающие риски, но также и повлиять на такие немаловажные критерии выбора источника финансирования, как стоимость его привлечения и доступность.

Для минимизации рисков организации могут использовать различные меры, которые включают страхование, самострахование, резервирование средств и другие.

Помимо минимизации рисков, компания должна стремиться снизить стоимость источника финансирования. Для того чтобы заинтересовать кредитную организацию в снижении процента по кредиту, организацией должно быть предложено сотрудничество на взаимовыгодных условиях.

Сложнее всего для предприятия – повлиять на доступность источников финансирования. Критерий доступности зависит от многих факторов. Так, например, организация не сможет за короткий промежуток времени нарастить свои активы до размера, достаточного для обеспечения кредита или залога, поднять свои финансовые рейтинги, завоевать престиж и хорошую репутацию на рынке.

Некоммерческая организация «Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области» (НО «Фонд РЖС КО») создана региональной Администрацией в 1994 году для разработки и реализации областных жилищных программ с целью содействия жителям Кемеровской области в улучшении жилищных условий.

В данный момент НО «Фонд РЖС КО» использует следующие источники инвестирования в жилищное строительство:

1. Реинвестирование полученной прибыли в новое строительство, после ежегодного отчета директора Фонда о проделанной работе перед учредителями Фонда.
2. Использование целевых бюджетных средств.
3. Использование краткосрочных кредитных обязательств.
4. Доходы от предпринимательской деятельности.

Динамика состава собственных источников формирования имущества Фонда представлена на рис. 1.

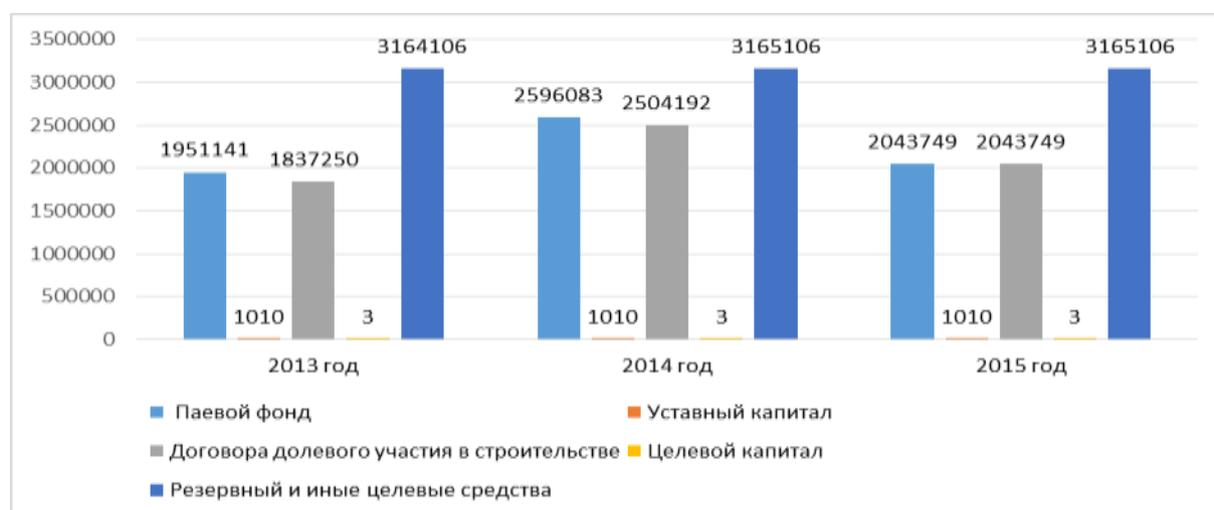


Рисунок 1 – Динамика состава собственных источников формирования имущества НО «Фонд РЖС КО»

В составе собственных источников формирования имущества учтены паевой фонд, целевой капитал и целевые средства, резервные фонды и прибыль Фонда.

Анализируя динамику состава и структуры собственных источников формирования имущества нужно отметить, что за весь анализируемый период стоимость источников формирования имущества увеличилась на 169,2 млн руб. и составила в 2015 году 11,3 млрд руб. Целевые средства увеличились на 1 млн руб. Паевой фонд за весь период увеличился на 92,6 млн руб. Увеличение резервных и иных целевых фондов составило 420 млн руб. Стоимость целевого капитала остается неизменной.

Динамика нераспределенной прибыли НО «Фонд РЖС КО» представлена на рис. 2.

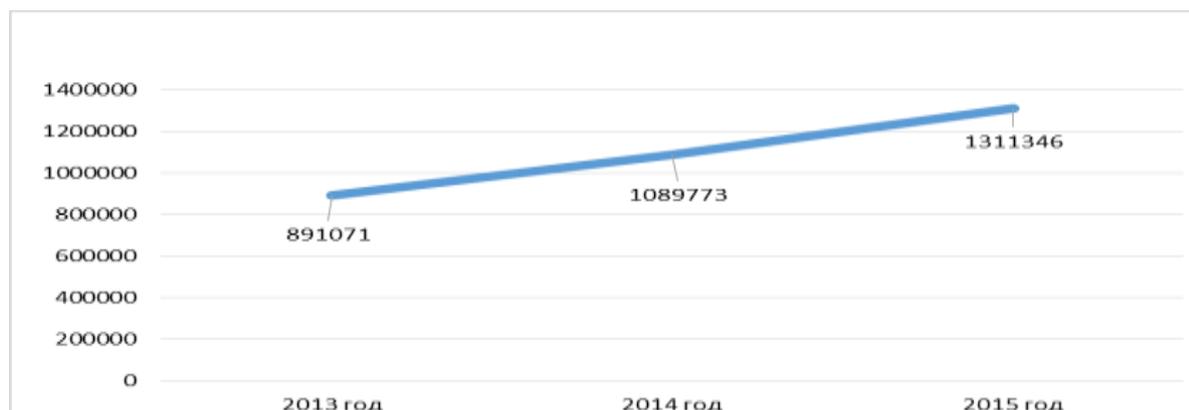


Рисунок 2 – Динамика нераспределенной прибыли НО «Фонд РЖС КО»

Отдельно необходимо выделить стоимость нераспределенной прибыли Фонда, которая входит в состав резервного и иных целевых фондов. На всем протяжении исследования ее стоимость уменьшалась. В 2014 году на 221573 тыс. руб., а в 2015 на 198702 тыс. руб.

Динамика привлеченных источников формирования имущества Фонда представлена на рис. 3.

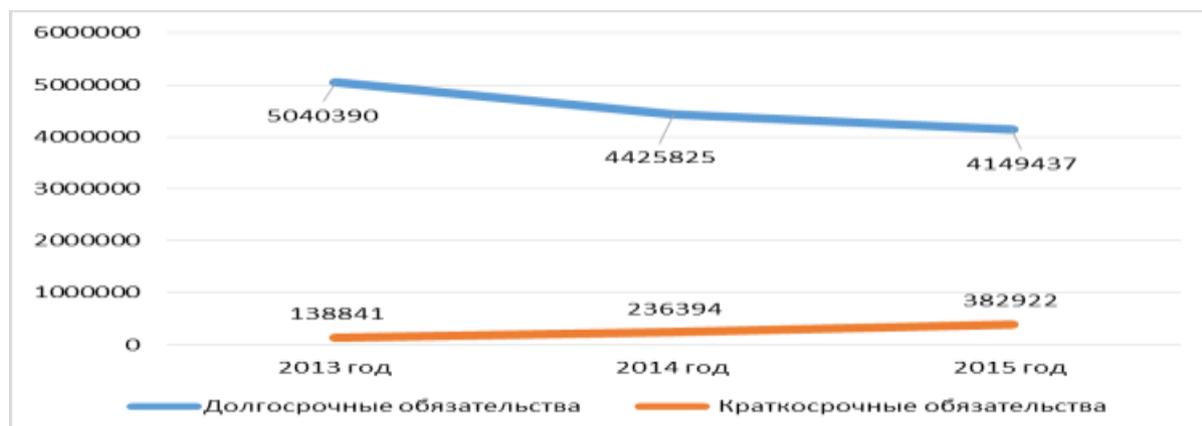


Рисунок 3 – Динамика привлеченных источников формирования имущества НО «Фонд РЖС КО»

На протяжении всего отчетного периода долгосрочные обязательства Фонда, в состав которых входят заемные обязательства, уменьшались. В 2014 году их стоимость уменьшилась на 614,5 млн руб., а в 2015 году 276,4 млн руб. Размер долгосрочных обязательств в составе источников имущества в 2013 году – 5 млрд руб., в 2014 году – 4,4 млрд руб., в 2015 году – 4,1 млрд руб. Краткосрочные обязательства на всем протяжении анализируемого периода увеличивались. В 2014 году на 97,5 млн руб., а в 2015 году – 146,5 млн руб.

Устав ФРЖС КО предполагает некоторые другие виды инвестирования:

1. Добровольные взносы и пожертвования
2. Дивиденды, получаемые по акциям, облигациям и другим ценным бумагам и вкладам
3. Другие виды финансирования, не противоречащие законам Кемеровской области, Федеральным законам Российской Федерации, а также Уставу Фонда.

Такие виды инвестирования являются трудноосуществимыми. Добровольные взносы и пожертвования в строительство жилья являются не популярными видами пожертвований. Организациям Кемеровской области также трудно пойти на крупные пожертвования в бюджет Фонда из-за тяжелой экономической ситуации в Кемеровской области и в целом в Российской Федерации.

Использование дивидендов, получаемых по ценным бумагам, также является проблематичным источником инвестирования строительного производства, т.к. на территории работы Фонда развития жилищного строительства, Кемеровской области, нет возможности вложить средства в крупные акционерные организации.

Можно предложить следующие варианты для инвестирования в строительство НО «ФРЖС», что позволит увеличить объемы производства:

1. Инвестирование строительства отдельных квартир, крупными хозяйствующими субъектами. Такой тип инвестирования в строительство будет полезным для всех участников. Для Фонда инвестирование строительства со стороны крупных предприятий города и области позволит увеличить объемы производства. Для организаций такие вложения будут полезны, прежде всего, для улучшения имиджа и повышения мотивации для работников организации. Крупные организации могут позволить себе инвестировать некоторые средства в строительство нескольких отдельных квартир.

При этом организации выкупившие квартиры у Фонда заранее могут получить вложенные средства обратно. Выбрав нескольких работников, которые показали наилучшие результаты работы, за определенный период, организация может, после передачи квартиры работнику удерживать часть заработной платы, которая будет возвращаться в бюджет организации.

2. Выкуп крупным предприятием оставшейся части долга своего работника у Фонда. Так как экономическая ситуация в России является напряженной многим работникам крупных организаций стало трудно погашать кредиторские задолженности перед различными организациями. Крупные предприятия могут помочь своим работникам, выкупив оставшийся долг работника у Фонда. Таким образом, организации могут реструктурировать долг работника, чтобы помочь ему справиться с трудной жизненной ситуацией.

Эти два способа инвестирования строительства являются экономически выгодными для НО «Фонд РЖС КО», но также это экономически выгодно для организаций, так как таким способом можно повлиять на мотивацию сотрудников. Также улучшение имиджа организаций может помочь им при разрешении каких-либо ситуаций с государственными организациями.

3. Лизинг части долга на определенный в договоре срок в начале отношений между Фондом и участником долевого строительства. Так как одним из видов деятельности НО «Фонд РЖС КО» является предоставление займов, то нередки случаи неплаты долгов заемщиками. Для того, чтобы уменьшить количество средств, которые Фонд тратит на судебные тяжбы можно, в начале отношений между Фондом и заемщиком, оставить продукцию Фонда в своей собственности на определенный срок, чтобы проверить платежеспособность заемщика.

По нашему мнению, все предложенные мероприятия характеризуются эффективностью, достижимостью, понятностью и подробностью изложения. Предложенные мероприятия являются актуальными, так как анализируемая организация планирует расширение производства, для которого необходимы дополнительные источники инвестирования, как со стороны, так и внутренние.

Проблемы поиска альтернативных источников инвестирования НО «Фонд РЖС КО» можно быстро и без дополнительных проблем разрешить в свою пользу с помощью предложенных мероприятий.

Литература и источники:

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
2. Ахмедов, Н.А. Формирование системы оценки эффективности реализации инновационной стратегии и инвестиционной политики промышленных предприятий// Менеджмент в России и за рубежом. – 2011, № 4.
3. Белов, Д.О., Тардасова, О.А., Дорожкина, Н.В. Источники инвестирования жилищного строительства и проблема применения стандартов качества на примере НО «Фонд РЖС КО». Сборник «Россия молодая». Сборник лучших статей VIII Всероссийской, 61 научно-практической конференции молодых ученых. Кемерово, 2016. С.14.
4. Дорожкина, Н.В., Белов, Д.О., Тардасова, О.А. «Проблемы применения стандартов качества Некоммерческой организации «Фонд развития жилищного строительства» Кемеровской области» // «Проблемы строительного производства и управления недвижимостью: Материалы 4 Междунар. науч.-практ. конф.» 23-24 ноября 2016 г.; Кемерово: ФГБОУ ВО Кузбасс. гос. тех. ун-т им. Т.Ф. Горбачева – 2016. – 132-136 с.

## **ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Н.Е. Гегальчий**

Химический комплекс является одной из базовых отраслей российской промышленности, но по своему технологическому состоянию и конкурентоспособности значительно отстает от мировых лидеров. Основными причинами стали несовершенство технологий и изношенность основных фондов; инновационная пассивность предприятий и неэффективный инновационный процесс и др. [1]. Импортозависимость как продуктовая, так и техническая ограничивает возможности дальнейшего развития. Только за период 2000 – 2013 гг. удельный вес технического (машин, оборудования, транспортных средств) импорта вырос с 30 до 50 % от общего объема импортируемых товаров обрабатывающей промышленностью [2]. Введение санкций с весны 2014 г. со стороны США и стран ЕС усилило необходимость импортозамещения. Некоторые успехи в этом направлении достигнуты как в отдельных крупнотоннажных, но особенно в малотоннажных производствах химического комплекса:

– Крупнейшим поставщиком композиционных полимерных материалов в России является ООО «НПП «Полипластик». Его специалистами разработаны композиции на основе российского сырья: композиции полиэтилена Торлен ПЭ-2К и адгезив Армобонд ПЭ-2К взамен импортных аналогов. Они поставляются для изоляции стальных труб большого диаметра магистральных нефте- и газопроводов [3,4].

– Импортные катализаторы каталитического крекинга на Московском НПЗ заменили на российский аналог – бицеолитный катализатор крекинга Омской катализаторной фабрики, который обеспечивает отбор бензина и газовых фракций из углеводородного сырья с заданными характеристиками на конкретной установке. Эта фабрика полностью обеспечивает потребность Московского и Омского НПЗ этим катализаторам [6]. Импортные катализаторы для процесса каталитического риформинга также могут быть заменены на отечественные, которые в стране производятся, используются другими предприятиями и по содержанию каталитически активных драгметаллов, в первую очередь платины, не отличаются от импортных [7].

– В рамках импортозамещения пленочного полиэтилентерефталата (ПЭТФ) в 2016 г. начато ОАО «Сибур-ПЭТФ» (Тверская промышленная площадка) производство ПЭТФ пленочных марок, предназначенного для выпуска пленок пищевого и технического назначения (ПЭТ-пленок). Пленки имеют широкий спектр применения: при производстве гибкой пищевой упаковки (чая, сыра, мясной и рыбной и др. продукции), непивковой упаковки (стиральных порошков и др.), электроизоляционных и антиадгезионных материалов, а также в полиграфии и мебельной промышленности. Они обладают высокой прочностью, естественной прозрачностью, устойчивостью к большинству органических соединений и высокими барьерными свойствами. Эти свойства позволяют защитить продукты от воздействия факторов внешней среды, производить мгновенную заморозку продуктов, увеличить срок их хранения, сохранить аромат и полезные свойства. По данным аналитических агентств, годовая потребность готовых ПЭТ-пленок в России составляет 30 тыс. т, при импорте – 20 тыс. т/год. Производство пленочного ПЭТФ позволит сократить долю импорта в структуре российского рынка ПЭТФ [8].

Для удовлетворения спроса в ПЭТФ в АО «ПОЛИЭФ» (г. Благовещенск), входящего в состав СИБУР, была проведена реконструкция действующего производства ПЭТФ и построена новая линия по выпуску ПЭТФ [4].

В 2019 г. намечается запуск установки производства ПЭТФ по проекту ООО «СафПэт» «Производство ТФК и ПЭТФ в Республике Татарстан» после запуска установки производства терефталевой кислоты (ТФК), являющейся основным сырьем для ПЭТФ. На установке будет вырабатываться бутылочный, волоконный и пленочный ПЭТФ. В настоящее время уже приобретены лицензия и базовая документация лицензиара (PDP) установок производства ТФК и ПЭТФ компании Ла Седа де Барселона СА. С ПАО «Татнефть» подписано долгосрочное соглашение на поставку параксилола до 2026 года. Ведется разработка базового инжиниринга для установок ТФК и ПЭТФ компанией Chemtex (совместно с JDEC) [8].

– На II квартал 2018 г. намечен пуск производства малеинового ангидрида в жидкой форме и в виде гранул на территории особой экономической зоны «Алабуга» Российской компанией ООО «Каматех». Малеиновый ангидрид является многофункциональным базовым продуктом и широко применяется в различных отраслях промышленной химии: для получения ненасыщенных полиэфирных смол, как сырьевой компонент в производстве отвердителей эпоксидных смол, ингибиторов накипи, пищевых добавок, адгезивов, активных ингредиентов лекарственных средств. В странах СНГ малеиновый ангидрид не выпускается, основные его производители – США, Китай, Южная Корея, Индия, Германия, Бельгия [3].

– Производство композитных материалов в РФ отличается небольшими объемами и ограниченным ассортиментом, вырабатываемыми в основном предприятиями, вышедшими из военно-промышленного комплекса, и обеспечивают потребности оборонной промышленности. В связи с этим, отрасль композитов является импортозависимой. Импортируется в основном, не производимая в России продукция: полипропилен стеклонаполненный, полифениленсульфид стеклонаполненный, полиформальдегид стеклонаполненный, полибутилентерефталат стеклонаполненный, и др. Производятся стекловолокна и композитные материалы на их основе на ряде предприятий: «ОАО Новгородский завод стекловолокна», ОАО «Астраханское стекловолокно», ОАО «Тверьстеклопластик», ООО НПП «Завод стеклопластиковых труб» и др. Одним из основных центров развития современного производства и технологии углеродных волокон, карбоволоконитов и композиционных материалов на их основе в настоящее время является ОАО «ЭПМ-ЧЭЗ». Однако и в этой отрасли происходят некоторые подвижки в сторону дальнейшего развития. Производства стекловолокна и изделий из него в г.

Гусь Хрустальный открыла Транснациональная компания OCV Reinforcements; в г. Тверь компания Ahlstrom построила уникальное предприятие, вырабатывающее инновационную и импортозамещающую продукцию из стекловолокна – стеклоуаль и готовится к организации производства мультиаксиальных тканей из стекловолокна, предназначенных для производства высокопрочных композитов. Эти предприятия обеспечивают композитами не только внутренний, но и на зарубежные рынки. Высокотехнологичную продукцию для космоса, авиации, энергетики, наземного и водного транспорта производит Специализированный холдинг АО «РТ-Химкомпозит» Госкорпорации Ростех серийно производит высокотехнологичную продукцию для космоса, авиации, энергетики, наземного и водного транспорта. Ультрасовременное производство углеродного волокна компания «Композит» организовала в ОЭЗ «Алабуга. Мощность производства – 1700 т/год, имеются возможности увеличения мощности в будущем до 10-12 тыс. т/год. Применяется это волокно в авиа- и ракетостроении, энергетике, нефтегазовой индустрии, автомобилестроении, и др. [3, 5].

– Компания «КуйбышевАзот» запускает производство технических нитей для кордных тканей и высокопрочных крученых мультифиламентных нитей, а также полиамидных и смесевых тканей; ЗАО «Газпромхимволокно» – производство полиэфирных нитей технического назначения и кордных нитей для шинной промышленности. Объем выпуска суммарный полиэфирных нитей – 12,9 тыс. т/год. Продукция будет использоваться на предприятии при производстве кордных и технических тканей, а также геотекстиля. Первый завод упаковочной сетки из полиэтилена открылся в г. Заводоуковске (Тюменская область), мощностью 30 млн шт. сетки в год.

– С 1 июня 2015 г. ОАО «Пластик» (г. Узловая) приступило к выпуску пластиков новой марки ABC 1525-31, альтернативный таким импортным материалам, как Magnum (Trinseo), Styrolution, LG, Starex (Samsung), предназначенный для применения в электротехнике [6].

– В г. Волгоград по уникальной специальной технологии создано производство наноструктурированного гидроксида (мощностью 25 тыс. т/год) и оксида магния (30 тыс. т/год), применяемые в качестве дымо- и огнеподавляющей добавки для пластика, в производстве катализаторов, в пищевой и фармацевтической промышленности, для изготовления резинотехнических изделий, в кожевенной отрасли, для трансформаторных сталей и в нефтедобыче. Сырьем для их производства является местное месторождение бишофита.

– В «Омскаучук» возрождают производство латексов по усовершенствованной рецептуре, широко применяемые в промышленности: в производстве бумаги и картона, ковровых и других напольных покрытий, текстиля, лакокрасочных материалов [3].

– В ООО «ПО Химпром» в Кемеровской области – первый проект производства гипохлорита кальция, который в России ранее не производился, закупался в Китае, используется для обезвреживания цианидов в процессе золотодобычи, очистки воды, отбеливания растительных волокон, дегазации.

– В мае 2013 г. достиг проектной мощности 180 тыс. т/год, в 2015 г. выработал 190 тыс. т, современное высокотехнологичное предприятие по выпуску крупнотоннажных полимеров Омский завод полипропилена (ООО «Полиом»). В 2015 г. объем производства полимеров достиг 190 тыс. т. В основе производства лежит процесс Spheripol LyondellBasell Industries, позволяющий осуществлять практически безотходный цикл производства. Предприятие может выпускать около 100 марок полипропилена, в т.ч. гомо-, стат- и блоксополимеры с этиленом и бутеном-1, освоило выпуск 16 марок гомополимера, в т.ч. пользующиеся спросом высокоиндексные марки. На предприятии используется в основном импортное технологическое оборудование: итальянское, немецкое, швейцарское, японское и американское, российское составляет 30%. Увели-

чение объема производства качественного гомополимера пропилена позволило не только практически полностью удовлетворить потребности российского рынка, но и экспортировать в 20 стран мира (Германия, Италия, страны Балтии, Греция, Китай, Индия и др.) [3].

– Ведется строительство в г. Тобольск комплекса «ЗапСибНефтехим»: в 2016 г. уже смонтированы 23 единицы крупногабаритного оборудования на установке пиролиза, в т. ч. 16 технологических колонн, один реактор, 2 теплообменника и четыре части компрессора. Оборудование импортное из Южной Кореи. Годовая проектная мощность установки пиролиза: 1,5 млн т этилена, около 500 тыс. т пропилена и 100 тыс. т бутан-бутиленовой фракции, совокупная мощность установок по производству различных марок полиэтилена и полипропилена – 2 млн т в год. Проектом предусматривается не только импортозамещение наиболее востребованных на российском рынке полимеров, но и развитие глубокой переработки значительных объемов побочных продуктов нефтегазодобычи Западной Сибири, в том числе попутного нефтяного газа [9]. Однако сохраняется зависимость от импортного оборудования, что может привести к сбоям в производстве и остановкам в случае неисправности оборудования или наличия дефектов. Таких случаев предостаточно. Так АО «Ангарский завод полимеров» был вынужден остановить производство этилена по техническим причинам в начале февраля 2016 г., вследствие поломки турбокомпрессора импортного производства, часть деталей которого отправлена на ремонт в Чехию, где дополнительно были выявлены дефекты, из-за чего может увеличиться срок процесса восстановления на три месяца. За ним последовало следующее предприятие «Саянскхимпласт», являющийся основным потребителем этилена, поставляемого с АЗП, которое уже имело последствия, связанные со срывом поставок этилена в начале 2015 г., вследствие чего было принято решение о снижении объема производства ПВХ, сокращении рабочей недели и об остановке производства на капитальный ремонт на длительный срок [6].

Некоторые успехи достигнуты и в импортозамещении химического оборудования. На Ижорских заводах изготовлено десять крупногабаритных аппаратов для нефтеперерабатывающих заводов ПАО «Газпромнефть»: четыре сосуда высокого давления для Московского НПЗ», шесть – Омского НПЗ [8]. ОАО «Волгограднефтемаш» изготовил крупногабаритное оборудование:

– для АО «Газпромнефть-Московский НПЗ» – 50-метровую колонну весом 160 т, 14 теплообменников высокого давления с затворами «Vreesh Lock», которые предназначено для комбинированной установки переработки нефти «Евро+»;

– для АО «Газпромнефть-Омский НПЗ» – 10 аналогичных теплообменников для установки гидрокрекинга, две сверхгабаритные коксовые камеры, предназначенные для работы на установке замедленного коксования, 5 крупногабаритных колонн. Опыт производства сверхгабаритных коксовых камер – первый в России [11].

Таким образом, в отдельных производствах химического комплекса достигнуты положительные результаты продуктового импортозамещения, но все еще сохраняется зависимость от импортной техники, что вызывает необходимость дальнейших усилий в ее замещении как объективной необходимости на отечественные аналоги для ускоренного и успешного развития комплекса и связанных с ним отраслей.

Литература и источники:

1. Вагнер Л.Е., Гегальчий Н.Е. Проблемы развития химического комплекса России. Проблемы развития рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов- Томск: Изд-во томского политехнического университета, 2014, Вып. 15, том 2.
2. Кравченко Н. А., История импортозамещения. – ЭКО, 2015, № 9.

3. Новости химической индустрии. Вестник химической промышленности. – М.: НИИТЭХИМ, 2016, № 1, № 3,
4. Нефтегазохимия России. Вестник химической промышленности. – М.: НИИТЭХИМ, 2016, № 2
5. Композиты: возможности и реальность. Вестник химической промышленности. – М.: НИИТЭХИМ, 2016, № 1
6. Импортзамещение в химическом комплексе: современное состояние и перспективы. Вестник химической промышленности. – М.: НИИТЭХИМ, 2016, № 2
7. АО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ»  
<http://mnpz.gazprom-neft.ru/press-center/library/12383/>
8. Полиэтилентерефталат 2016 [alliance-analytics.ru/conference/6935.php](http://alliance-analytics.ru/conference/6935.php)
9. Российскую нефть добудут русской техникой. ФАН-ТВ  
<http://riafan.ru/531744-importozamesh...>
10. СИБУР доставил и смонтировал на «ЗапСибНефтехиме» крупнейшее оборудование  
<https://www.sibur.ru/presscenter/news/SIBURdostavilismontirovalnaZapSibNeftekhimekrupneysheeorudovanie/>
11. Импортзамещение в нефтегазохимическом комплексе.  
<http://armavest.ru/news/zavody/volgogradneftemash-postavit-importozameshchayushche-oborudovani-dlya-moskovskogo>

## ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАО «АЗОТ»

**Н.Е. Гегальчий**

Финансовое положение любого предприятия определяется, прежде всего, его финансовой устойчивостью, следствием которой является платежеспособность. Для обеспечения платежеспособности важную роль играет ликвидность баланса – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Поэтому для предприятия, финансовое положение которого характеризуется, как неустойчивое, каковым является КАО «Азот», особый интерес представляет исследование ликвидности баланса. Исследование сводится к сравнению средств по активу, включающими: наиболее ликвидные (А1), быстрореализуемые (А2), медленно реализуемые (А3) и труднореализуемые активы (А4), с обязательствами по пассиву, включающими: наиболее срочные обязательства (П1), краткосрочные (П2), долгосрочные (П3) и постоянные пассивы (П4).

Абсолютно ликвидным считается баланс при соблюдении следующих условий:  $\{A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4\}$ .

Исходная информация (в млн р.) для исследования представлена в табл. 1 на основе данных статистической отчетности предприятия, принятых в среднегодовом выражении.

Таблица 1 – Исходная информация

Показатели	2010 г.	2015 г.	Изменение (±)
Внеоборотные активы	6115,5	31850,0	+25734,5
Запасы	3216,3	4520,0	+1033,7
НДС по приобретенным ценностям	489,75	559,2	+69,45

Дебиторская задолженность:	1964,2	18144,4	+16180,2
в т.ч. долгосрочная	63,2	36,05	-27,15
краткосрочная	1901	18108,4	+16207,4
Краткосрочные финансовые вложения	-		
Денежные средства		210,6	+210,6
Прочие оборотные активы	7,7	41,2	+33,5
Капитал и резервы	0,3	98,2	+97,9
Долгосрочные обязательства	2903,8	-7198,2	(-)10102
Заемные средства	5071,85	38174,8	22954,35
Кредиторская задолженность	1112,7	21500,65	20388,05
	2705,4	2946,4	241,0

Расчитанные средства по активу и обязательства по пассиву (млн р.) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Средства по активу и обязательства по пассиву

Актив	2010	2015	Пассив	2010	2015	Платежный излишек или недостаток (+, -)	
						2010	2015
Наиболее ликвидные активы (А1)	7,7	251,8	Наиболее срочные обязательства (П1)	2705,4	2946,4	-2697,7	-2694,6
Быстрореализуемые активы (А2)	1901,0	18108,4	Краткосрочные пассивы (П2)	1112,7	21500,65	+788,3	-3392,25
Медленно-реализуемые активы (А3)	3769,55	5213,45	Долгосрочные пассивы (П3)	5071,85	38174,8	-1302,3	-32961,35
Труднореализуемые активы (А4)	6115,5	31850,0	Постоянные пассивы (П4)	2903,8	-7198,2	+3211,7	+39048,2
Баланс	11793,75	55423,65	Баланс	11793,75	55423,65	-	-

Результаты расчетов по данным анализируемого предприятия показывают, что соотношение итогов групп по активу и пассиву имеют следующий вид:

- в 2015 г.: А1 (251,8) < П1 (2946,4);  
А2 (18108,4) < П2 (21500,65);  
А3 (5213,45) < П3 (38174,8);  
А4 (31850,0) > П4 (-7198,2);
- в 2010 г. А1 (7,7) < П1 (2705,4);  
А2 (1901,0) > П2 (1112,7);  
А3 (3769,55) < П3 (5071,85);  
А4 (6115,5) > П4 (2903,8).

Такое исследование дает достаточно полное, хотя и приближенное, представление финансового состояния предприятия с точки зрения возможностей своевременного осуществления расчетов.

Исходя из соотношения итогов, которое далеко от нормативного, ликвидность баланса в целом можно охарактеризовать как недостаточную за оба анализируемых периода. Сопоставление первых двух неравенств свидетельствует о том, что в ближайший

к рассматриваемому моменту промежутков времени предприятию не удастся поправить свою платежеспособность. Причем платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств практически не изменился, но составляет достаточно внушительную величину (2694,6 в 2015 г. против 2697,7 в 2010 г.). В результате соотношение по первой группе составляло в 2010 г. 0,003 к 1, в 2015 г. – 0,085 к 1, что значительно ниже теоретически достаточного значения соотношения для коэффициента срочности 0,2 к 1. Возрос и платежный недостаток быстрореализуемых активов в 2015 г. (-3391,65 млн. р.) для покрытия краткосрочных пассивов, в отличие от 2010 г., когда текущая ликвидность, которую показывает второе неравенство, отражает некоторый платежный излишек (+956,5 млн. р.).

Показатель текущей ликвидности свидетельствует о неплатежеспособности исследуемого предприятия, причем имеющую тенденцию роста:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2)$$

$$2015 \text{ г. } ТЛ = (251,8 + 18108,4) - (2946,4 + 21500,65) = -6086,85 \text{ млн р.}$$

$$2010 \text{ г. } ТЛ = (7,7 + 1901) - (2705,4 + 1112,7) = -1909,4 \text{ млн р.}$$

Перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает существенный платежный недостаток в 2015 г. в размере почти 34 млрд р., что более чем в 3 раза превышает недостаток 2010 г., что свидетельствует о прогнозе неплатежеспособности предприятия на будущее.

Детальное представление о платежеспособности дают финансовые показатели (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели платежеспособности

Показатели	Расчет	2015 г.	2010 г.	Отклонение, (+, -)	Нормативное ограничение
Общий (L1)	$(A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3)$	0,458	0,437	+0,021	$\geq 1$
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	$A1 / (П1 + П2)$	0,0103	0,002	+0,0083	$\geq 0,1 - 0,7$
«критической оценки» (L3)	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	0,751	0,3	+0,451	допустимое: 0,7-0,8
текущей ликвидности (L4)	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	0,964	1,487	-0,523	необходимое: 2,0
маневренности (L5)	$A3 / [(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)]$	5,97	2,026	+3,944	снижение положительный факт
обеспеченности собственными средствами (L7)	$(П4 - A4) / (A1 + A2 + A3)$	-1,656	-0,566	+(-)1,09	$\geq 1$
Доля оборотных средств в активах (L6)	$(A1 + A2 + A3) / Б$	0,425	0,48	-0,055	$\geq 0,5$

Первые три показателя имеют положительную динамику, но несмотря на это предприятие смогло оплатить лишь 1% своих краткосрочных обязательств в 2015 г. против 0,2% в 2010 г. Кроме того значения этих показателей не соответствуют нормативным ограничениям. Исключение – коэффициент критической оценки, который в 2015 г. достиг допустимого уровня (что является положительной тенденцией), но не достиг оптимального значения равного приблизительно единице.

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период снизился и достиг соотношения текущих активов и краткосрочных обязательств ниже 1:1, что свидетель-

стует о высоком финансовом риске, связанным с невозможностью предприятия оплатить свои счета и о неудовлетворенности бухгалтерского баланса, и вызывает необходимость изыскания возможностей для выхода из создавшейся ситуации.

Литература и источники

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. А. П. Гарнева – М.: ИНФРА-М. 2006. – 366 с.

## СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАО «АЗОТ»

Н. Е. Гегальчий

Финансовое положение любого предприятия определяется, прежде всего, его финансовой устойчивостью, следствием которой является платежеспособность. Финансовая устойчивость характеризуется абсолютными показателями и системой финансовых коэффициентов. Абсолютные показатели позволяют выявить тип финансовой устойчивости предприятия.

Расчет абсолютных показателей основан на балансовой модели вида:

$$F + Z + Ra = Ис + Кт + Кт + Rp,$$

где  $F$  – внеоборотные активы;  $Z$  – материальные оборотные активы;  $Ra$  – прочие оборотные активы;  $Ис$  – источники собственных средств;  $Кт$  – долгосрочные обязательства;  $Кт$  – краткосрочные обязательства;  $Rп$  – прочие краткосрочные пассивы.

В качестве обобщающего показателя финансовой устойчивости принимается излишек или недостаток источников средств для формирования материальных оборотных активов (разница величины источников средств и величины материальных оборотных активов).

Источниками средств может быть:

1. Наличие собственных оборотных средств ( $Eс$ ):  $Eс = Ис - F$
2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств ( $Eт$ ):  $Eт = (Ис + Кт) - F$
3. Общая величина источников средств для формирования материальных оборотных активов ( $EΣ$ ):  $EΣ = (Ис + Кт) - F + Кт$

Трём показателям источников средств соответствует три показателя обеспеченности материальных оборотных активов источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств ( $±Eс$ ):  $±Eс = Eс - Z$
2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных средств и долгосрочных обязательств ( $±Eт$ ):  $±Eт = Eт - Z = (Eс + Кт) - Z$
3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины источников средств для формирования материальных оборотных активов ( $±EΣ$ ):  $±EΣ = EΣ - Z = (Eс + Кт + Кт) - Z$

Величина 3-х последних показателей используется для классификации финансовых ситуаций по степени их устойчивости. Критерием при этом служит трехмерный показатель:  $S = \{ S(±Eс); S(±Eт); S(±EΣ) \}$

Возможны четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния:  $S = (1,1,1)$  при условиях:  $\{±Eс ≥ 0; ±Eт ≥ 0; ±EΣ ≥ 0\}$ .

2. Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:  $S = (0,1,1)$  при условиях:  $\{\pm E_c \leq 0; \pm E_t \geq 0; \pm E_{\Sigma} \geq 0\}$ .

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности:  $S = (0, 0,1)$  при условиях:  $\{\pm E_c \leq 0; \pm E_t \leq 0; \pm E_{\Sigma} \geq 0\}$ .

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства:  $S = (0, 0, 0)$  при условиях:  $\{\pm E_c \leq 0; \pm E_t \leq 0; \pm E_{\Sigma} \leq 0\}$ .

Исходные данные для оценки типа финансовой ситуации КАО «Азот» представлены в таблице, рассчитанные на основе показателей статистической отчетности предприятия, принятых в среднегодовом выражении.

Таблица 1 – Исходные данные для оценки типа финансовой ситуации КАО «Азот»

Показатели	Условные обозначения	Значения, млн. р.		Изменение, (±)
		2010 г.	2015 г.	
1. Источники собственных средств	Ис	2903,8	-7198,2	+(-)10102
2. Внеоборотные активы	F	6115,5	31850,05	+25734,5
3. Наличие собственных оборотных средств	Ес	-3211,7	-39048,25	+ (-)35836
4. Долгосрочные обязательства	Кт	5071,85	38026,2	+32954,3
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств	Ет	1860,15	-1022,05	+ (-)2882,2
6. Краткосрочные обязательства	Кт	3818,15	24595,65	+20777,5
7. Общая величина источников формирования материальных оборотных активов	ЕΣ	5678,3	23573,6	+17895,3
8. Материальные оборотные активы				
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	Z ±Ес	3216,3 -4,6	4520,05 -43568,3	+1303,75 +(-)43563,6
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств	±Ет	-1356,2	-5542,1	+(-)4185,9
11. Излишек (+) или недостаток (-) общих источников средств	± EΣ	2462	+19053,55	+16591,55
12. Трехмерный показатель	S(X)	(0, 0,1)	(0, 0, 1)	

Система финансовых показателей позволяет сделать тот или иной вывод по отдельным сторонам финансового состояния предприятия. Она включает следующие показатели:

1. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (КЗ/С):  $Kз/с = \text{заёмные обязательства} / \text{собственные обязательства}$ .

Показатель	2010		2015	
	Расчет	Значение	Расчет	Значение
Кз/с	$(5071,85 + 3818,15) / 2903,8$	3,06	$(38026,2 + 24595,65) / (-)7198,2$	-

Экономический смысл: на каждый рубль собственных средств предприятие использовало более 3р. в 2010 г, а в 2015 г. ввиду их отсутствия этот коэффициент не рассчитан, т. к. предприятие целиком зависит от заемных средств. Долгосрочные обяза-

тельства за этот период возросли почти в 7,5 раз (38026,2 / 5071,85), краткосрочные обязательства более чем в 6 раз (24595,65 / 3818,15).

2. Коэффициент автономии – это доля собственных средств в общем итоге баланса.

Показатель	2010		2015	
	Расчет	Значение	Расчет	Значение
Ка	2903,8 / 11793,75	0,246	-7198,2 / 55423,7	-

Этот коэффициент показывает: в 2010 г. доля собственных средств в общей величине источников финансирования деятельности предприятия составляла почти 25%, то в 2015 г. предприятие уже могло покрыть свои обязательства только за счет заемных средств.

3. Коэффициент финансовой устойчивости – отношение итога собственных и долгосрочных обязательств к валюте баланса.

Показатель	2010		2015	
	Расчет	Значение	Расчет	Значение
Кфу	(2903,8 + 5071,85) / 11793,75	0,676	(-7198,2 + 38026,2) / 55423,7	0,556

За счет долгосрочных обязательств при отсутствии собственных оборотных средств финансовое состояние предприятия за анализируемый период ухудшилось и оценивается как неустойчивое.

4. Структура заемных средств – доля долгосрочных и краткосрочных обязательств в общей сумме заемных средств. Большой удельный вес долгосрочных обязательств является признаком устойчивого финансового состояния.

Заемные средства	2010		2015	
	млн. р.	%	млн. р.	%
Долгосрочные	5071,85	57,1	38026,2	60,7
Краткосрочные	3818,15	42,9	24595,65	39,3

5. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств ( $K_{дп}$ ): отношение долгосрочных обязательств к собственным средствам предприятия.

Показатель	2010		2015	
	Расчет	Значение	Расчет	Значение
Кдп	5071,85 / 2903,8	1,75	38026,2 / -7198,2	-

Экономический смысл: каждый рубль долгосрочных вложений в имущество предприятия на 1.75 р. в 2010 г. и в 2015г. полностью финансируется из заёмных источников.

6. Коэффициент инвестирования ( $K_{и}$ ): отношение собственных средств к внеоборотным активам.

Показатель	2010		2015	
	Расчет	Значение	Расчет	Значение
Ки	2903,8 / 6115,5	0,475	-7198,2 / 31850,05	-

Этот коэффициент показывает, что если в 2010 г. предприятие профинансировало за счет собственного капитала внеоборотные активы на 47,5%, то в 2015 г. ввиду его отсутствия – 0.

Таким образом, финансовое состояние предприятия за анализируемый период является неустойчивым. Имеет место недостаток собственных оборотных средств, причем в динамике он растет. При росте материальных оборотных активов на более 1303 млн. р. (в 1,4 раза) имеет место снижение собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств на 2882,2 млн. р. (в 1,5 раза). Такая же ситуация характерна и для общей величины источников средств. Их сумма уменьшилась на 10102 млн. р., что может быть серьезной угрозой ухудшения финансовой устойчивости в будущем.

Система финансовых показателей подтверждает неблагоприятную финансовую ситуацию на предприятии. В качестве стабилизирующих мер могут быть:

- рост источников собственных средств за счет прибыли;
- реализация избыточных запасов, если таковые имеются;
- дополнительное привлечение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Литература и источники

1. Бережная, Е. В. Диагностика финансово-экономического состояния организации. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 304 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ**

**Ю.Н. Грибеньщиков**

*Научный руководитель – Н.Е. Гегальчий*

Ускоренное экономическое развитие современного общества тесно связано с ростом потребления природных ресурсов, в том числе невозобновляемых их видов, и природопользование приобретает все более техногенный характер. Рост экологической напряженности, так или иначе, вынуждает общество осознавать необходимость изменения экономических принципов в направлении учета экологических факторов.

В этой связи, сохранение и воспроизводство экологических благ рассматриваются как один из приоритетов ускоренного развития, предполагающего удовлетворение общественных потребностей настоящего времени и не ставящего под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять свои потребности. В стратегии ускоренного развития экономическая оценка природных ресурсов используется в качестве одного из приоритетных направлений.

Так как любой природный ресурс обладает определенной ценностью для субъектов общества (в первую очередь экономической, экологической, и т.д.), он может отражаться суммой экономических оценок. Экономическая оценка природных ресурсов есть не что иное, как определение их пользы для общества, их вклада в повышение уровня удовлетворения общественных потребностей через производство или потребление. Эта оценка по назначению играет две роли: учетную, отражающую каким национальным достоянием обладает государство, и стимулирующую, создающую основу для расчета и введения платы за пользование природными ресурсами с учетом

нанесенного ущерба в случае их нерационального использования.

В настоящее время к экономической оценке природных ресурсов выделяется ряд подходов:

- затратный;
- доходный;
- альтернативной стоимости;
- рентный;
- воспроизводственный;
- общей экономической ценности (стоимости).

Суть затратного подхода можно сформулировать следующим образом: стоимость природного ресурса определяется по величине всех совокупных затрат на его поиск, подготовку к эксплуатации и освоение. Однако, учитывая, в основном, величину необходимых инвестиций в освоение природных ресурсов, такие факторы как их полезность и качество отодвигаются на второй план и выступают как неосновные при определении ценности. Поэтому данный подход нельзя признать совершенным, ведь в отдельных случаях при оценке некоторых видов природных ресурсов просто необходимо соизмерять качество и полезный эффект. К примеру, месторождение каменного угля более ценных по качеству марок, залегающее близко к поверхности, требует меньших затрат на освоение по сравнению с месторождением каменного угля с менее ценными марками, залегающим глубоко. В данном случае получается, чем выше качество природного ресурса, чем его легче осваивать, тем меньше затрат для этого нужно, следовательно, и меньше его экономическая стоимость. В то время как его потребительская стоимость будет выше, чем у «худшего» ресурса. Это противоречие ограничивает применение данного подхода к экономической оценке некоторых видов природных ресурсов. Подход менее применим для стимулирования рационального и комплексного недропользования.

По доходному подходу экономическую оценку имеют лишь те природные ресурсы, которые приносят доход. Иными словами, оценка природного ресурса определяется стоимостью первичной продукции, получаемой от его эксплуатации, то есть разницей между полученным доходом и произведенными затратами. Его недостатком является сложность определения стоимости получаемой первичной продукции для некоторых видов природных ресурсов. К примеру, добытый каменный уголь имеет вполне определенную стоимость, в то время как расчет дохода от добытой подземной воды, используемой для производственных целей, а не в качестве питьевой воды, представляет трудность. Кроме того, доход от использования природных ресурсов может быть прямым, а может быть и косвенным, который сложно реально оценить, к примеру, использование природных объектов в рекреационных целях. Также не учитывается в этом подходе и фактор времени: природные ресурсы, не имеющие экономической стоимости в настоящее время, могут быть очень востребованы и дефицитны в будущем, по мере развития новой техники и технологий.

Подход, основывающийся на альтернативной стоимости, допускает оценку природных ресурсов, имеющих заниженную рыночную стоимость, или вообще не имеющих стоимость – через упущенные выгоды, которые можно было бы получить при использовании их в альтернативных целях. Например, альтернативные стоимости природных ресурсов, находящиеся в охраняемых территориях – это выгоды, которые общество «теряет» из-за их консервации, включающие в себя как издержки от неполучения возможной продукции, так и те, которые могли бы быть получены от альтернативного их использования. Этот подход в некоторой степени имеет связь с затратным подходом и используется для определения «стоимости сохранения

природных ресурсов». Чем меньше альтернативная ценность природного ресурса, тем меньше нужно затрат для компенсации потерь от его сохранения.

Рентный подход основан на экономической оценке природных ресурсов определяемой эффективностью их эксплуатации, то есть дифференциальной ренты – разной величины дохода, получаемой при эксплуатации природных ресурсов разного качества и местоположения (например, месторождения полезного ископаемого с высокими и низкими качественными характеристиками, расположенного далеко или близко от транспортной инфраструктуры). Разница в получаемых результатах при различном качестве и местоположении составляет основу дифференциальной ренты и определяет её величину. Таким образом, для рентного подхода важен факт ограниченности и уникальности ресурсов. Лучший по качеству или местоположению природный ресурс, использование которого дает относительно больший доход при одинаковых затратах, получает большую стоимость. Трактовки рентной оценки разнообразны, а предлагаемые способы ее исчисления зачастую сложны и для многих природных ресурсов не разработаны. Такая неопределенность затрудняет внедрение рентных оценок на практике. Однако этот подход к экономической оценке природных ресурсов в настоящее время рассматривается в качестве одного из основных.

Воспроизводственный подход является относительно новым, поскольку связан с вопросом ухудшения экологии. Суть его в том, что использование природного ресурса должно предполагать его восстановление в прежнем качестве (возобновляемые виды) и количестве, либо возмещение стоимости с учетом сохранения качества окружающей среды (невозобновляемые виды). Стоимость природных ресурсов в данном случае определяется суммой затрат, необходимых для их воспроизводства или компенсации потерь. Однако этот подход предполагает потенциальную дефицитность природных ресурсов и во многих случаях может привести к завышенной оценке. К примеру, истощенный или деградировавший ресурс может оцениваться выше, чем ресурс высокого качества. Воспроизводственный подход наиболее применим с точки зрения обеспечения ускоренного развития, однако сфера его применения ограничена и в основном используется для редких и исчезающих видов природных ресурсов.

Приемлемым с точки зрения комплексности подхода к оценке природных ресурсов является подход общей экономической ценности, учитывающий прямые ресурсные, ассимиляционные функции и природные услуги. Тогда величина экономической стоимости будет включать прямую и косвенную стоимость, возможную стоимость и стоимость существования.

Каждый из рассмотренных подходов не является единственно применимым, они во многом пересекаются и, в то же время, входят в противоречие друг с другом, однако на их основе можно, пусть даже в первом приближении, определить экономическую ценность природного ресурса.

При определении экономической ценности того или иного природного ресурса весьма важно найти компромисс с учетом всех подходов. От его разумности будут зависеть такие показатели, как правильность расчетов и обоснованность размеров платы за пользование природными ресурсами, выбор очередности и вариантов их использования в хозяйственной деятельности, оценка ущерба от их нерационального использования и эффективности затрат на природоохранные мероприятия и т.п.

Только лишь дав правильную экономическую оценку природным ресурсам, можно решить задачи ускоренного развития экономики.

Литература и источники:

1. Бобылев С.Н. Экономика природопользования: учебник/С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М., 2003. – 567 с.

2. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования/Э.В. Гирусов, С.Н. Бобылёв, А.Л. Новосёлов [и др.] – М., 2011. – 607 с.
3. Каракеян В.И. Экономика природопользования: учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016. – 576 с.
4. Колесников С.И. Экономика природопользования. – Ростов-на-Дону: издательство РГУ, 2000. – 40 с.
5. Хачатуров Т.С. Экономика природопользования. – М.: МГУ, 1991. – 271 с.

## **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СМЕТНЫХ ЦЕН НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ**

**Е.В. Григорьева**

Сметное дело – творческий, во многом динамичный процесс, подверженный изменению и уточнению в части решений тех или иных вопросов определения стоимости. Важно, как в практической деятельности, так и в процессе преподавания дисциплин, обучающих формированию цены в строительстве, регулярно и своевременно отслеживать изменения законодательства в области ценообразования и сметного нормирования. В табл. 1 отражены документы, принятые и опубликованные в декабре 2016 г. Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (Минстрой России), содержание которых окажет существенное влияние на изменение подходов к формированию цены на строительные объекты.

Таблица 1 – Перечень новых методик определения сметных цен Минстроя России

Наименование методики	Номер и дата документа Минстроя России, которым вводится	Дата начала действия
Методика определения сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов	Приказ № 999/пр от 20.12.2016г.	С 01.02.2017г.
Методика определения сметных цен на затраты труда в строительстве	Приказ № 1000/пр от 20.12.2016г.	С 01.02.2017г.
Методика определения сметных цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства	Приказ № 1001/пр от 20.12.2016г.	С 01.02.2017г.

Как одну из важных особенностей принятых документов, хотелось бы отметить краткий срок между их утверждением и вводом в действие, что говорит о заинтересованности руководства страны в скорейшей модернизации системы ценообразования в строительном-инвестиционном комплексе страны, переживающем в настоящее время не самые лучшие времена.

Рассмотрим более подробно, как в большей степени влияющие на изменения в подходах к формированию цен в строительстве, нововведения в формировании смет, которые произойдут после ввода Методики определения цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства (далее – Методика) [4].

Ранее при определении сметной цены на указанные объекты руководствовались двумя документами: «Методическими указаниями по разработке сборников (каталогов) сметных цен на материалы, изделия, конструкции и сборников сметных цен на перевозку грузов для строительства и капитального ремонта, зданий и сооружений» (МДС 81-2.99) и «Методикой определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» (МДС 81-35.2004) [2]. Изменения в перечисленные документы, предшествующие новой Методике, вносились регулярно, но носили «косметический» характер, так как не затрагивали концептуальных основ нормирования, не меняли их сущность, основой которой являлся механизм административного планирования и управления инвестиционно-строительной деятельностью. Корректировка показателей носила редакционный характер: выполнялась без необходимых обоснований и экономических расчетов, без профессиональной оценки отдельных нормативов и баз данных в целом.

В принятых новых документах по вопросу формирования цен в строительстве, изменения носят практически революционный характер. Рассмотрим наиболее существенные из них.

Во-первых, после утверждения Методики практически сразу принято Постановление Правительства РФ от 23.12.2016 г. №1452 «О мониторинге цен строительных ресурсов» (далее – Постановление) [1]. В нем утверждены правила мониторинга цен строительных ресурсов. Правила устанавливают порядок мониторинга цен строительных ресурсов, включая виды информации, необходимой для формирования сметных цен строительных ресурсов, порядок ее предоставления, а также порядок определения лиц, обязанных предоставлять указанную информацию.

Мониторинг цен строительных ресурсов представляет собой сбор информации, необходимой для формирования сметных цен строительных ресурсов, применяемых для определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства в случаях, предусмотренных частью 1 статьи 8 Градостроительного кодекса РФ [3]. Сбор информации осуществляется государственным учреждением, подведомственным Минстрою России, уполномоченным им на создание и эксплуатацию федеральной государственной информационной системы ценообразования в строительстве.

Мониторинг предусматривает предоставление государственному учреждению информации о ценах, необходимых для формирования сметных цен строительных ресурсов, исходя из следующих позиций:

- средневзвешенная по объемам и цене реализации за отчетный период отпускная цена строительных материалов, изделий, конструкций, оборудования, машин и механизмов, произведенных на территории РФ, предусмотренная договорами купли-продажи (поставки), заключенными между покупателями и лицами, осуществившими производство на территории РФ или осуществившими их ввоз в РФ в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления;
- средневзвешенная по объемам и цене предоставления услуг за отчетный период цена услуг по перевозке строительных материалов, изделий, конструкций, оборудования, машин и механизмов судами морского (внутреннего водного) и воздушного транспорта на территории РФ, предусмотренная договорами перевозки, заключенными между перевозчиками и отправителями за отчетный период с распределением по видам перевозок;
- средневзвешенный по объемам и размеру платы за отчетный период размер платы за временное владение и пользование железнодорожными грузовыми вагонами, предусмотренный договорами аренды, заключенными между собственниками и арендаторами грузовых вагонов;

- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников всех организаций по субъектам Российской Федерации;
- тарифы на перевозку строительных материалов, изделий, конструкций, оборудования, машин и механизмов железнодорожным видом транспорта.

Кроме того, Постановлением предписано в срок до 01.03.2017 г. сформировать классификатор строительных ресурсов [1].

Сметные цены строительных ресурсов, определенные Минстроем России по результатам мониторинга цен строительных ресурсов, будут размещаться в федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве с установленной периодичностью. Согласно документу, сметные цены на материалы и стоимость услуг определяются по номенклатуре материальных ресурсов в соответствии с федеральным классификатором строительных ресурсов (ФССЦ-2001). Таким образом, территориальным органам по ценообразованию необходимо обработать и привести в соответствие с централизованно установленными цены производителей и поставщиков строительно-инвестиционного комплекса на территории субъекта Российской Федерации.

Западно-Сибирским Центром ценообразования в строительстве на 10.01.2017 г. обработаны данные об отпускных ценах 230 производителей и поставщиков, осуществляющих свою деятельность на территории Новосибирской области) [1]. Для каждого производителя заведена производимая им номенклатура товаров в соответствии с кодировкой ресурсов базы Минстроя РФ. Введены цены более, чем на 22500 материалов.

Еще одним существенным нововведением является то, что сметные цены теперь определяются как средневзвешенные по объему реализации показатели отпускных цен на соответствующие виды ресурсов, сложившиеся на территории субъекта Российской Федерации. Более того, для каждого ресурса определен процент заготовительно-складских затрат, вид перевозки, тип специализированного транспорта, а в разрезе конкретного поставщика – и транспортная схема доставки материала. После этого цены на строительные материалы, изделия и конструкции различных производителей группируются по кодам ресурсов с формированием средней отпускной цены с последующим расчетом сметных цен ресурсов по зонам Новосибирской области согласно принятым транспортным схемам.

Во-вторых, сама Методика [4] отличается более качественным методологическим подходом, в нее включены пункты, ранее отсутствовавшие, вызывавшие много разночтений, а именно:

1. Уточняется, что методика опирается на определения, термины и сокращения используемые и принятые в законодательных и нормативных правовых актах Российской Федерации, определено понятие отпускной цены (цены реализации) на материальные ресурсы отечественного и зарубежного производства.

2. Формулами для определения сметной цены на материальные ресурсы в зависимости от отчетного периода и объема реализации продукции производителей (поставщиков) за отчетный период в натуральном выражении.

3. Установлено, что для юридических лиц цены на водопроводную воду, принимаются по тарифам водоснабжающих организаций, а сметные цены на электроэнергию, расходуемую в период производства работ, а также на электроэнергию, необходимую для определения сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов, принимаются по тарифам энергосбытовых компаний административных центров субъектов РФ, на территории которых располагаются соответствующие объекты капитального строительства.

4. Изменен порядок определения цен на услуги по перевозке грузов для строительства. Например, введена формула расчета цены услуги по транспортировке груза

автомобилями бортовыми и самосвалами с учетом коэффициента порожнего пробега, а показатель скорости перемещения автомобильного транспорта принимается: при доставке грузов по городским дорогам – 24 км/ч; при доставке грузов по дорогам, не относящимся к городским, – 49 км/ч. Для случаев транспортировки грузов в автомобилях-самосвалах и самосвальных прицепах дополнительно учитывается время очистки кузова, а нормы на погрузочно-разгрузочные работы, учитывают в своем составе не только затраты времени на эксплуатацию машин (кранов, погрузчиков, экскаваторов и т.д.), применяемых для загрузки и разгрузки транспортных средств, но и затраты труда рабочих-строителей, занятых на погрузочно-разгрузочных работах и на очистке кузовов транспортных средств (в том числе, кузовов автомобилей-самосвалов) от остатков перевозимого груза - грунта, растворов и т.д.

5. Введены формулы определения цены: на услуги по аренде железнодорожных грузовых вагонов; услуг на перевозку грузов внутренним водным (в разрезе всех речных бассейнов РФ) и внутренним морским видом транспорта (в каботажном плавании); на воздушные перевозки.

6. Корректировка показателей редакционного характера выполнена с необходимыми обоснованиями и экономическими расчетами.

Приведенный выше анализ показывает, что вводимые в новой Методике изменения носят концептуальный характер: пересмотрены действующие основы нормирования, усовершенствован механизм административного планирования, что приведет к большей гибкости в управлении инвестиционно-строительной деятельностью.

Новая Методика определения сметных цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства адекватно отражает достигнутый технологический и организационный уровень строительства, уровень используемых в настоящее время при производстве строительных, монтажных и ремонтно-строительных работ машин и механизмов, соответствует современным требованиям, предъявляемым потребителями и государством к качеству конечной строительной продукции.

#### Литература и источники:

1. О мониторинге цен строительных ресурсов: постановление Правительства РФ № 1452 от 23.12.2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zscs.ru/news/2016-12-28/postanovlenie-pravitelstva-rf#sthash.EuHjLcaA.qJtvcmlZ.dpuf>. – Загл. с экрана (дата обращения 23.01.2017).
2. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации: МДС 81-35.2004 (в ред. Приказа Минрегиона России от 01.06.2012 № 220 Приказа Минстроя России от 16.06.2014 № 294/пр) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200035529>. – Загл. с экрана (дата обращения 23.01.2017).
3. "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51040/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/) – Загл. с экрана (дата обращения 23.01.2017).
4. Методика определения сметных цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства Приказ № 1001/пр от 20.12.2016г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://zscs.ru/sites/default/files/archive/metodika-sts-na-materialy-20.12.16.pdf/> – Загл. с экрана (дата обращения 23.01.2017).

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РОЛЬ РЫНКА ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Е.В. Гунзер

Развитие туристической области и достижение высокого качества обслуживания туристов являются дополнительным источником доходов регионального и федерального бюджетов, что позволяет говорить о значительной роли экономического развития туризма для страны в целом.

Понятие туризма, с момента его возникновения воспринимается как передвижение и временное пребывание людей вне постоянного места жительства. Наряду с таким определением, в процессе исторического развития, это понятие постоянно претерпевало изменения и дополнения.

По определению ООН, принятому в 1954 году, туризм – это «активный отдых, влияющий на укрепление здоровья, физическое развитие человека, связанный с передвижением за пределами постоянного места жительства» [4, с. 2].

Так, Федеральный закон от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» определяет принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристского рынка в России и регулирует отношения, возникающие при реализации права граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий, а также определяет порядок рационального использования туристских ресурсов Российской Федерации [8, ст. 3].

Анализ отрасли туризма России показал, что в период политических и экономических изменений, неожиданных перепадов курса рубля практически были полностью обнулены прежние туристические привычки и предпочтения россиян, а заодно и прибыли турбизнеса.

Сегодня многие не могут однозначно ответить на вопрос, куда все же в первую очередь отправится отдыхать наш турист. Туроператоры, специализирующиеся на зарубежном отдыхе, убеждены, что, несмотря на его заметное удорожание, ни постолитимпийский Сочи, ни возвращенный Крым составить конкуренцию заморским красотам и сервису так и не смогут.

Специалисты по организации внутреннего туризма, в свою очередь, радостно потирают руки в преддверии небывалого наплыва клиентов, «отвернувшихся» от дорогой и ставшей теперь неприветливой заграницы.

Федеральные власти в лице руководства Ростуризма тем временем решили не просто поддержать «отечественного производителя», а напомнить согражданам о чести и совести, которые должны отворотить их от посещения стран, поддерживающих «незаконные санкции» против России [7].

Однако, все при этом признают, что окончательный выбор русских туристов определит рубль. Пока его курс по отношению к иностранной валюте будет обеспечивать для большинства представителей среднего класса относительную доступность отдыха за границей, расцвета внутреннего туризма ожидать не стоит.

«Такого у нас не было еще никогда», – говорит пресс-секретарь Российского союза туриндустрии (РСТ) Ирина Тюрина. В последнем квартале 2014 года падение спроса на европейские направления было до 70 – 80 %, и в целом зима была очень сложной: снижение составило как минимум 50 %» [6].

Спад на российском туристическом рынке представитель РСТ называет катастрофическим – туроператоры сокращают офисы, штаты, зарплаты сотрудникам, программы, рекламу. Ряд компаний, входивших раньше в первую десятку, оказались на

периферии, десятки разорились [7].

Следует сказать, что кризис в отрасли начался еще в 2014 году. Так, длинную череду банкротств открыла одна из крупнейших туристических компаний «Нева». О приостановке своей деятельности она заявила в июне. На тот момент за границей находилось около семи тысяч ее клиентов, которые не могли выехать домой, и еще двадцать тысяч имели оплаченные путевки вплоть до октября.

К августу 2014 года обанкротилось еще несколько компаний. Это настолько подорвало доверие клиентов, что продажи к тому времени просто встали. Наибольшие убытки понесли те фирмы, которые специализировались на турах в Европу, причем число желающих отдохнуть там уменьшилось еще до падения курса рубля. О сокращении на 30 % турпотока из России в «Старую Европу» премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил в сентябре 2014 года. Он связал это с осложнившейся международной обстановкой. В целом, по данным Росстата, в 2015 году Европу посетило на 14 % меньше россиян, чем в 2013-м (все предыдущие годы, начиная с 2011-го, этот показатель постоянно рос на 10 – 30 % в год). Тюрина объясняет такой спад информационным фоном: россияне опасались проблем с получением визы. «Кроме того, боялись русофобских настроений в Европе, поэтому и детей неохотно отправляли туда отдыхать и учить языки», – отмечает она [7].

Отказавшиеся от поездки в Европу, судя по статистике, выбрали отдых в Египте, который в 2015 году принял на 34 % больше россиян, в Турции (+6 %) и на российских курортах (+30 %).

Как утверждают специалисты, с укреплением рубля в этом году спрос на заграничные поездки стал постепенно восстанавливаться. Однако, по признанию экспертов отрасли, о восстановлении теперь можно говорить лишь в сравнении с зимней «катастрофой» – от прошлогоднего, нынешний спрос по-прежнему отстает, по разным оценкам, на 25 – 40 %. И тенденция на снижение турпотока в Европу продолжается. Российских официальных данных на этот счет пока нет.

Согласно же докладу Европейской комиссии по туризму, в последнем квартале 2015 года число туристов из России в Европу сократилось на 30 % [9].

Российские туроператоры эти данные подтверждают: в зависимости от направления спрос на поездки в Европу упал на 30 – 50 %. «Это видно по тому, как туроператоры сократили свои программы», – говорит Тюрина. – А если говорить об общем пассажиропотоке, который включает и самостоятельных туристов, посмотрите, какое большое количество иностранных компаний отменили рейсы в Россию в связи с снижением спроса. Сейчас из регионов практически нет прямых рейсов в Европу, им невыгодно гонять пустой самолет. Максимум, что есть, – это рейсы в Турцию, Вьетнам, Таиланд, да и то все сильно сокращено».

Как показал анализ рынка, обладающие возможностями туристы, по данным Европейской комиссии по туризму, только две европейские страны в последнем квартале 2015 года продемонстрировали рост турпотока из России – это Румыния (+10 %) и Черногория (+30 %) [9].

Самым фундаментальным следствием постигших отечественного туриста экономических и политических потрясений стал практически 100-процентный отказ от раннего бронирования поездок.

Так, если раньше россияне покупали туры как минимум за три – четыре месяца до начала сезона, то сейчас глубина продаж у туроператоров составляет только один месяц: из-за череды банкротств доверие к турфирмам подорвано», – говорит глава ассоциации «Турпомощь» Вячеслав Басов. По его словам, сейчас туроператоры продают туры на июнь, а в предыдущие годы в это время заканчивались продажи туров на конец августа [8].

В условиях нестабильности раннее бронирование оказалось невостребованным. Туристы предпочитали купить позже, пусть без скидки, но зная, что никаких особых изменений в жизни уже не произойдет. Многие стали принимать решение вообще в последний момент. На это провоцируют и принимающие страны, зная реакцию туриста.

В современной новой реальности привыкают и туроператоры, и принимающие страны. Так, в турфирме Tuī (она работает на более массовых направлениях) раннее бронирование со скидкой завершилось в 2016 году 30 апреля. При этом пик активности клиентов пришелся на апрель. Кроме того, после укрепления рубля с первой недели апреля постепенно начали расти продажи по всем направлениям. В итоге в апреле продажи в целом выросли примерно на 40 %, а спрос на европейские направления увеличился в два раза», – отмечает аналитик «Tuī Россия» Ксения Мазурова [5].

Несомненно, для разных рынков туризма – азиатского, российского и других – изначально существуют разные цены, разная покупательная способность, разная структура спроса.

Однако, задача иностранных партнеров – заманить наших туристов к себе в гостиницу, не важно какими ценами. Свою прибыль они все равно получают от мини-баров и гостиничных баров: в этой связи наши соотечественники достаточно много тратят за границей, в том числе на отдых в питейных заведениях».

Российские туроператоры надеялись, что по причине снижения курса рубля, внутренний туризм будет расти, однако их надежды не оправдались. Между тем туроператоры, которые никогда раньше не занимались внутренним туризмом, в этом году дружно вышли на внутренний рынок. По данным Росстата, они набрали огромное число мест в отелях в Сочи и в Крыму, забронировали много билетов. Однако, эффект от этого еще не ясен.

Глава ассоциации «Турпомощь» Вячеслав Басов также прогнозирует, что в связи с подорожанием зарубежных туров россияне не станут чаще отдыхать в России, а просто сократят число заграничных поездок, что уже и происходит. Если раньше отдыхали два – три раза в год, то сейчас ездят один – два раза. Чтобы переориентировать российского туриста на внутренний рынок, нужно провести огромную работу, начиная с создания инфраструктуры и заканчивая обучением персонала. А на зарубежных курортах вся инфраструктура давно создана, да и сезон теплого моря составляет минимум пять – шесть месяцев (у нас же – только два) [1].

Таким образом, обзор российского рынка туризма показал его несбалансированность и влияние внешних факторов, что доказывает важность применения предприятиями туризма конкурентных стратегий как на уровне страны, так и на уровне регионов, в целях поддержания должного уровня конкуренции.

Отметим, что инвестиции в эту отрасль обладают мультипликативным эффектом и при грамотной их организации могут принести существенную пользу экономике региона. Одним из подходов к оценке общественной эффективности инвестиций является использование межотраслевой модели региона. Такая модель разработана для Новосибирской области и на её основе проведена оценка общественной эффективности ряда крупных проектов [2, 3]. На основе этой модели возможно исследование туристической отрасли Новосибирской области как объекта инвестиций.

Литература и источники:

1. Ассоциация «Турпомощь [Электронный ресурс] URL: <http://vltur.ru/tury-v-tailand-tury-v-tailand-tury-v-tailand-tury-v-tailand.html>
2. Коган А.Б. Оценка общественной эффективности инвестиций в промышленно-логистический парк Новосибирской области / А. Б. Коган // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16, вып. 1. С.50-60.

3. Коган А.Б. Оценка общественной эффективности инвестиций на основе межотраслевой модели региона / А. Б. Коган // Вестник НГУЭУ. – 2016. – № С.123-133.
4. Конвенция ООН по международному туризму и путешествиям от 21.08. 1963 г. / Собрание законодательства Российской Федерации. 1963. N 41.
5. Портал «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс] URL: <http://www.cfin.ru/>
6. Профиль: Пирамиды милее «Ласточкина гнезда» [Электронный ресурс] URL: <http://www.profile.ru/obsch/item/96724-piramidy-milee-lastochkina-gnezda>
7. «Российская газета» [Электронный ресурс] URL: <http://rg.ru/2015/05/19/budzet.html>.
8. Федеральный закон от 24.11. 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» (в ред. Федерального закона от 5 февраля 2007 г. N 12-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. N 49.
9. Центр экспертизы ВТО [Электронный ресурс] URL: <http://www.wto.ru/>

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КРАСНОЯРСКИЙ ЦЕМЕНТ» ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОГО ЦЕХА**

**Н.В. Дорожкина, Н.С. Потапова, Л.Е. Коваленко**

В условиях снижения спроса на стройматериалы отечественные предприятия пересматривают стратегии дальнейшего развития. По прогнозам, в 2016 году емкость цементного рынка уменьшится примерно на 10 % к уровню 2015 года и составит 5,4-5,6 млн тонн. Новых площадок осваивается мало, и темпы их застройки, не так высоки, как в 2013 году [2].

Красноярский цементный завод – ведущий производитель цемента в Красноярском крае. Целью осуществления деятельности ООО «Красноярский цемент» является получение прибыли путем удовлетворения потребностей организаций Холдинга в продукции завода. Предприятие на 90% обеспечивает цементом строительную отрасль региона. Выпуск продукции ведется мокрым способом, в качестве технологического топлива используется уголь. Сырьевая база предприятия – Торгашинское месторождение известняка и Кузнецкое месторождение глины.

Динамика объемов выручки от реализации продукции и уровня затрат ООО «Красноярский цемент» за 2013-2015 годы представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика объемов выручки от реализации продукции и уровня затрат ООО «Красноярский цемент» за 2013-2015 годы

Показатели	Значения			Темп изменения, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014/2013	2015/2014
Выручка от реализации, тыс. руб.	3353334	3303495	2512431	98,51	76,05
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,7445	0,7725	0,8135	103,76	105,31

Согласно данным, представленным в табл. 1 на протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение объемов производства продукции с 3353,3 млн руб. до 2512,4 млн руб. В 2015 году снижение составило 791 млн руб. или 24 %. Однако

снижение показателей производства и продаж не должно сказываться на качестве продукции. Это конкурентное преимущество ООО «Красноярский цемент» стремится сохранять в любой экономической ситуации.

Именно оно позволяет успешно участвовать в реализации таких масштабных проектов, как строительство современного комплекса по производству полипропилена «Тобольск-Полимер», завода по выпуску сжиженного природного газа на ресурсной базе Южно-Тамбейского месторождения, магистрального нефтепровода «Куюмба-Тайшет», трубопровода «Заполярье-Пурпе», всесезонного аквапарка в Новосибирске, многофункционального комплекса «Абу-даби Плаза» в Астане и многих других. В 2015 году ООО «Красноярский цемент» стал активным участником проекта по восстановлению разрушенных сел в Республике Хакасия. Даже в условиях экономического спада продукция ООО «Красноярский цемент» ценится строителями разных регионов.

Следует отметить значительный рост производственных издержек. За 2015 год стоимость услуг естественных монополий увеличилась в среднем на 9-10 %, металл поднялся в цене на 25-30 %, кирпич – на 15 %, бумага – на 40 %. Удорожание товаров и услуг привело к росту себестоимости продукции завода, по итогам года он составила 5-10 %.

Именно поэтому нужно активно внедрять новые методы работы, менять отношение людей к предприятию, к агрегатам и инструментам, за состояние которых они несут ответственность. С каждым годом конкурентная борьба становится все более напряженной. Поэтому разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции завода на каждом этапе производства и реализации является актуальной.

Одним из структурных подразделений ООО «Красноярский цемент» является транспортный цех. Его роль в данной организации достаточно велика. В 2011 году «Сибирский цемент» стал одной из первых компаний СФО, предложивших клиентам сервис по доставке навалного цемента собственным транспортом. Автомобили, использование которых позволяет производить доставку продукции в конкретные сроки и в необходимом объеме, обслуживают стройплощадки, расположенные на расстоянии до 400 км от заводов.

ООО «Красноярский цемент» расширение автопарка дает возможность отказаться от услуг сторонних подрядчиков. В текущем году машины Общества доставляли на стройплощадки до 30 тыс. тонн цемента в месяц. Новая техника помогает заводу развивать собственную систему грузоперевозок. В настоящее время автомобили совершают рейсы во все районы Красноярска, его пригороды, а также выезжают в Железногорск. Ориентируясь на потребности клиентов, планируется и далее увеличивать автопарк организации.

Популярность услуги по автодоставке цемента растет. Так, в 2012 году с помощью собственного автопарка «Сибирский цемент» отгрузил клиентам около 348 тыс. тонн продукции (примерно 9 % от общего объема реализованного цемента). В 2014 году этот показатель увеличился до 461,7 тыс. тонн (11 % от общего количества реализованного цемента).

На сегодняшний день транспортный цех ООО «Красноярский цемент» включает в себя 10 единиц техники «Volvo FH 400 GLOBETROTTER» с полуприцепами – цистернами «Бецема» грузоподъемностью 35 тонн. Стоит отметить, что новые автомобили «Volvo» удобны в эксплуатации, отличаются надежностью и техническими характеристиками, соответствующими требованиям цементников. Доверяют современные автоцементовозы самым опытным водителям.

С целью улучшения работы транспортного цеха были предложены следующие мероприятия.

1. Контроль над пробегом автошин.

Проанализировав затраты транспортного цеха, ООО «Красноярский цемент» было установлено, что на автомобилях используются автошины Омского шинного завода. Стоимость 1 автошины марки 12,00 R20 ИД-304 18 PR универсальной согласно прайс листа завода в 2015 году составляла 13 570 руб.

В ходе исследования было предложено заменить отечественные автошины на импортные Michelin на автоцементовозах.

Стоимость 1 автошины Michelin марки 12.00 R 20 TT XZY-2 154/150 К компании ООО «ПромТехСнаб» составляет 23209 руб. Нормативный пробег отечественных автошин, согласно «Временным нормам эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств» [1] составляет:

- для автошин отечественного производства: 12,00 R20 ИД-304 = 80 тыс. км.

- для автошин марки «Michelin» 12.00 R 20 TT XZY-2 154/150 К = 180 тыс. км.

На каждом автотранспортном средстве установлено по 16 автошин. Расчет затрат на автошины выполнен исходя из годовых расходов. Ежегодный пробег одного транспортного средства составляет:  $45 \text{ км/ч} \times 8 \text{ ч} \times 225 \text{ дней} = 81000 \text{ км}$ ,

где 45 км/ч – средняя скорость движения автоцементовоза; 8 ч – продолжительность смены; 225 дней – количество рабочих дней в календарном году.

Для автошин Омского завода годовые затраты на приобретение автошин на 1 транспортное средство составят:  $16 \text{ автошин} \times 13570 \text{ руб.} = 217120 \text{ руб.}$

Для автошин Michelin приведенные годовые затраты составят:

$16 \text{ автошин} \times 23\,209 \text{ руб.} \times 81\,000 \text{ км} : 180\,000 \text{ км} = 167\,104 \text{ руб.}$

С учетом 10 единиц транспортной техники расходы составят:

- для автошин отечественного производства: 12,00 R20 ИД-304:  
 $217120 \text{ руб.} \times 10 \text{ шт.} = 2\,171\,200 \text{ руб.}$

- для автошин марки «Michelin» 12.00 R 20 TT XZY-2 154/150 К:  
 $167104 \text{ руб.} \times 10 \text{ шт.} = 1\,671\,040 \text{ руб.}$

Экономия от замены автошин отечественного производства на автошины Michelin составит:  $2\,171\,200 - 1\,671\,040 = 500\,160 \text{ руб.}$

Кроме того, благодаря замене снизится стоимость пробега шины с 4 рублей на км до 2 рублей 30 копеек.

2. Повторное использование автошины Michelin на автоцементовозах после их восстановления позволит увеличить ресурс автошин на 60 %.

3. Внедрение мотивации сотрудников экономии расхода топлива.

Внесение изменений в Положение о премировании сотрудников в цехах «Транспортный» и «Автотракторный» в части предоставления премии работникам за получение экономии топлива приведет к тому, что теперь работник лично будет заинтересован в экономии – сберегая топливо, он получает денежную премию.

В результате будет получено 5 % экономии расхода ГСМ. Но главное, удастся переломить сложившуюся ситуацию по топливу.

Среднемесячный расход топлива на 1 автоцементовоз составляет 2000 литров дизельного топлива.

На весь автопарк средний расход топлива в год составляет:

$2\,000 \text{ литров} \times 10 \text{ шт.} \times 12 \text{ мес.} = 240\,000 \text{ литров.}$

При средней цене дизтоплива 33 руб. за 1 литр годовой расход составляет:

$240\,000 \text{ литров} \times 33 \text{ руб.} = 7\,920\,000 \text{ руб.}$

Введение системы премирования работников за экономию позволит сэкономить на топливе 5 % или:  $7\,920\,000 \text{ руб.} \times 5 \% : 100 \% = 396\,000 \text{ руб.}$

Размер премии может быть установлен в размере 10 % от суммы экономии топлива:  $396\,000 \text{ руб.} \times 10 \% : 100 \% = 39\,600 \text{ руб.}$

Тогда эффект от применения системы премирования на экономии топлива составит:  $396\ 000\ \text{руб.} - 29\ 600 = 356\ 400\ \text{руб.}$

4. Перевод ряда перевозок на аутсорсинг, например, доставку кислорода и ТМЦ на предприятие.

5. Поэтапное внедрение программы «MS Ахapta» в части автоматизации технологического учета: перевод весового комплекса цеха «Транспортно-упаковочный» в автоматический режим работы.

На базе «Гопкинского цемента» в 2015 году впервые реализован проект по автоматизации взвешивания автотранспорта. Такую работу провели на весах в «Сырьевом» и «Горном» цехах. Автомобильные весы цехов «Горный» и «Сырьевой» получили полную самостоятельность и вполне справляются со своими функциями. Проект позволил сэкономить миллион рублей. Кроме того, удалось сэкономить и на услугах подрядной организации.

Суть проекта автоматизации весов в том, чтобы минимизировать человеческий труд и влияние человека на величину измерения, тем самым исключая всевозможные ошибки. С этой целью необходимо было подобрать оборудование, которое занесет данные в «Аксапту», а та в свою очередь возьмет управление процессом в «свои руки». Стоимость имеющегося такого на рынке оборудования составляет примерно 1,5 миллиона.

Из-за высокой стоимости оборудования было принято решение разработать техническую задачу самостоятельно. Над доработкой «Аксапты» трудились лучшие специалисты по информационным технологиям «Сибирского цемента» (заводского отдела АСУТП).

Одним из сложных этапов стало создание системы позиционирования автомобиля. Позиционирование автомобиля осуществляется с помощью оптических датчиков на стенах терминала (позже их стали называть лучами). Когда автомобиль пересекает лучи, на информационном табло высвечивается команда: «Двигайтесь вперед». Если водитель проехал чуть дальше, появится подсказка – «Назад». У каждого водителя есть карта-идентификатор (либо пропуск-штрих-код), которую он подносит к считывателю. Как только система понимает, что груз на платформе, высвечивается команда «Стоп» и происходит взвешивание. На табло высвечивается вес брутто, нетто и тары. «Умные» весы заносят все данные в программу. После того как система позиционирования автомобилей начала работать удовлетворительно, и процесс взвешивания стал осуществляться корректно. Экономическая эффективность автоматизации уже составила около 1,2 млн рублей от каждой весовой платформы.

Данный проект является примером внедрения современных технологий. В результате весовой комплекс в цехах станет современным, информативным и очень практичным. Перед водителем на табло теперь полная информация о весе автомобиля. Сложнее всего было правильно определить код с брелока дистанционной идентификации. Теперь водители внутренних перевозок могут использовать брелок как пульт ДУ и не покидать кабину для идентификации автомобиля.

Внедрение дополнительных модулей в «MS Ахapta» - блок автоматического взвешивания реализованной продукции и сырья, поступающего на завод. В ходе реализации данной задачи предстоит снизить влияние человека на величину измерения и свести к минимуму человеческий труд. Кроме того, внедрение новых дополнительных модулей позволит сменить формат работы с клиентами. Для этого требуется установление терминала, с помощью которого потребители самостоятельно оформляют документы на покупку цемента. Раньше все документы вручную оформлял сотрудник «ЗапСибЦемент».

В ходе реализации данного проекта необходима модернизация весовых комплексов предприятия. На сегодняшний день на заводе функционирует два таких пункта взвешивания: «Коммерческий» и «Сырьевой». Каждую весовую платформу необходимо оснастить информационными табло, считывающими приборами, лучевыми датчиками, которые способны позиционировать положение автомобиля на весах. Одним из сложных этапов является наладка процесса передачи всех данных от внешних устройств в программу «MS Ахарта». В результате проведенной работы удастся сделать весовые комплексы более современными и функциональными. Теперь у водителей есть вся необходимая информация, и они действуют согласно сообщениям, которые появляются на дисплее. После того, как клиент оформил временный пропуск, табло информирует о том, что весы готовы. Автомобиль заезжает на весовую платформу, после пересечения лучевого датчика высвечивается команда: «Двигайтесь вперед». Как только система понимает, что груз на платформе, появляется сообщение «Стоп», после чего водитель сканирует временный пропуск через считывающее устройство и происходит процесс взвешивания. После погрузки цемента машина возвращается для повторного взвешивания, и на табло высвечивается полная информация о весе автомобиля: вес тары, вес брутто, вес нетто. Все данные в программу КИС Ахарта попадают автоматически, что в дальнейшем помогает оперативно сформировать и распечатать пакет документов (счет-фактуру, товарную накладную, паспорт качества) для потребителя и значительно экономит время. Раньше оформлением всех документов занимался автовесовщик.

Программа формирует и очередность въезда машин на промплощадку, данная информация также появляется на табло. На территории предприятия допускается одновременное нахождение двух автомобилей на каждый вид погрузки: погрузку МКРов, наваленого цемента и цемента в бумажной таре. Благодаря этому в разы удастся сократить время нахождения машин клиентов на территории предприятия, сделать схему погрузки более простой и понятной как для работников транспортно-упаковочного цеха, так и для самих покупателей.

По той же схеме работают водители внешних перевозок (подрядные организации), которые занимаются доставкой известняка с цеха «Горный» до промышленной площадки предприятия, а также сотрудники автотракторного цеха, который доставляет на завод глину и золу. Только вместо смарт-карт они получают радиобрелоки, которые закреплены за каждым государственным номером машины. В результате имеются точные оперативные данные о количестве перевезенного на предприятие известняка. Программа КИС Ахарта ежедневно формирует протокол отвеса (сколько известняка перевезено на завод) за предыдущие сутки и автоматически отправляет отчеты на электронный адрес перевозчика.

Данный подход к автоматизации процессов следует внедрить и на ООО «Красноярский цемент», что позволит получить экономическую эффективность в размере 1,2 млн руб. от каждой весовой платформы. Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий

Мероприятия	Эффект, тыс. руб.
1. Контроль пробега автошин	500,160
2. Повторное использование автошины Michelin на автоцементовозах	-
3. Внедрение мотивации сотрудников экономии расхода топлива	356,400
4. Перевод ряда перевозок на аутсорсинг	-
5. Поэтапное внедрение программы «MS Ахарта» в части автоматизации технологического учета по аналогии с ООО «Топкинский цемент»	1200
Итого эффект	2056,56

Общий экономический эффект от внедрения мероприятий по улучшению работы транспортного цеха в виде снижения затрат транспортного цеха составят 2056,56 тыс. руб., а также будет получена дополнительная экономия в результате повторного использования автошин, в размере 60 % от стоимости новых автошин.

Освоение новых технологий, направленных на снижение себестоимости, повышение качества товаров и услуг, их экологической безопасности является основным направлением деятельности ООО «Красноярский цемент».

Литература и источники:

1. РД 3112199-1085-02 Временные нормы эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств.
2. Дорожкина Н.В., Эрфурт Л.Г. Оценка состояния цементной отрасли в Российской Федерации / Проблемы строительного производства и управления недвижимостью: Материалы 4 Междунар. науч.-практ. конф., 23-24 ноября 2016 г.; Кемерово: ФГБОУ ВО Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т.Ф. Горбачева – 2016. 35-40 с.
3. Ковалева О. Два проекта – одна задача. [Gazeta@sibcem.ru](mailto:Gazeta@sibcem.ru), № 8 (40), 2015.
4. Козловский Ю. Нестандартный подход к стандартам. [Gazeta@sibcem.ru](mailto:Gazeta@sibcem.ru), № 9 (41), 2015.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ**

**Т.А. Ивашенцева, Б.П. Мохненко**

Вопросам энергосбережения и энергоэффективности в последние годы во всем мире [1] и в России [2] уделяется все больше внимания со стороны государства, бизнеса и населения.

Энергосбережение и энергетическая эффективность стали учитываться при формировании национальных программ и при проектировании зданий в развитых странах с начала 1970-х гг. Существует обширная нормативно-правовая база, регулирующая отношения в данной области. Еще на стадии проектирования применение требований энергоэффективности носит обязательный характер. Развита технология строительства пассивных и активных домов. За рубежом применяются различные экономические стимулы, такие как снижение налоговых выплат, льготные процентные ставки по кредитам и снижение платы за жилищно-коммунальные услуги при выполнении требований энергетической эффективности. Также предусмотрено снижение налоговой нагрузки при реализации энергосберегающих мероприятий и достижении определенных показателей энергетической эффективности [1].

В России, располагающей значительными запасами топливно-энергетических ресурсов, законодательное регулирование этих вопросов появилось позже – закон об энергосбережении был принят в 1996 г. И в этом законе, и в его заменившем [2, ст. 12, п. 4] значительное место уделяется мероприятиям по энергосбережению и повышению энергетической эффективности жилищного фонда.

В настоящее время энергоэффективность, энергосбережение являются одним из приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Феде-

рации, что предусматривается как на национальном уровне, так и в стратегиях и программах отдельных субъектов и регионов.

На уровне правительства разработана нормативно-методическая документация для повышения энергоэффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Одно из основных направлений этой работы – создание энергоэффективных жилых домов. При этом используются современные ресурсосберегающие технологии и возобновляемые источники энергии [3].

Необходимость повышения энергоэффективности ЖКХ обусловлена масштабами энергопотребления в этой сфере.

В России площадь общего фонда зданий составляет 5,5 млрд м<sup>2</sup>, из которых на жилые здания приходится 4,1 млрд м<sup>2</sup>. Таким образом, практически 80 % всех зданий, строений и сооружений страны – это жилой фонд. Энергопотребление жилыми зданиями составляет 23 % первичной энергии, т.е. почти четверть от всего потребления энергоресурсов в нашей стране. Для сравнения: это равно объему потребления энергии в Италии или сумме энергопотребления Польши и Нидерландов. Поскольку в результате внедрения энергосберегающих мероприятий экономия может достигать 30%, а по тепловой энергии в некоторых случаях и 50 %, становится очевидным огромный экономический эффект от этих мероприятий. Несомненно, это будет способствовать и снижению оплаты гражданами коммунальных услуг, которые в 2014 году составили почти 1,7 трлн р. Кстати, надо отметить, что на субсидии и льготы по оплате коммунальных услуг в этот же период затрачено 326 млрд р. Это те средства, которыми, в числе прочего, государство дотирует оплату энергоресурсов [4].

Принятие указанного закона [2] создало серьезные стимулы для энергосбережения в ЖКХ. Условно требования закона можно подразделить на две группы: это требования, которые должны выполняться строителями на стадии строительства дома, и требования по обязательному энергосбережению в отношении общедомового имущества. На уровне правительства России разработана нормативно-методическая документация, призванная обеспечить повышение энергоэффективности в сфере ЖКХ, предусматривающая мероприятия по трем направлениям [3]:

- мероприятия по оснащению потребителей приборами учета и ориентированию потребителей на экономию и надлежащую оплату энергоресурсов;
- мероприятия по повышению энергоэффективности для населения и в жилищном фонде, в том числе при новом строительстве;
- реализация региональных и муниципальных программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Выполнение установленных требований по энергоэффективности должно обеспечить снижение энергопотребления во вновь строящихся, модернизируемых и капитально ремонтируемых домах с 2015 г. как минимум на 15 % по сравнению с существующим уровнем, с 2016 г. – еще на 15 %, а после 2020 г. – еще на 10 %. Таким образом, необходимо достигнуть 40 %-ного уровня снижения расходов энергии в новых жилых домах... Думается, что в будущем особое внимание должно уделяться проектам строительства жилья (в том числе малоэтажного), реализуемым с использованием энергоэффективных технологий и материалов, возобновляемых источников тепла и энергии. Применение инновационных инженерных решений и материалов позволяет не только создать условия проживания граждан, соответствующие современным требованиям комфортности, безопасности и экологичности, но и сократить впоследствии расходы на оплату коммунальных услуг в процессе эксплуатации жилья [3].

В связи с важностью проблемы изыскиваются и обсуждаются на различных уровнях инновации в повышении энергоэффективности жилищного фонда.

Например, фонд «Сколково» в марте 2015 г. провел круглый стол, который посвящен проблемам ЖКХ, в первую очередь в области теплоснабжения и строительных технологий. Это мероприятие проходило в рамках конкурса новых перспективных технологий «Инновационный квартал – энергоэффективные решения для ЖКХ». В первую очередь представлены технологии, связанные с [5]:

- системами отопления, охлаждения, вентиляции, кондиционирования;
- теплоснабжением – это и системы мониторинга теплотрасс, повышения их надежности, а также перспективные внутридомовые решения;
- интеллектуальными системами управления энергопотреблением: это и счетчики, и системы управления;
- технологиями внутридомового и наружного освещения;
- технологиями энергоэффективных строительных материалов;
- решениями в области водоснабжения и переработки отходов.

В мае 2015 г. в рамках III Российского Международного Энергетического Форума состоялась конференция «Инновационные технологии в сфере ЖКХ, строительства и энергосбережения – обмен опытом» [6], по итогам которой отмечено, что нововведения в областях строительства и ЖКХ многогранны – от разработки отдельных прорывных технологий в узкоспециализированных областях до создания основы шестого технологического уклада – полного производственного и экономического обновления – на основе нанотехнологий и биотехнологий, информационных и социогуманитарных технологий. Основные инновации, которые обсуждались на Энергетическом Форуме, приведены в табл. 1 (составлена авторами):

Таблица 1 – Основные инновации Энергетического форума

Наименование инновации в сфере ЖКЖ	Назначение инновации	Эффект применения инновации
1. Устройства токоограничения и водоограничения	При строительстве и капитальном ремонте многоквартирных домов и в ЖКХ для воздействия на должников	Уменьшение долгов за потребленные коммунальные услуги
2. Интеллектуальные электромагнитные и струйные расходомеры, интеллектуальные тепловычислители и газовые счетчики	Диагностика качества измерений в учете энергоресурсов	Повышение эффективности управления качеством и количеством потребления энергоресурсов
3. Автоматизированные системы дистанционного сбора и обработки данных индивидуальных приборов учета потребляемых ресурсов	Автоматизация сбора и обработки данных о потреблении коммунальных ресурсов в современных многоквартирных домах (МКД)	Минимизация расходов управляющей компании, повышение комфортности условий в сфере ЖКХ, проживания собственников МКД, точности начислений за потребленные ими энергоресурсы
4. Системы автоматического регулирования отопления и горячего водоснабжения	Для повышения точности управления отоплением и горячим водоснабжением	Позволяют снизить потребление энергии более чем на 50 %
5. Инновационные технологии повышения уровня теплоизоляции объектов	В процессе проектирования и строительства зданий	Уменьшение расходов на обслуживание домов, снижение тарифов на услуги ЖКХ
6. Автоматизированные си-	Использование в деятельности об-	Снижение затрат на

системы контроля и диспетчеризации	служивающих систем. Позволяют на этапе возникновения неполадок в системе устранить возникшие проблемы	обслуживание и ремонт домов
7. Инновационная система жизнеобеспечения «Умный дом»	Дистанционное управление общим освещением и электроприборами, централизованное управление системами вентиляции, кондиционирования, дымоудаления и отопления, системы контроля протечки воды и мониторинга исправности коммунальных сетей	Снижение затрат на обслуживание и ремонт домов, сетей и оборудования
8. Технологии получения света с использованием микроволн	Используются в системах плазменного освещения, в системах персонализированного оперативного учета потребления и регулирования энергоресурсов	Положительный результат при реконструкции, проектировании и строительстве нового жилья – снижение стоимости

Известна и уже реализуется во многих регионах России идея строительства энергоэффективных домов экономического класса (на основе комплексного применения инновационных технологий в жилищном строительстве), параметры которых описаны в [3]. Технологические новшества, применяемые при проектировании и строительстве таких домов, позволяют при их эксплуатации в целях снижения энергопотребления использовать низкопотенциальное тепло поверхностных слоев земли, вакуумных солнечных батарей на крыше дома, «работающих» на отопление помещений и нагрев горячей воды. При недостатке энергии от автономных источников автоматически запускаются резервные – газовые котлы, установленные в индивидуальном тепловом пункте. Регуляторы температуры в помещениях, система освещения с датчиками движения, система вентиляции, предусматривающая возможность блокирования системы при отсутствии человека в помещении в целях сокращения тепловых потерь, – далеко не полный перечень оборудования энергоэффективного дома, направленного на снижение энергозатрат и потребления энергии при сохранении всех привычных комфортных условий для проживания в таком доме [3].

Как инновацию в ресурсосбережении в сфере ЖКХ можно рассматривать BIM-технологии (системы информационного моделирования зданий и строительства) при проектировании, строительстве и эксплуатации зданий.

Использование BIM-технологий помогает сократить сроки строительства в среднем на 10 %, а стоимость строительно-монтажных работ и эксплуатации – в среднем на 30 % [7].

Применение всех вышеприведенных инноваций даст значительный положительный результат, если будет системным и комплексным. Аккумулирующим инструментом может стать технология информационного моделирования BIM.

Литература и источники:

1. Голосова Е.В. Обзор зарубежного опыта энергосбережения в жилищном фонде [Электронный ресурс] / Е.В. Голосова. URL: [http://science-bsea.narod.ru/2012/ekonom\\_2012\\_17/golosova\\_obzor.htm](http://science-bsea.narod.ru/2012/ekonom_2012_17/golosova_obzor.htm) (дата обращения: 10.01.2017).
2. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ // Гарант [Электронный ресурс].

3. Давыдов Ю.В. Повышение энергоэффективности жилищного фонда / Ю.В. Давыдов // Коммунальный комплекс России, 2011. № 10. С. 18 – 20. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.skproo.ru/news/povyshenie\\_energoeffektivnosti\\_zhilischnogo\\_fonda/](http://www.skproo.ru/news/povyshenie_energoeffektivnosti_zhilischnogo_fonda/) (дата обращения: 15.01.2017).
4. Терентьев Д.М. Повышение энергоэффективности зданий, строений и сооружений. Задачи Минстроя России / Д.М. Терентьев // Энергосбережение, 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.abok.ru/for\\_spec/articles.php?nid=6112](https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=6112) (дата обращения: 12.01.2017).
5. Грачев Н. Энергосбережение, рост цен в ЖКХ и инновации / Н. Грачев [Электронный ресурс]. URL: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/856> (дата обращения: 16.01.2017).
6. Инновационные технологии в сфере ЖКХ, строительства и энергосбережения – обмен опытом [Электронный ресурс]. URL: <http://lr.gkh-miks.ru/experience-exchange/978-innovacionnye-tehnologii-v-sfere-zhkh-stroitelstva-i-energoberezeniya-obmen-opytom.html> (дата обращения: 16.01.2017).
7. Программы для проектирования в BIM технологии [Электронный ресурс]. URL: <http://genpro.ru/bim-tehnologii> (дата обращения: 26.01.2017).

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «МАРИИНСКАВТОДОР»)**

**К.С. Кужель**

*Научный руководитель – А.Н. Малюгин*

Актуальность данной темы состоит в том, что работник сейчас тратит много времени на работу с бумажными документами, что замедляет его работу и снижает производительность<sup>4</sup>.

Основной деятельностью АО «Мариинскавтодор» является проектирование, строительство дорожных сооружений, содержание дорог, ремонт автомобильных дорог. Компания работает в следующих отраслях промышленности (в соответствии с классификатором ОКОНХ):

- Транспорт и связь
- Транспорт
- Сухопутный и трубопроводный транспорт
- Шоссейный транспорт
- Шоссейное хозяйство [1].

На данный момент предприятие расширяется. Следовательно, увеличивается и документооборот. В АО «Мариинскавтодор» происходит большое поступление, движение запасов и обработка документов по запасам.

Принятие запасов на склад происходит следующим образом

При поступлении материалов от поставщиков кладовщик проверяет соответствие фактического их количества данным сопроводительных документов

---

<sup>4</sup> Статья написана по информации 2014-15 г.г по АО «Мариинскавтодор».

поставщика. Если расхождений нет, то выписывается приходный ордер (форма № М-4) на все количество поступивших материальных ценностей в одном экземпляре.

Материалы поступают на предприятие и от подотчетных лиц. В этом случае подотчетное лицо передает материальные ценности, приобретенные за наличные денежные средства в магазинах, на рынке, у населения кладовщику, который приходит их, выписывая приходные ордера в общеустановленном порядке.

При поступлении каждому наименованию, сорту и марке материалов присваивают специальное обозначение — номенклатурный номер. На каждый номенклатурный номер материала открывается отдельная карточка. Карточки складского учета открываются в бухгалтерии. При этом заполняются реквизиты, предусмотренные в карточках: номер склада, полное наименование материальных ценностей, сорт, артикул, марка, размер, номенклатурный номер, единица измерения, учетная цена, год и другие реквизиты. После этого карточки передаются на склад.

На основании оформленных в установленном порядке и исполненных первичных документов (приходных ордеров, требований, накладных, товарно-транспортных накладных, других приходных и расходных документов) кладовщик делает записи в карточках складского учета с указанием даты совершения операции, наименования и номера документа и краткого содержания операции (от кого получено, кому отпущено, для какой цели).

В конце месяца в карточках выводятся итоги оборотов по приходу и расходу и остаток [2].

Поставщиками организации являются ОАО «Новосибирскавтодор», ИП Сорокин, ООО «Флагман», ООО «ГДК», ЗАО «Тяжинское ДРСУ», ООО «Промстройсервис», ООО «Строительная Техника и Материалы» другие.

Для усовершенствования управления запасами можно порекомендовать организации обратить внимание на последние разработки в области электронного документооборота.

Электронный документооборот (ЭДО) — совокупность автоматизированных процессов по работе с документами, представленными в электронном виде, с реализацией концепции «безбумажного делопроизводства» [3].

Современные безбумажные технологии позволяют оптимизировать документооборот за счет унификации и стандартизации процессов работы с электронными документами и процессами взаимодействия персонала.

Система автоматизации документооборота должна обеспечивать выполнение следующих операций:

- разрабатывать шаблоны документов и устанавливать правила их заполнения пользователем;
- устанавливать маршрутные схемы прохождения документов;
- контролировать работу исполнителей и выполнение ими временных графиков;
- обеспечивать конфиденциальное хранение и обработку документов на рабочем месте;
- автоматизировать большую часть рутинных операций при составлении документов;
- отправлять и принимать документы;

На рис. 1 показана схема электронного документооборота.

С помощью такого приема автоматизируется управление местами хранения запасов, товарной номенклатурой, планирование работы склада, управление приемкой и размещением, комплектацией и отгрузкой, анализ работы складского комплекса

Главное преимущество электронного документооборота – это экономия рабочего времени. Рабочее время сотрудников это ресурс предприятия, а любой ресурс – это деньги. Правильное использование ресурсов – залог эффективного управления.

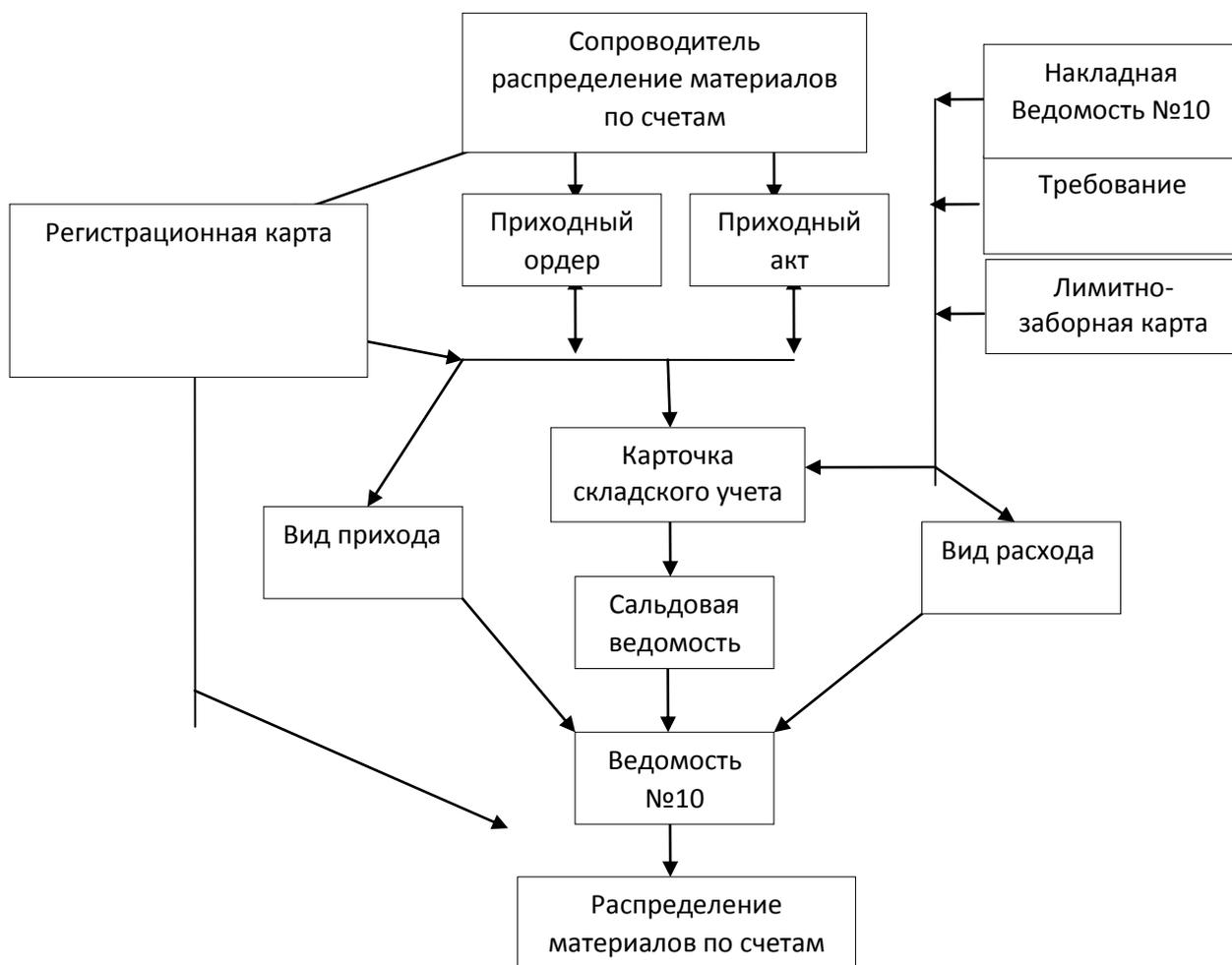


Рисунок 1 – Схема электронного документооборота

Существует возможность подсчета тех средств, которые могут быть переведены в реальную прибыль и потенциальные возможности для развития организации при внедрении электронного документооборота.

В 2015 г. численность работников составляет 110 человек, их среднемесячная заработная плата составляет 26691 тыс. руб. При работе с документами «по старинке» сотрудник в среднем затрачивает 30% рабочего времени:

$$110 \cdot 26691 \cdot 0,3 = 880,8 \text{ тыс. руб.}$$

При работе с документами в системе электронного документооборота сотрудник затрачивает около 10% рабочего времени:

$$110 \cdot 26691 \cdot 0,1 = 293,6 \text{ тыс. руб.}$$

Экономическая эффективность использования электронного документооборота в организации составит:

$$\text{Э} = 880803 - 293601 = 587,2 \text{ тыс. руб.}$$

Из расчетов следует, что внедрение электронного документооборота можно считать эффективным, так как 587,2 тыс. руб. высвобождается из валовых затрат и направляется в развитие предприятия.

Литература и источники:

1. Официальный сайт АО «Мариинскавтодор» [Электронный ресурс] URL: <http://xn--80aagiraomnbnbrjhs.xn--p1ai/>. Дата обращения: 3.12.2016г.)
2. Дородников, В. Н. Управление запасами на предприятии: Учеб. пособие - Новосибирск: НГАЭиУ, 2007. - 344 с.
3. Справочник Автор24 [Электронный ресурс] URL: [https://author24.ru/spravochniki/dokumentovedenie\\_i\\_arhivovedenie/elektronnyy\\_dokumentoborot/](https://author24.ru/spravochniki/dokumentovedenie_i_arhivovedenie/elektronnyy_dokumentoborot/). Дата обращения: 3.12.2016г.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ООО «ПРОГРАНД»**

**А.О. Южикова**

*Научный руководитель – А.Н. Малюгин*

Современная среда организаций характеризуется чрезвычайно высокой степенью сложности, динамизма и неопределенности. Способность приспосабливаться к изменениям во внешней среде – основное условие в бизнесе и других сферах жизнедеятельности. Более того, во всевозрастающем числе случаев – это условие выживания и развития. Для того чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией. Анализ внешней и внутренней среды организации является неотделимой частью разработки стратегического управления. При этом и внутренняя среда, и внешнее окружение изучаются стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении своих целей и при их достижении [3].

На сегодняшний день, чрезвычайно значимым является реализация такого управления, которое гарантирует приспособление организации к неустойчивой и видоизменяющейся окружающей среде, при этом задача целесообразного потребления потенциала в данной деятельности не снимается.

Стратегия занимается рассмотрением более долгосрочных организационных первопричин, целей, решений и действий. Все организации имеют необходимость в наличии ясного осознания первопричин собственного существования, главной цели существования, ключевых задач и (в более основательном облике) путей достижения своих целей и задач [1].

К основным видам маркетинговых стратегий относят: глобальные маркетинговые стратегии, базовые стратегии, стратегии роста, конкурентные и функциональные маркетинговые стратегии. Каждый из этих видов стратегий отражает направление маркетинговой деятельности, а выбор конкретной стратегии является результатом ответа на вопрос, который ставится в определенном аспекте: в каком направлении будет развиваться организация (глобальные стратегии), на каких конкурентных преимуществах

базируется стратегия (базовые стратегии), какие направления развития необходимо выбрать (стратегии роста), какую стратегию конкурентной борьбы следует выбрать (конкурентные стратегии), какие решения относительно комплекса маркетинга следует принять (функциональные стратегии) [4].

Целью исследования является осуществление стратегического анализа среды функционирования ОАО «Проград» и выработка соответствующей стратегии по улучшению этой среды.

Основной вид деятельности ООО «Проград» – строительство, демонтаж и монтаж строительных объектов.

Целями деятельности общества являются: удовлетворение общественных потребностей и потребностей населения в насыщении рынка продукцией производственно-технического назначения, оказания услуг населению в реализации на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов его участников.

Основным проектом организации является строительство 90-квартирного жилого дома, состоящего из одной блок-секции (одного подъезда) (18 этажей). Планируемая стоимость строящегося (создаваемого) жилого дома – 261 834 тыс.руб.

В настоящем исследовании был применен метод стратегического анализа SWOT. Анализ заключается в выявлении сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, происходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). Эта матрица дает руководящим лицам организации организованную сферу информации, в которой им предоставляется возможность стратегически ориентироваться и принимать решения.

Анализ динамики ТЭП ООО «Проград» (2013 – 2015 годов) представлен в табл. 1.

Анализ внутренней среды организации показал, что в течение исследуемого периода наблюдается снижение выручки по видам осуществляемой деятельности. Выручка за 2013 год составила 254 186 тыс. руб., за 2014 год – 78 706 тыс. руб., за 2015 год – 71 180 тыс. руб. Выручка снизилась на 7 526 тыс. руб. или на 10 %. Чистая прибыль увеличилась на 11,5 % по сравнению с предшествующим годом.

Множественность факторов внешней среды воздействует на эффективность работы строительных организаций. Это определено особенным положением в структуре народного хозяйства, а также динамикой преобразования функционирующих сред и ведением хозяйственной деятельности в рыночных условиях [2].

Проанализировав внешнюю и внутреннюю среду организации можно сделать вывод, что ООО «Проград» является прибыльной и платежеспособной организацией, которое быстро расплачивается по своим обязательствам с банками, поставщиками и прочим плательщикам. Деятельность организации зависит от принятых решений собственников ООО «УГМК – Холдинг», исходя из них, планирует свою производственно-хозяйственную деятельность и общественное становление коллектива. За основу планов берутся договоры, заключаемые с потребителями продукции и услуг, а также поставщиками материально – технических и иных ресурсов.

По итогам SWOT анализа были выявлены следующие наиболее значимые проблемы:

- неблагоприятные изменения в обменных курсах валют;
- естественная убыль населения;
- регион находится на высоком уровне экологической опасности (удельный вес фактора в заболеваемости и смертности 30 %);
- снижение темпов роста рынка;
- недостаток финансовых средств.

Данный анализ помог вывить и угрозы, которые могут повлиять на эффективность деятельности организации.

Таблица 1 – Анализ динамики ТЭП ООО «Проград» (2013 – 2015 гг.)

№ п/п	Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2013/2014, +/-	Изменение, %	2014/ 2015 +/-	Изменение, %
1.	Выручка, тыс. руб.	254186	78706	71180	-175480	30,96	-7526	90,44
2.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	204344	62514	60094	-141830	30,6	-2420	96,13
3.	Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	49842	16192	11086	-33650	32,49	-5106	68,47
4.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	18636	14040	14296	-4596	75,34	256	101,82
5.	Управленческие расходы, тыс. руб.	20870	22274	27141	1404	106,73	4867	121,85
6.	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	10336	-20122	-30351	-30458	194,68	-10229	150,84
7.	Проценты к получению, тыс. руб.	6710	2787	14	-	-	-	-
8.	Прочие доходы, тыс. руб.	40541	76697	75765	36156	189,2	-932	98,79
9.	Прочие расходы, тыс. руб.	147229	48041	22982	-99188	32,63	-25059	47,84
10.	Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-89642	11321	22446	100963	12,63	11125	198,27
11.	Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
12.	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-92792	14165	15794	106957	15,3	1629	111,5
13.	Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,9583	1,256	1,426	0,2977	131,07	0,170	113,54
14.	Рентабельность (убыточность) продаж, %	4,07	-25,57	-42,64	-29,64	6,28	-17,07	1,67
15.	Рентабельность (убыточность) активов деятельности, %	-10,62	1,63	1,28	12,25	0,15	-0,35	0,79
16.	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	27679	23269	18839	-4410	84,06	-4430	80,96
16.	Среднегодовая остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	22693	18112	13609	-4581	79,81	-4503	75,14
17.	Фондоотдача, руб./руб.	11,2	4,35	5,23	-6,85	38,84	0,88	120,23
18.	Фондоемкость, руб./руб.	0,09	0,23	0,19	0,14	255,6	-0,04	82,61
19.	Коэффициент износа основных средств	0,18	0,22	0,27	0,04	122,2	0,05	1,23
20.	Коэффициент годности основных средств	0,82	0,78	0,72	-0,04	95,0	-0,06	92,3
21.	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	451431	399761	505452	-51670	88,55	105691	126,44
22.	Оборачиваемость оборотных средств, об.	0,56	0,2	0,14	-0,36	35,7	-0,06	70
23.	Период обращения оборотных средств, дн.	643	1800	2571	1157	279,9	771	142,8
24.	Среднесписочная численность работников, чел	19	22	21	3	115,8	-1	95,45
25.	Производительность труда, тыс. руб. /чел.	13378,2	3577,5	3389,52	-9800,7	26,7	-187,98	94,75
26.	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	67,6	65	97,6	-2,6	96,15	38,6	150,15
27.	Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	171824	240738	336441	68914	140,1	95703	139,75
28.	ФОТ, тыс. руб.	15412	17157	24598	1745	111,32	7441	143,37
29.	Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	620977	423689	364244	-197288	68,23	-59445	85,97
30.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,02	0,12	-0,08	20	0,1	600

Результаты проведенных исследований ООО «Проград» показали, что большое влияние на работу организации и значимое влияние на его деятельность оказывают такие факторы внешней среды как: технологическое состояние внешней среды и состояние жилищной сферы, факторы внутренней среды – организационная структура и производство. Среднее влияние оказывают из внешних факторов – рынок и ресурсы, а из внутренних – сотрудники предприятия. И наименьшее влияние оказывают – социально-демографические и экологические факторы.

С помощью оценки профиля внешней и внутренней среды функционирования выделены наиболее значимые факторы, предложены мероприятия, осуществление которых поможет выйти организации на новый уровень, усовершенствовать организационную структуру, повысить конкурентоспособность и позволит успешно функционировать в дальнейшем [5].

Так, рост конкуренции, увеличение числа организаций, предоставляющих подобные услуги, может вызвать снижение общей прибыли организации.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что все проблемы, выявленные в ходе проведения анализа среды функционирования ООО «Проград» могут быть успешно решены, придерживаясь разработанных мероприятий и стратегий развития.

Литература и источники:

1. Ансофф И. «Стратегическое управление» – Москва: – Экономика, 2011. – 303с.
2. Выварец, А. Д. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А. Д. Выварец. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 543 с.
3. Лапыгин, Ю.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 236 с.
4. Литвак, Б.Г. Стратегический менеджмент: Учебник для бакалавров / Б.Г. Литвак. - М.: Юрайт, 2013. - 507 с.
5. Маленков, Ю.А. Стратегический менеджмент: Учебник / Ю.А. Маленков. - М.: Проспект, 2011. - 224 с.

## **ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ**

**Т.Н. Свистунова**

Принятие управленческого решения на основе математических методов значительно повышает качество принимаемого решения, во многих случаях упрощает данный процесс и ведет к эффективному управлению производством и организацией.

Ниже представлены математические методы, которые могут быть использованы на предприятии и не требуют фундаментальных математических знаний от работников предприятий, принимающих решение.

При анализе динамики основных технико-экономических показателей организации важно определить количественные значения, в первую очередь, факторов

потерь. Эту возможность предоставляет прием «матриц». Модели зависимости объема работ (O), годовой выработки работника ( $W_{год}$ ), прибыли от продаж (П) от определяющих их факторов имеют вид [1, с.209].

В табл. 1 показаны условные обозначения и численные значения факторов, действовавших в ПАО «Кемеровоспецстрой» в 2013 и 2015 годах.

Таблица 1 – Исходная информация

Показатели	Обозначения	Значения	
		2013 года	2015 года
1. Стоимость работ, тыс.р.	O	1453688	1464134
2. Среднесписочная численность работников, чел.	T	706	563
В том числе рабочих	N	574	486
3. Доля рабочих в общей численности работников	$D = N/T$	0,813	0,86
4. Среднее число часов, отработанных одним рабочим	$a = A/N$	2638	2650
5. Средняя часовая фондовооруженность труда рабочего, тыс.р.	$f = F/A$	0,191	0,242
6. Доля активной части основных фондов	$da = Fa/F$	0,85534	0,91931
7. Коэффициент годности активных основных фондов	$h = F\grave{a}/Fa$	0,198	0,257
8. Фондоотдача активных основных фондов, р./р.	$q = O/F\grave{a}$	29,79	19,9
9. Прибыль от продаж на 1 рубль стоимости работ, р.	$n = П/O$	0,108	0,133

В табл. 2 с помощью приема «матриц» дана оценка факторам влияния.

Таблица 2 – Оценка факторов влияния

Годы, факторы	Индекс значения фактора	Объем работ, млн. р.		Годовая выработка, тыс. р.		Прибыль от продаж, млн. р.	
		уровень показателя	степень влияния	уровень показателя	степень влияния	уровень показателя	степень влияния
2013		1454		2059		157	
T	0.797	1159	-295			125	-32
D	1.058	1226	67	2178	119	132	7
a	1.004	1231	5	2187	9	133	1
f	1.267	1559	328	2771	584	168	35
da	1.075	1672	117	2979	208	181	13
h	1.298	2176	504	3867	888	235	54
q	0.668	1464	-712	2601	-1266	157	-78
n	1.231					195	38
2015		1464		2601		195	

Последовательность действий при использовании приема «матриц» следующая:

а – каждый последующий уровень показателя равен предыдущему уровню, умноженному на индекс значения фактора;

б – степень влияния – это разность между последующим и предыдущим уровнями показателей;

в – если расчеты сделаны верно, то последний уровень показателя равен значительно анализируемого показателя в анализируемом году.

С точки зрения практического применения расчетов могут быть сделаны следующие выводы:

1 – ПАО «Кемеровоспецстрой» избежало негативного влияния экономического кризиса на динамику основных технико-экономических показателей;

2 – факторы, связанные с использованием основных фондов ( $f$ ,  $da$ ,  $h$ ,  $q$ ) оказывают существенное влияние на динамику основных технико-экономических показателей; так при росте годовой выработки работника на 542 тыс. рублей названные факторы обеспечили 76 % этого роста; актуальной задачей организации является рост фондоотдачи активных основных фондов и, при необходимости, пополнение кадров.

Кроме того, выявленные зависимости могут быть использованы для расчета эффекта при внедрении новой техники. На балансе ПАО «Кемеровоспецстрой» находится стационарная асфальто-смесительная установка ДС-185. Планируется замена её перемещаемой асфальто-смесительной установкой КДМ-201М, имеющей лучшие технико-экономические показатели. Расчеты, выполненные по правилам экономической эффективности капитальных вложений, показали, что замена целесообразна. Стоимость установки КДМ-201М 19 493 тыс. рублей, что равноценно (с учетом действующих основных фондов) значению часовой фондовооруженности труда рабочего 0,295 тыс.р./чел.час.

Из табл. 1 и 2 следует, что при росте средней часовой фондовооруженности труда рабочего на 0,051 тыс.р./чел.час. (0,242 – 0,191) рост объема работ составляет 328 млн р., годовой выработки работника 584 тыс.р., прибыли от продаж 35 млн р. Следовательно, при росте средней часовой фондовооруженности труда рабочего на 0,053 тыс.р./чел.час. (0,295 – 0,242) рост объема работ составит 315 млн р., годовой выработки работника 562 тыс.р., прибыли от продаж 35 млн р.

Оперативное управление расходами на производство продукции целесообразно осуществлять с помощью интегрального метода факторного анализа интенсивности развития экономических явлений.

Поэлементная группировка расходов на производство продукции и интегральный метод позволяют дать количественную оценку следующим факторам, объясняющим динамику расходов на 1 рубль стоимости продукции: материалоотдача ( $m$ ), среднегодовая заработная плата работника с отчислениями на социальные нужды ( $z$ ), выработка работника ( $w$ ), среднегодовая норма амортизации основных производственных фондов ( $a$ ), фондоотдача ОПФ ( $f$ ), эффективность прочих затрат ( $n$ ).

Обобщающий показатель – затраты на 1 рубль стоимости работ ( $h$ ) – можно разложить на частные показатели и записать следующим образом:

$$h = \frac{M+Z+A+N}{O} = \frac{1}{m} + \frac{z}{w} + \frac{a}{f} + \frac{1}{n}, \quad (1)$$

где  $M$  – размер «материальных затрат»;

$Z$  – оплата труда работников с отчислениями на социальные нужды;

$A$  – амортизация основных фондов;

$N$  – размер «прочих затрат»;

$O$  – стоимость выполненных работ.

Порядок расположения индекса обобщающего показателя – расходов на 1 рубль стоимости продукции – по факторам названным выше методом имеет следующий вид:

$$I_h = i_m^{-dM} \cdot i_z^{dZ} \cdot i_w^{-dZ} \cdot i_a^{dA} \cdot i_f^{-dA} \cdot i_n^{-dN}, \quad (2)$$

где  $i$  – индекс соответствующего фактора,  $d$  – доля соответствующего элемента затрат в общей сумме затрат, например,  $dM = M/(M+Z+A+N)$ ,

$\bar{d}$  – средняя за два смежных периода доля отдельного элемента затрат в общей сумме затрат;  $\bar{d} = \frac{1}{2}(d_0 + d_1)$ .

Каждый из сомножителей правой части формулы (2) характеризует степень влияния соответствующего фактора на динамику затрат на 1 рубль стоимости работ.

Расчеты, выполненные по информации ПАО «Кемеровоспецстрой» за 2014-2015 показали следующий результат (табл.3)

Таблица 3 – Факторы влияния

Наименование факторов	Индекс значения фактора	Степень влияния, %
Материалоотдача	0,9256	5,64
Средняя заработная плата работника	1,0036	0,188
Средняя выработка работника	1,383	- 7,62
Средняя норма амортизации	1,1875	0,37
Фондоотдача	0,9087	0,21
Эффективность «прочих затрат»	0,897	0,25

Таким образом, усилия организации должны быть направлены, на реализацию многочисленных возможностей снижения цен на строительные материалы.

В процессе внутрифирменного планирования и анализа производственно-хозяйственной деятельности имеет смысл выделить условно-постоянные и условно-переменные расходы на производство строительного-монтажных работ. Одним из способов выделения является метод парной корреляции. По месячной информации устанавливается зависимость между объемом строительного-монтажных работ и затратами на их производство.

Зависимость имеет вид:

$$y = a + bx,$$

где  $x$  - объем строительного-монтажных работ,  $a$  - размер условно-постоянных расходов,  $bx$  – размер условно-переменных расходов,  $y$  – размер совокупных расходов. Измерители всех параметров формулы – тыс. р.

Знание размера условно-постоянных расходов позволяет при планировании обоснованно дифференцировать годовое задание по снижению себестоимости работ по кварталам года, а в процессе анализа оценивать изменение уровня себестоимости в отчетном году по сравнению с базисным при изменении объема работ.

Метод множественной корреляции, реализованный по информации 10 строительных организаций г. Кемерово за 2 года, позволил дать количественную оценку фактору текучести рабочих кадров: увеличение среднемесячной заработной платы работника на 1 тыс.р. снижает уровень текучести на 2,52%, увеличение годового объема СМР на 1 млн р. увеличивает уровень текучести на 0,034%, увеличение затрат на 1 рубль стоимости работ на 10 коп. увеличивает уровень текучести на предприятии на 1,7%.

Задача выбора партнеров по бизнесу в ряде случаев может быть решена с помощью критериев математической статистики: среднего значения варьирующего признака, коэффициента вариации. Поставщику материалов при заключении договора поставки необходимо оценить риск того, что покупатель оплатит товар в срок. Длительность сотрудничества с партнерами позволяет анализировать сроки оплаты счетов покупателями и вероятность оплаты счета в срок. Расчет средневзвешенного срока оплаты и коэффициента вариации укажет партнера, заключение сделки с которым для поставщика менее рискованно.

Ряд управленческих задач может быть решен с помощью сравнительной комплексной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятий. К числу таких задач относятся: самооценка результатов деятельности предприятия, оценка достижений конкурентов и своего места среди них, комплексный анализ тенденций развития предприятия, решение вопроса о слиянии компаний для выявления экономического потенциала компании, предлагающей слияние, согласие или несогласие коммерческого банка выдать кредит в зависимости от финансового состояния предприятия-ссудозаемщика.

Названная методика предложена профессором А.Д. Шереметом [1,с.176]. Он предлагает и систему показателей (20), которая базируется на данных публичной отчетности предприятий. В основе расчета комплексной рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю с условным эталонным предприятием или годом, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям.

Расчеты, выполненные по информации ПАО «Кемеровоспецстрой» за 2013-2015 гг., показали, что лучшую рейтинговую оценку имел 2015 год, в том числе, по всем группам показателей (прибыльности, эффективности управления, деловой активности, ликвидности и рыночной устойчивости).

Литература и источники:

1. Свистунова Т.Н. Использование экономических зависимостей для оценки эффекта от внедрения новой техники. Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов, выпуск 17/Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск.:2016.227с.
2. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-М.:ИНФРА-М,2008.-376с.

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**Т.Н. Свистунова**

Объект нашего внимания ООО «Строительная компания «Ремонтно-строительное управление № 10» («СК «РСУ-10»), действующая в качестве заказчика-застройщика с 2013 года.

Её основные функции:

- отвод участка под строительство;
- заказ проектно-сметной документации и передача её подрядчику;
- организация финансирования строительства;
- оплата работ подрядчика по утвержденным сметам на основании подписанных сторонами форм КС-2 «Акт приемки выполненных работ» и КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат»;
- выделение подрядчику аванса при наличии средств для приобретения материалов, необходимых для выполнения работ по договору подряда;
- прочие функции в соответствии с договором подряда, например, снабжение подрядчика основными видами материалов, энергией, водой, техникой, кадрами;

- осуществление технического контроля за качеством выполненных работ.

Выполнение функций заказчика-застройщика подрядчик оплачивает в определенном проценте от объема выполненных работ, а абсолютные суммы оплаты видны из табл.1

Таблица 1 – Выручка от продаж работ подрядчиками и услуг «СК «PCY-10»

Показатели	2013г.		2014г.		2015г.	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%
Выручка от продаж, всего	352968	100	1114255	100	186028	100
В т.ч.- работ подрядчиков	3186187	90	1065355	95,6	174079	3,6
- услуг «СК «PCY-10»	34281	10	48900	4,4	11949	6,4
Из них: - товары, услуги	12780		19664		3161	
- услуги генподряда	9392		19614		2924	
- строительный контроль	6227		6281		3161	
- прочее	5882		3431		2703	

В 2015 году существенно снизилась как выручка от продаж работ подрядчиков, так и услуг «СК «PCY-10» по сравнению с двумя предшествующими годами. При оформлении документа бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» «СК «PCY-10» включает выручку от продаж работ подрядчиков и себестоимость этих работ в одинаковой сумме, поэтому собственные результаты деятельности «СК «PCY-10» не искажаются.

В табл.2 приведена динамика основных технико-экономических показателей «СК «PCY-10».

Таблица 2 – Динамика основных технико-экономических показателей

Показатели	Абсолютные величины, тыс.р.			Темп роста, %	
	2013г.	2014г.	2015г.	2015г./2014г	2015г./2013г
Выручка от продаж работ и услуг	352968	1114255	186028	16,7	52,7
Себестоимость работ и услуг	314030	1077288	196529	18,2	62,6
Прибыль (убыток) от продаж	38938	36967	(10501)		
Проценты к получению	1935	655	2088	318,8	107,9
Проценты к уплате	53585	64025	44851	70,0	83,7
Прочие доходы	386716	453125	213668	47,1	55,2
Прочие расходы	370205	421737	158690	37,6	42,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	3799	4985	1714	34,4	45,1
Налог на прибыль	-	2576	967	37,5	
Чистая прибыль	4473	2409	747	31,0	16,7
Затраты на 1 рубль выручки,р.	0,89	0,97	1,06	109	119
Численность работников, чел.	46	33	21	64	46
Среднемесячная заработная плата	60,4	66,8	45,0	67	74,5

Как следует из табл.2:

- 1 – вместо прибыли продаж в 2013 и 2014 годах в 2015 году имеет место убыток в 10,5 млн р.;
- 2 – все годы сумма процентов к уплате превышала сумму процентов к получению;

- 3 – прочие доходы и расходы примерно равноценны за исключением 2015 года, когда сумма доходов больше суммы расходов на 55 млн р.;
- 4 – чистая прибыль в 2015 году составила 31% чистой прибыли 2014 года и 16,4 % чистой прибыли 2013 года;
- 5 – наполовину снизилась численность работников и среднемесячная заработная плата работника.

Финансовое состояние организации в 2015 году оценивается как негативное. По всем активам, по оборотным активам и отдельным видам их коэффициент оборачиваемости в 2015 году ниже, чем в 2014 году. В 2013-2014 годах дебиторская задолженность превышала кредиторскую, то есть частично могла быть причиной возникновения последней. В 2015 году кредиторская задолженность выше дебиторской на 15 %. Оценка финансовой независимости, следствием которой должна быть платежеспособность организации, показала, что финансовое состояние кризисное. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность, свидетельствуют о том, что платежеспособность связана с реализацией дебиторской задолженности. В табл.3 представлен совокупный результат движения денежных средств.

Таблица 3 – Совокупный результат движения денежных средств (тыс.р.)

Показатели	2015 г.	2014 г.
Чистый денежный поток	-1245	-797
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов:		
- на начало года	1622	2419
- на конец года	377	1622

Следовательно, способность организации зарабатывать денежные средства в динамике снижается. Уровень рентабельности, определенный, как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов, снизился с 0,145 % в 2014 году до 0,053 % в 2015 году.

Снижение объемов финансирования строительства ведет к росту размеров незавершенного строительства и количества объектов, на которых не велись работы в 2014 и 2015 годах. Таким образом, экономический кризис, смысл которого заключается в нарушении равновесия между спросом и предложением на работы, товары, услуги, в «СК «РСУ-10» проявляется в спаде производства, ухудшении основных технико-экономических показателей, потере финансовой независимости и платежеспособности.

Изучение деятельности организации в условиях экономического кризиса позволяет строить планы на будущее и реализовать мероприятия для улучшения текущей деятельности. С точки зрения перспективы необходимы следующие решения:

1 – специализация не на строительстве многоэтажных жилых домов в городе Кемерово (из-за высокой конкуренции), а строительство частных домов по принципу таунхауса;

2 – расширение района деятельности за счет малых городов Кемеровской области и Алтайского края. Для малых городов Кемеровской области на базе малоэтажной жилой застройки, а в Алтайском крае на базе объектов сельскохозяйственного назначения. В 2016 году и в последующие годы правительство РФ планирует значительное увеличение бюджетных ассигнований на развитие сельского хозяйства. Кроме того, территория «горный Алтай» является свободной экономической зоной, где действует льготное налогообложение;

3 – поиск крупных строек для оказания услуг строительного контроля по примеру договора с ООО «Анжерская нефтегазовая компания» при строительстве нефтеперерабатывающего завода;

4 – строительство мини – ДСК на собственной площадке.

Улучшение текущей деятельности возможно за счет мероприятий, предлагаемых ниже. «СК «РСУ-10» в качестве заказчика-застройщика известна мало, между тем в 2015 году на рекламу было потрачено всего 5 тыс. рублей. Это говорит о необходимости проведения рекламной компании. Размещение рекламы осуществляется в газетах: «Кузбасс», «Все про все», «Покупайка». При выборе средств размещения рекламы анализируется охват целевой аудитории и затрат на одного человека (табл.4).

Таблица 4 – Характеристики средств размещения рекламы

Газета	Кузбасс	Все про все	Покупайка
Тираж, экземпляров	40627	126110	7500
Охват целевой аудитории 75% (тиража), чел.	30470	94582	5625
Стоимость 1 см. слова, р.	15	18	16
Стоимость размещения на 16 см. слова, р.	240	288	256
Стоимость рекламы в месяц, тыс.р.	1920	1152	1024
Затраты на одного человека, тыс.р.	0,06	0,012	0,18

На основании данных можно сделать вывод, что газета «Все про все» является наименее затратной в расчете на одного человека и имеет наибольший тираж.

Для осуществления мероприятия необходимо проведение рекламной компании: четыре месяца – информативная реклама, несколько других – напоминающая (с чередованием в четыре месяца).

На конец 2015 года размер дебиторской задолженности у «СК «РСУ-10» составляет 567 млн р. Предлагается продажа дебиторской задолженности факторинговой фирме либо банку, оказывающему такую услугу. Факторинг помогает обеспечить потребность организации в оборотных средствах. Преимущество факторинга по сравнению с краткосрочным банковским кредитом:

1 – при правильно составленном договоре финансирования под уступки денежного требования происходит расщепление ответственности между фактором и клиентом, в то время как бремя кредита клиент несет практически единолично;

2 – клиент экономит на расходах по оформлению кредитного договора, не платит проценты за пользование чужими деньгами, от него не требуется при наступлении срока погашения кредита производить мобилизацию денежных средств, изымая их из оборота;

3 – факторинговые компании могут дополнительно предоставлять своим клиентам услугу по страхованию рисков, связанных с неполной оплатой услуг, просрочкой платежа или изменением валютных курсов, информировать о платежной дисциплине подрядчиков, вести учет, а также осуществлять управление дебиторской задолженностью.

Экономический кризис заставляет реализовать краткосрочные финансовые вложения организации. Это мероприятие позволит закрепить положение на рынке,

безболезненно пережить кризис. На конец 2015 года краткосрочные финансовые вложения составляли 22,7 млн р. и имели форму векселей, займов, депозитов.

В период кризиса, как, впрочем, и в благополучные периоды деятельности, организация должна вести работу с тем, чтобы долги экономических партнеров не превращались в безнадежные.

Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Безнадежные долги – это проблема особо актуальная для России, т.к. изменения в экономике и политике, кризисы и просто российский менталитет создают множество ситуаций, когда долги не возвращаются. Динамика безнадежных долгов в «СК «РСУ-10» говорит о том, что востребование долгов возможно:

Годы	2015	2014	2013
Размер долгов (на конец года), тыс.р.	14387	580	105888

Для этого нужно проводить активную работу по напоминанию о необходимости вернуть долг, обращаться в суд, в правоохранительные органы (чаще всего, с заявлением о мошенничестве).

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ**

**Г.К. Сильнягин**

*Научный руководитель – Т.А. Иващенко*

Капитальный ремонт многоквартирных домов – это серьезная проблема для России. В соответствии с Гражданским и Жилищным кодексами Российской Федерации бремя расходов по надлежащему содержанию многоквартирного дома, включая капитальный ремонт (реконструкцию) должны нести собственники помещений в доме.

В Жилищный кодекс Российской Федерации в декабре 2012 года внесены существенные изменения, связанные с организацией проведения и финансирования капитального ремонта общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах.

Ремонт и восстановление многоквартирных жилых домов в России является первоочередной задачей. Около 60% многоквартирных жилых домов в России нуждаются в срочном капитальном ремонте, как это определено в российском законодательстве о градостроительстве. Оценка ежегодной стоимости капитальных ремонтов в России на период до 2035 г. колеблется от 220 млрд рублей (с незначительным устранением накопившихся проблем) до 1 трлн рублей по сценарию, при котором

будет проведен комплексный ремонт с применением энергосберегающих технологий и материалов [1].

Анализ международного опыта показывает, что наиболее эффективная структура для устойчивого финансирования капитального ремонта МКД состоит из трех элементов [2]:

а) регулярные платежи собственниками квартир в ремонтный фонд, формируемый в обязательном порядке в каждом многоквартирном доме;

б) кредиты, предоставляемые коммерческими банками товариществам собственников жилья или жилищным кооперативам (совместно – ТСЖ) и жилищным управляющим компаниям (УК); при этом обеспечением по таким кредитам являются регулярные платежи собственников; данный элемент не работает, на УК можно получить кредит, на ТСЖ нет;

в) государственная бюджетная поддержка в виде софинансирования капитального ремонта и предоставления гарантий банкам через специально создаваемые государственные финансовые институты развития.

Необходимо отметить, что вопрос о создании долгосрочной эффективной системы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов изучался и разрабатывался Правительством Российской Федерации в течение 2,5 лет. Одновременно в Государственной Думе положения соответствующего закона разрабатывала рабочая группа с участием членов Совета Федерации, представителей экспертного и научного сообщества, а также общественных организаций. Было рассмотрено 26 моделей финансирования капитального ремонта многоквартирных домов. В результате было принято решение о реализации двух моделей [3]:

1) Перечисление взносов на капитальный ремонт на специальный счет в целях формирования фонда капитального ремонта в виде денежных средств, находящихся на специальном счете;

2) Перечисление взносов на капитальный ремонт на счет регионального оператора в целях формирования фонда капитального ремонта в виде обязательственных прав собственников помещений в многоквартирном доме в отношении регионального оператора.

Следует отметить, что эти способы имеют принципиальные различия, главное из которых состоит в степени самостоятельности принятия необходимых решений. Если в первом случае высока самостоятельность принятия необходимых решений непосредственно собственниками помещений, то во втором – решения принимаются региональным оператором. В частности собственники, формирующие фонд капитального ремонта на счете регионального оператора, бесплатно пользуются комплексом услуг данной специализированной организации: выставление платежей, работа с неплательщиками, учет и планирование расходов, подбор подрядчиков, контроль за ремонтом и другие. Представляется, что именно этот факт и повлиял на выбор собственников. Так, по итогам проведенного мониторинга, фонд капитального ремонта на специальном счете формируется в настоящий момент в 8% многоквартирных домов, а на счете регионального оператора – в 92%.

В результате проект был значительно доработан с учетом 76 поправок, поступивших от субъектов Российской Федерации, приобретя к моменту принятия четкую структурированную систему, обеспечивающую достаточное нормативное правовое закрепление на федеральном уровне положений о формировании и организации региональных систем капитального ремонта многоквартирных домов. При этом установленная Федеральным законом огромная роль субъектов Российской Федерации в развитии данных положений на уровне региональных нормативных правовых актов

обеспечивает долгосрочное (постоянное) функционирование региональных систем капитального ремонта с учетом экономических, социальных и финансовых особенностей того или иного региона [3].

Создание региональных систем капитального ремонта потребовало больших усилий со стороны субъектов Российской Федерации, которые в большинстве успешно справились с поставленной задачей. Так, в 2014-2015 г. системы капитального ремонта запущены во всех регионах, кроме субъектов Крымского федерального округа, где завершается их создание. В субъектах создана необходимая нормативная правовая база, специальная инфраструктура, направленная на обеспечение сбора взносов и организацию проведения капитального ремонта, в которой участвуют более 4 тыс. сотрудников региональных операторов капитального ремонта.

Результатом формирования региональных систем капитального ремонта является наращивание объемов капитального ремонта. Так, если в 2014 г. в рамках региональных систем капитального ремонта было отремонтировано 8,1 тыс. многоквартирных домов, то в 2015 г. был осуществлен капитальный ремонт около 30 тыс. многоквартирных домов. В последующие годы в соответствии с данными, представленными субъектами Российской Федерации на 1 декабря 2015 г. [3], в рамках утвержденных региональных программ капитального ремонта многоквартирных домов запланировано провести капитальный ремонт 737,42 тыс. многоквартирных домов.

Литература и источники:

1. Актуальные вопросы жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.council.gov.ru/media/files/vXM9lojP85GAFA1xACPMhtFCWxqMMnGm.pdf>. – Загл. с экрана (дата обращения: 08.11.2016)
2. Финансирование капитального ремонта многоквартирных домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://gkhkontrol.ru/wp-content/uploads/2013/08/Капремонт\\_ИЭГ.pdf](http://gkhkontrol.ru/wp-content/uploads/2013/08/Капремонт_ИЭГ.pdf). – Загл. с экрана (дата обращения: 08.11.2016).
3. Финансирование капитального ремонта многоквартирных домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3f86d4804cc01e6dadeeedf81ee631cc/PublicationRussiaRREP-ApartmentBuildings-2012-RU.pdf?MOD=AJPERES>. – Загл. с экрана (дата обращения: 08.11.2016).

## **РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ МОНТАЖНО-ДЕМОНТАЖНЫХ РАБОТ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

**В.А. Скукин, И.Г. Конюхова**

Реализация проекта организации и реорганизации производства предполагает непосредственное участие руководителя предприятия. Он координирует все инженерные решения производственных и экономических служб, подчиняя единой цели – достижение эффективности подземной добычи угля на отведенном участке месторождения.

Экономическая эффективность подземного способа добычи угля формируется совместным участием шахты и угольной компании. Для этого разрабатываются мероприятия по снижению затрат на производство угольной продукции, увеличению объемов добычи и улучшению ее качества.

Состав работ при производстве добычи угля на шахте предусматривает выполнение постоянно повторяющихся производственных процессов работ. Так для того, чтобы осуществлять добычу из очистного забоя необходимо осуществить проведение горных выработок, оконтуривающих выемочный участок, монтажно-транспортные работы (МТР), проветривание, дегазация и другие вспомогательные работы, обеспечивающие безопасную и безрисковую эксплуатацию участка месторождения (рис. 1).

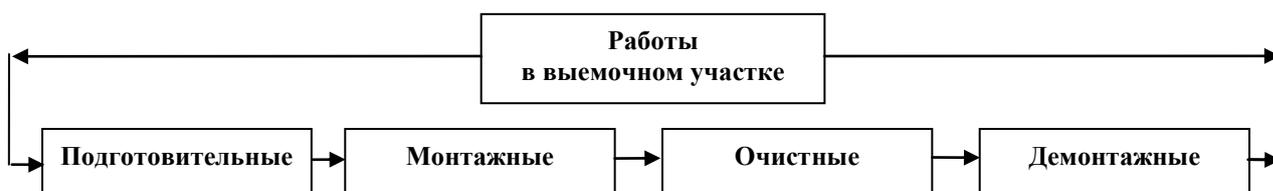


Рисунок 1 – Цикл выемочного участка в выемочном поле угольного пласта шахты

Одними из ключевых связующих работ являются монтажно-демонтажные работы (МДР), которые осуществляются последовательно перед началом добычных работ и после их окончания. От их выполнения зависит и увеличение добычи угля от сокращения сроков монтажа, а при перемонтаже и демонтаж оборудования предыдущего очистного забоя.

Практика проведения МДР показывает, что при этом затрачиваются значительные трудовые и материальные ресурсы, снижающие эффективность подземного способа добычи угля. Для устранения ущерба на шахте под руководством угольной компании составляются стратегические планы на год и большие сроки. При составлении годового бюджета учитываются различные варианты МДР и МТР, формирующие сценарии [3].

При выполнении годового бюджета формируются различные отклонения в системе подготовки и отработки выемочного участка, учитываемые при оперативном и стратегическом управлении производственным процессом. Таким образом, на основе сценарного подхода ведется корректировка стратегических и оперативных планов, позволяющих существенно повысить эффективность всего горно-шахтного оборудования. Поэтому, необходимо постоянно накапливать опыт сценариев проведения всех работ производственного процесса (рис.2).



Рисунок 2 – Управление производственным процессом на шахте

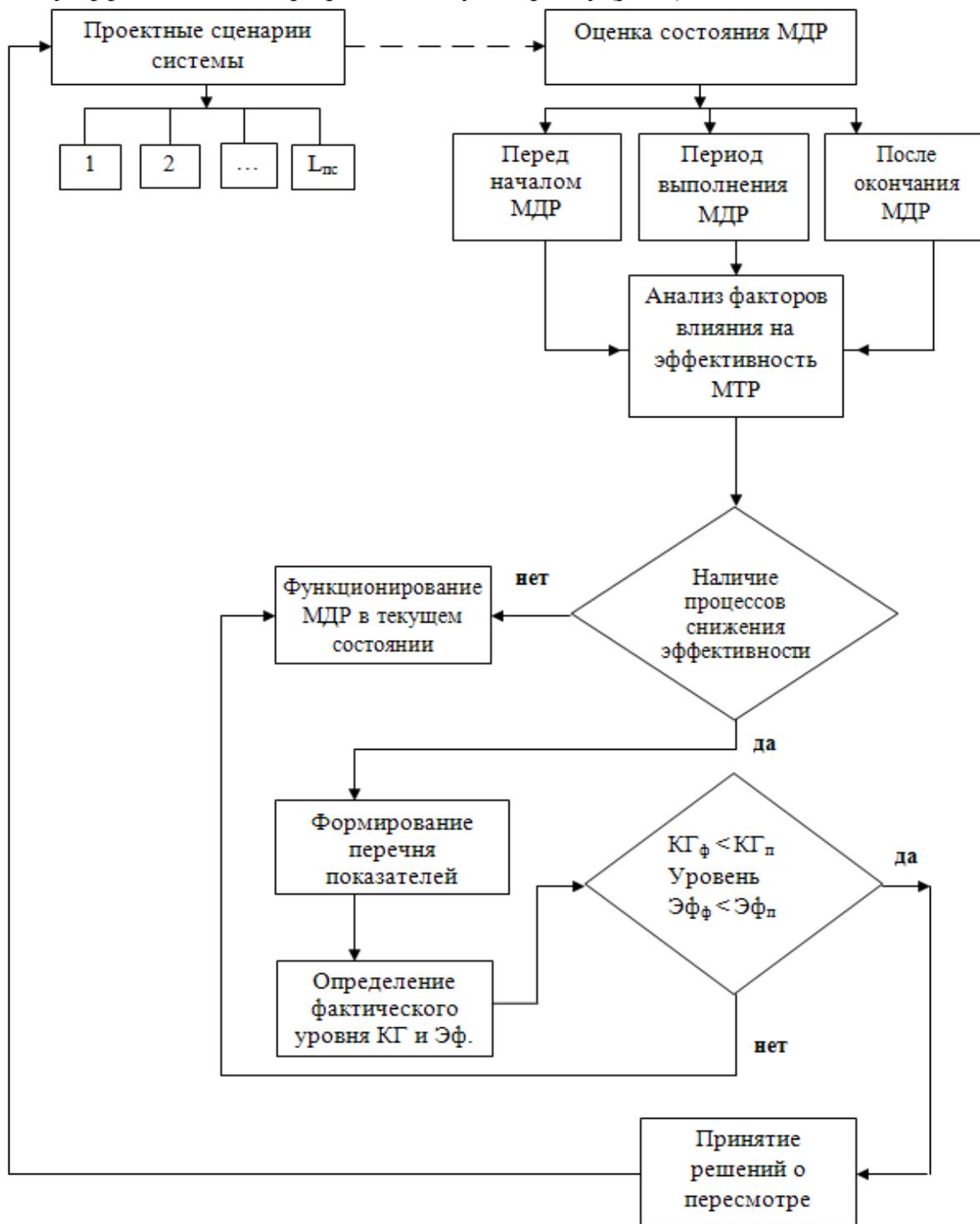
На шахтах России и угледобывающих странах накоплен опыт работы по скоростному выполнению монтажных и демонтажных работ, а также и эффективной эксплуатации технических средств. Только постоянное изучение и накопление опыта работы передовых бригад шахт позволяет формировать типовые сценарии с рекомендациями по эффективным монтажно-демонтажным и транспортным работам.

На эффективность работ по добыче угля оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды [1]. Для горного предприятия как производственной единицы горной компании важно учитывать внутренние факторы. Выполнение непосредственно монтажно-демонтажных работ зависит от ряда факторов, таких как средства механизации при транспортировании объектов монтажа, демонтажа, состояние горных выработок, наличие материальных и трудовых ресурсов и другие [2].

Не маловажными являются факторы внешней среды: потребность и качественные показатели добываемого угля. Для определения эффективности монтажно-демонтажных работ необходимо определить критерии и основные показатели эффективности, установить порядок и очередность оценки, выбрать инженерные решения при различных сценариях.

Разработка подходов, разработка инженерных решений на различных этапах монтажно-демонтажных работ: подготовительном, текущем, заключительном изменяет эффективность. Возникающие разрывы, остановки в ведении монтажно-демонтажных работ увеличивают срок отработки выемочного участка, снижают производительность выемочного участка и работающих на различных этапах работников, что приводит к снижению эффективности эксплуатации выемочного участка. Следовательно, необходимо совершенствовать организацию производственного

процесса, при каждом сценарии разрабатывать инженерные решения и проводить оценку эффективности по разработанному алгоритму (рис.3).



**Обозначения:**  $L_{нс}$  – число проектных сценариев  
 МДР – монтажно-демонтажные работы  
 МТР – монтажно-транспортные работы  
 КГ – коэффициент готовности к работе (КГ<sub>ф</sub> – фактический, КГ<sub>п</sub> – плановый)  
 Эф. – эффективность работы (Эф<sub>ф</sub> – фактическая, Эф<sub>п</sub> – плановая)

Рисунок 3 – Алгоритм управления монтажно-демонтажными работами на основе сценарного подхода

Литература и источники:

1. Аксенов Е.П. Закономерности генезиса методологии экономической эффективности добычи угля подземным способом / Е.П. Аксенов; под ред. И.В. Рожиной. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2012. – 276 с.
2. Орлов Д.А., Скукин В.А. Экономическая оценка эффективности монтажно-демонтажных работ на предприятиях ОАО «СУЭК-КУЗБАС» на основе сценарных подходов. Перспективы инновационного развития угольных регионов России: Сборник трудов IV Международной научно-практической конференции – Прокопьевск: изд-во филиала КузГТУ в г. Прокопьевске, 2014 - 63-65 с.
3. Суворов А.В. Методы построения макроэкономических сценариев социально-экономического развития // Проблемы прогнозирования, – №4, 1996.

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОСИБИРСКА)

С.А. Гарина, К.С. Канахина

Поскольку жилье было и остается базовой ценностью для обеспечения потребностей общества, то вопросы касающиеся изучению способов его приобретения не теряют своей актуальности. С одной стороны, развитие рынка недвижимости, с точки зрения потенциального потребителя, определяет набор возможностей для решения жилищного вопроса. Альтернативные способы приобретения жилья рассматриваются как конкурирующие между собой, поскольку выбор одного из способов предполагает, в основной массе случаев, отказ от другого способа. С другой стороны, предпочтения потребителей, приобретающих жилье, влияют на развитие соответствующих сегментов рынка недвижимости, усиливая конкуренцию последних.

В рамках настоящей работы в качестве альтернативных способов приобретения жилья рассматривается приобретение в собственность или в аренду (приобретение права аренды). Соответственно, предпочтения по выбору названных способов приобретения жилья окажут влияние на развитие соответствующих сегментов рынка жилой недвижимости. Это в свою очередь, с точки зрения позиции спроса, будет оказывать определенное влияние в целом на отрасль, продукцией которой являются объекты недвижимости. Таким образом, дальнейшее косвенное влияние конкуренции на сегментах рынка жилой недвижимости будет отражаться на инвестиционной привлекательности регионов и инвестиционно-строительной деятельности в целом.

Далее перейдем непосредственно к оценке привлекательности способов приобретения жилья в методическом плане. Помимо того, что основной поведенческой предпосылкой российского гражданина, желающего приобрести жилье, является менталитет, основанный на стремлении к собственному жилью, на окончательное принятие решения накладывает влияние финансовая составляющая. Таким образом, в основу оценки привлекательности способа приобретения жилья, должны быть положены финансовые возможности и выгоды.

Вариант приобретения жилья в собственность будет рассматриваться с привлечением ипотеки (способ 1), альтернативным ему способом является аренда жилья с параллельным накоплением средств (банковский депозит) на приобретение жилья в собственность (способ 2). Поскольку оба варианта имеют длинную историю во времени, то основным критерием их оценки будут максимально полученные доходы с учетом стоимости денег во времени. Для учета стоимости денег во времени применяется процедура дисконтирования, которая позволит сопоставить разновременные денежные потоки.

В качестве доходов (притоки денежных средств) в обоих вариантах рассматриваются поступления заработной платы и доходы, сформированные способом

накопления: в случае с ипотекой, после погашения кредита, у собственника образуется актив в виде объект недвижимости, который можно продать, а в случае с накоплением средств на банковском депозите – соответственно депозит и начисленные проценты.

Виды и величина расходов (оттоков денежных средств) будут зависеть от способа приобретения жилья. Для варианта приобретения жилья в собственность с привлечением ипотеки (способ 1) можно обозначить следующие основные направления оттоков денежных средств:

- подоходный налог с учетом налогового вычета, полагающегося при приобретении жилья в собственность;
- погашение ипотечного кредита (тела кредита и процентов);
- расходы на страхование, предусмотренные договором ипотеки;
- налог на имущество;
- расходы на коммунальные услуги, содержание жилья и капитальный ремонт;
- расходы для жизнеобеспечения (прожиточный минимум).

Для варианта приобретения жилья в аренду с параллельным накоплением средств (банковский депозит) на приобретение жилья в собственность (способ 2) можно обозначить следующие основные направления оттоков денежных средств:

- подоходный налог;
- арендные платежи;
- расходы на коммунальные услуги;
- расходы для жизнеобеспечения (прожиточный минимум);
- зачисление средств, оставшихся в распоряжении, на банковский депозит.

Перечисленные выше денежные потоки распределяются во времени, таким образом, формируется денежный поток для соответствующего альтернативного способа приобретения жилья. Следующим этапом методики сравнения является дисконтирование денежных потоков и расчет чистой приведенной стоимости (чистого дисконтированного дохода ЧДД), по величине которого можно сделать вывод о привлекательности одного способа приобретения жилья по сравнению с альтернативным. Здесь показатель ЧДД используется по аналогии с оценкой эффективности инвестиционных проектов, описанной в соответствующей методике в литературе [1].

Далее рассмотрим некоторые основные параметры, влияющие на анализируемых денежных потоков на примере г. Новосибирска. В первую очередь остановимся на условиях предоставления ипотечных кредитов.

Ипотечное кредитование в городе Новосибирске и Новосибирской области представляют 29 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 228 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости. Ставки по ипотеке находятся в диапазоне 8,50 – 28,00 % годовых. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Новосибирске составляет от 0 %. Срок ипотечного кредитования в Новосибирске может достигать 50 лет [2].

Основными параметрами определяющими ипотечные программы являются (систематизировано с использованием [2]):

- сумма кредита;
- срок кредита;
- процентная ставка;
- наличие и величина первоначального взноса;
- сегмент рынка жилья;
- обязательность страхования;

- возможность использования средств материнского капитала;
- соответствие стандарту Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК).

Для способа приобретения жилья путем накопления средств на банковском депозите (способ 2) важной составляющей будут условия, предлагаемые банками для накопления средств. В городе Новосибирске имеется возможность по выбору разнообразных продуктов по вкладам в банках, имеются специальные интернет-проекты [3], которые позволяют проводить сравнение условий банковских депозитов.

Основными параметрами характеризующими банковские депозиты являются (систематизировано с использованием [3]):

- процентная ставка;
- сумма депозита;
- срок вклада;
- возможность пролонгации;
- способ капитализации;
- возможность пополнения вклада;
- наличие условий льготного расторжения договора;
- возможности по использованию дополнительных отдельных счетов.

В городе Новосибирске имеется возможность вложения средств в ряд банков, которые предлагают максимальные процентные ставки в диапазоне 7,0 – 8,95 % годовых [3].

Далее остановимся на практической составляющей анализируемой темы. В Новосибирском государственном архитектурно-строительном университете (НГА-СУ (Сибстрин)) в рамках студенческих исследовательских работ были проведены расчеты по описанным в настоящей статье альтернативным способам приобретения жилья. Расчеты базировались на условиях, сложившихся в городе Новосибирске осенью 2016 года для сегментов рынка: 2-х комнатная квартира и квартира студия. Сравнение по двум вариантам жилой недвижимости показало, что способ приобретения жилья с использованием ипотечного кредита имеет большую величину ЧДД в обоих случаях.

Таким образом, существование на рынке недвижимости альтернативных способов приобретения жилья предопределяет развитие соответствующих сегментов рынка недвижимости. Количественная оценка таких способов, в частности с применением показателя ЧДД, позволяет проводить сравнение альтернативных вариантов. Систематизированные в рамках настоящей статьи параметры, определяющие величину ЧДД альтернативных способов приобретения жилья, будут соответственно определять привлекательность того или иного сегмента рынка. Анализ привлекательности различных сегментов рынка жилья внесет свой вклад в общую картину инвестиционной привлекательности регионов, а для инвестиционно-строительного комплекса обозначит конкурентные преимущества в разрезе сегментов рынка жилья.

Литература и источники:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов : (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. Политике: утв. 21 июня 1999 г. № ВК 477; авт кол.: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.; [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/method/investments/> . – Загл. с экрана (дата обращения: 31.01.2017).

2. Ресурс IPOhelp Ипотека шаг за шагом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipohelp.ru/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 23.01.2017).

3. Проект Сравни.ру (финансовый супермаркет) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sravni.ru/vklady/novosibirsk/> . – Загл. с экрана (дата обращения: 23.01.2017).

## **ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Н.В. Дорожкина, А.К. Осьмак**

Кемеровская область является одним из крупнейших индустриальных регионов России и обладает большим минерально-сырьевым потенциалом. Она является крупным производителем и одновременно потребителем минеральных ресурсов. При этом полезные ископаемые, добываемые и используемые на территории области, имеют не только местное, но и большое общегосударственное значение. В недрах имеются почти все полезные ископаемые, необходимые промышленным предприятиям, а именно: уголь, железная руда и марганцевые руды, свинец, цинк, медь, алюминиевое сырье, золото, нерудное сырье для черной и цветной металлургии, строительные материалы, лес, агропромышленное сырье и др.

Отходы производства, образующиеся на предприятиях области, многообразны по составу, но основную их массу составляют отходы угольной промышленности, черной и цветной металлургии. Состав и количество отходов на предприятиях меняются в зависимости от технологии производства, выпуска новой продукции или рыночной конъюнктуры.

Многообразие видов отходов, нестабильность их составов и свойств, широкий диапазон объема образования обуславливает сложность решения проблемы их обезвреживания. В результате многие предприятия либо хранят их на своей территории, либо осуществляют неорганизованный вывоз отходов, создавая несанкционированные свалки, шламонакопители, либо используют для этих целей существующую систему вывоза ТКО. Общий объем ежегодно образуемых на предприятиях области отходов, составляет порядка 1700 млн. т.

В соответствии с действующим федеральным законодательством ответственность за экологически безопасное обращение с отходами производства лежит на юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, являющихся их собственниками.

В качестве одной из основных задач, возложенных законодательством на хозяйствующих субъектов, в процессе деятельности которых образуются отходы производства, необходимо рассматривать переработку и обезвреживание отходов производства.

В последнее время вопросу обращения с промышленными отходами стало уделяться повышенное внимание со стороны Администрации Кемеровской области:

Коллегией администрации Кемеровской области 21 октября 2011 года принято постановление «Об утверждении комплексной инвестиционной программы «Обращение с отходами производства и потребления на территории Кемеровской области на 2011 - 2016 годы и на период до 2020 года» [1].

Была разработана и утверждена Постановлением Администрации Кемеровской области от 26.09.2016 г. № 367 территориальная схема обращения с отходами производства и потребления, в том числе с твердыми коммунальными отходами [2].

Кроме того, в Кемеровской области с 2011 года ведется региональный кадастр отходов Кемеровской области. Согласно Положению региональный кадастр отходов Кемеровской области включает региональный классификационный каталог отходов; региональный реестр объектов размещения отходов; банк данных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих на балансе и/или эксплуатирующих объекты (свалки, полигоны) размещения твердых коммунальных отходов, имеющих лицензию на деятельность по обезвреживанию и размещению отходов I-IV классов опасности; банк данных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих прием и переработку вторичных ресурсов; банк данных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность по сбору и транспортированию отходов; банк данных инновационных технологий использования и обезвреживания отходов. Учету в региональном кадастре отходов подлежат все виды отходов за исключением радиоактивных. Сведения регионального кадастра отходов, носят открытый общедоступный характер. Данные обновлены по состоянию на 01.01.2017 г. [5].

В настоящее время на территории Кемеровской области зарегистрировано 394 объекта размещения отходов, в том числе 19 объект (свалки, полигоны) размещения твердых коммунальных отходов. По состоянию на 31.12.2015 г. в государственный реестр объектов размещения отходов внесены 342 объектов размещения отходов, в том числе 16 объектов размещения твердых коммунальных отходов. Прием и переработку вторичных отходов осуществляют 54 специализированные организации, имеющие лицензию на право обращения с отходами, действуют 72 пункта приема отработанных ртутьсодержащих ламп [3].

На протяжении последних 7 лет в Кемеровской области развивается отходо-перерабатывающая отрасль. В 2015 году около 140 предприятий занимались сбором, транспортировкой, обезвреживанием опасных отходов и, переработкой отходов с получением новых видов сырья, топлива и изделий. В области реализуются различные проекты по вторичной переработке отходов. Такие виды деятельности осуществляют, например, ООО «КузбассПромРесурс» (производство резиновой крошки из утилизированных крупногабаритных шин, которая используется в производстве покрытий для открытых и закрытых площадок), ООО «Кварцит» (утилизация оборудования, в котором содержатся драгоценные металлы), ООО «Кузбасский скарабей» (производство высококачественной бумажной продукции из макулатурного сырья), Беловская ГРЭС (производство микросферы), ООО «Полимер-Вектор» (получение полиэтиленовых и полипропиленовых гранул из упаковки аммиачной селитры), на территории бывшего Беловского цинкового завода Фабрика по переработке отходов цинкового производства в медь и полиметаллический концентрат (для дорожного строительства), Компания «Южный Кузбасс» на ГОФ «Томусинская» (обезвреживание и транспортировка отходов углеобогащения), ОЮЛ «Кузбасская Ассоциация переработчиков отходов» (перерабатывают свыше 150 наименований промышленных и коммунальных отходов, инвестируют в развитие производственных мощностей и создание новых производств по переработке отходов), ОАО «Кузбасский тех-

нопарк» (осуществляет разработку и внедрение технологий производства, использования и обработки новых функциональных и конструкционных материалов, вторичных энергоресурсов, отходов производства, энерго-, ресурсо- и материалосбережения).

Однако недостаточная информированность, отсутствие заинтересованности у предприятий для вовлечения отходов во вторичную переработку и нежелание конструктивно взаимодействовать с переработчиками отходов, приводят к нарушениям в области обращения с отходами производства.

На территории Кемеровской области в 2015 году контролирующими организациями были выявлены несанкционированные свалки (табл. 1).

Таблица 1 – Информация о выявленных и ликвидированных несанкционированных свалках на территории Кемеровской области [4]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Обследовано территорий	17	32	41
Всего выявлено свалок и навалов мусора	236	379	203
из них, на землях сельскохозяйственного назначения	-	165	10
Всего ликвидировано	179	257	192
из них, на землях сельскохозяйственного назначения	-	74	11
В % от количества выявленных свалок и навалов мусора,	75,8	67,8	94,6

Согласно данным табл. 1 в 2015 году увеличился обхват обследованных территорий на 28 %, по сравнению с 2014 годом, обследовано 41 муниципальное образование, в том числе 21 городской округ и 20 муниципальных районов. В 2015 году выявлено 203 места несанкционированного размещения отходов (свалки, навалы мусора), что на 50,1 % меньше, чем в 2014 году, из них ликвидировано 192 или 94,6 % от общего количества, что на 26,8 % больше чем в 2014 году.

На землях сельскохозяйственного назначения выявлено 10 фактов захламления коммунальными и промышленными отходами на площади 13,3 га, из них ликвидировано 11 свалок на площади 6,28 га, в том числе: с 2014 года – 9 свалок, из числа установленных за 2015 год ликвидировано 2 свалки. Нарушенные земли приведены в состояние пригодное для производства сельскохозяйственной продукции.

В водоохранных зонах рек выявлено 23 факта захламления, на землях населенных пунктов – 170, всего из них ликвидировано 181 место несанкционированного размещения отходов.

По результатам проделанной работы в администрации городских округов и муниципальных районов были направлены письма о принятии мер по очистке территорий от отходов с указанием сроков исполнения.

Из общего количества выявленных нарушений на территории Кемеровской области в 2015 году на нарушения в области обращения с отходами приходится 20 % (табл. 2).

Таблица 2 – Сведения о результатах федерального государственного экологического надзора в области обращения с отходами [4]

Показатели надзорной деятельности	2014 г.	2015 г.	в % к 2014 г.
Проведено проверок предприятий-природопользователей, всего, из них	129	125	97

плановых	41	49	119
внеплановых	88	76	86
рейдов	11	1	9
Внеплановые проверки лицензионного контроля	21	51	243
Выявлено нарушений	111	147	132
Устранено нарушений	85	50	59
Выдано предписаний	92	132	143
Выполнено предписаний	88	50	57
Наложено штрафов, тыс. руб.	5269	7875	149
Взыскано штрафов, тыс. руб.	3553	4487	126

В сравнении с 2014 годом произошло увеличение основных показателей по выявленным нарушениям, наложенным штрафам, взысканным штрафам и уменьшение по устраненным нарушениям. За 2015 год взыскано штрафов – 57 %, от суммы наложенных штрафов, что на 10 % меньше чем за 2014 год (67 %). Количество устраненных нарушений по отношению к выявленным за 2015 год составило 34 %.

На сегодняшний день основными факторами, препятствующими созданию и развитию отрасли, связанной с переработкой отходов, являются:

1. Несовершенство регионального законодательства, регулирующего вопросы обращения с отходами производства и потребления.
2. Отсутствие экономического стимула у предприятий для вовлечения отходов во вторичную переработку.
3. Недостаточно развитая система услуг по информированию и практическому консультированию для работы в сфере переработки отходов.
4. Нежелание производителей отходов конструктивно взаимодействовать с переработчиками отходов.
5. Разрыв между научными исследованиями и промышленным внедрением разработок.
6. Слабая общественная поддержка сектора.

Для решения проблем в области обращения с промышленными отходами, по нашему мнению, необходимо усилить контроль со стороны администраций муниципальных образований и ответственность производителей за утилизацию образовавшихся у них отходов.

Разработать и утвердить классификационный каталог отходов Кемеровской области.

Кроме того, необходимо активизировать работу по информационной поддержке деятельности в части коммерческого обращения отходов между промышленными предприятиями. Информация по отходам, образующимся на предприятиях и являющимся потенциальным сырьем для других производств, позволит решить проблемы промышленных отходов не только с санитарно-гигиенических позиций, но и с позиций ресурсосбережения.

Активизировать работу системы общего и непрерывного экологического образования, продолжить осуществление экологических программ в ведущих СМИ.

Ситуация с образованием и использованием отходов в Кузбассе свидетельствует о необходимости повышения эффективности системы управления и контроля в сфере обращения с отходами производства и потребления на территории Кемеровской области. Работа отходоперерабатывающей отрасли в Кемеровской области позволит снизить негативное влияние отходов на здоровье населения и состояние окружающей среды.

Литература и источники:

1. Постановление Коллегии администрации Кемеровской области от 21.10.2011 г. «Об утверждении комплексной инвестиционной программы «Обращение с отходами производства и потребления на территории Кемеровской области на 2011 - 2016 годы и на период до 2020 года».
2. Постановление Администрации Кемеровской области от 26.09.2016 г. № 367 «Об утверждении территориальной схемы обращения с отходами производства и потребления, в том числе с твердыми коммунальными отходами, Кемеровской области».
3. [kuzbasseco.ru/](http://kuzbasseco.ru/)
4. «Доклад о состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2015 году» Департамента природных ресурсов и экологии Кемеровской области Администрации Кемеровской области.
5. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 30.12.2011 № 640 (в ред. от 17.07.2014 № 281).

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**А.Е. Поленок**

*Научный руководитель – А.А. Емельянович*

Малый бизнес, как субъект экономической деятельности, занял полноценную долю в экономике государства. Зачастую именно на организации малого бизнеса возлагаются надежды на положительную динамику развития отдельных отраслей экономики страны, особенно связанную со сферой услуг, оказываемых населению (бытовые услуги, розничная торговля, строительные услуги и т.п.). Понимая значимость малых предприятий, разрабатывается множество государственных программ, которые обеспечивают стимулирование развития и оздоровления предприятий данного сегмента. Меры стимулирования носят прямой и косвенный характер: льготы по налогообложению, целевые субсидии, создание фондов поддержки. Вместе с тем, малый бизнес не может в полной мере активно конкурировать с крупными предприятиями во всех отраслях экономики, в силу того, что малые предприятия способны аккумулировать значительно меньший объем финансовых ресурсов, поэтому инновационные и капиталоемкие отрасли не подходят для такого сегмента.

Как и для многих крупных предприятий, для малого и среднего бизнеса характерна потребность в дополнительных финансовых ресурсах для осуществления

текущей деятельности, для капитальных вложений в рамках программы развития. Основными источниками привлечения дополнительного финансирования, кроме собственных средств, накопленной прибыли, являются средства кредитных организаций, так как показатели деятельности организаций малых и средних форм не соответствуют критериям для выхода на рынок внешних займов, а привлечение сторонних инвесторов так же затруднено без условий продажи части бизнеса или угрозы рейдерского захвата в дальнейшем.

Банки в период с 2004 до конца 2014 активно развивающие и продвигающие кредитные продукты для малого бизнеса, как наиболее маржинального продукта корпоративного кредитования, вследствие сокращения возможности предложения из-за недостатка свободных средств, столкнулись с необходимостью оптимизации портфеля таких кредитов. Несмотря на то, что в формулировках кредитных политик и стратегий банков приоритетное развитие такого кредитования присутствует, реальные требования к заемщикам ужесточились, подходы к принятию решений о выдаче кредитов стали более консервативными.

Причины такой смены подходов банков к формированию портфеля сегмента малого и среднего бизнеса можно объяснить следующими эмпирическим путем полученными результатами бурного роста прошлых лет:

1. Субъекты малого и среднего бизнеса – это высокорисковый сегмент с относительно невысоким уровнем прибыли, каждый из которых имеет незначительную долю, а значит и вес на рынке предлагаемых ими товаров или услуг.

2. Часто у субъектов малого и среднего предпринимательства отсутствует имущество, которое можно использовать в качестве залога.

3. Кредитная история многих организаций и/или собственников испорчена и банковские структуры не могут их кредитовать. На рис. 1 представлена диаграмма, отражающая положительную динамику просроченной задолженности по сегменту в Новосибирской области, а значит, отрицательную динамику возможности увеличения кредитного портфеля.

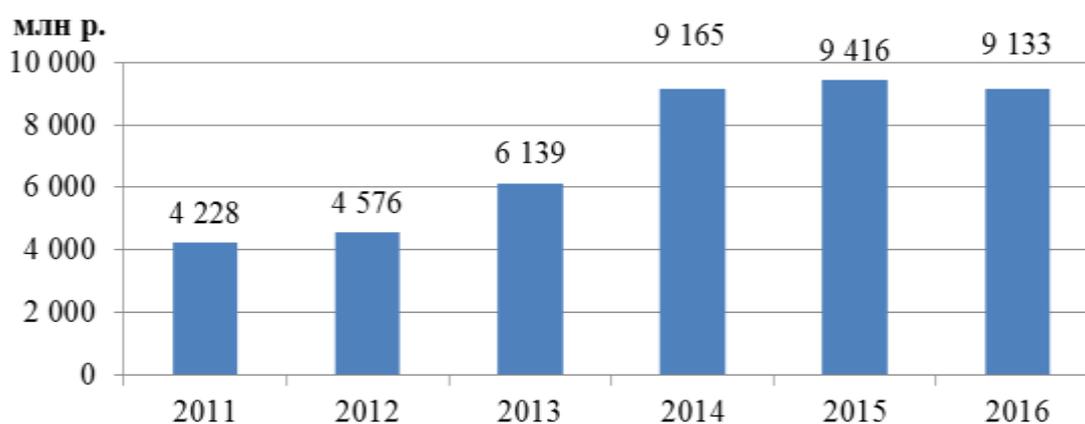


Рисунок 1 – Просроченная задолженность субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области перед кредиторами [2]

4. Высокий риск и отсутствие защиты банковской сферы определяет высокий размер процентной ставки по таким кредитам, который, в свою очередь, вступает в противоречие с возможностью увеличения предприятиями стоимости услуг или производимых товаров из-за потери вследствие этого своей, и так небольшой, доли на рынке.

На рис. 2 отражена динамика задолженности субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области. Из данной диаграммы видно, что величина кредитования имеет отрицательную динамику в отличие от динамики просроченной задолженности.

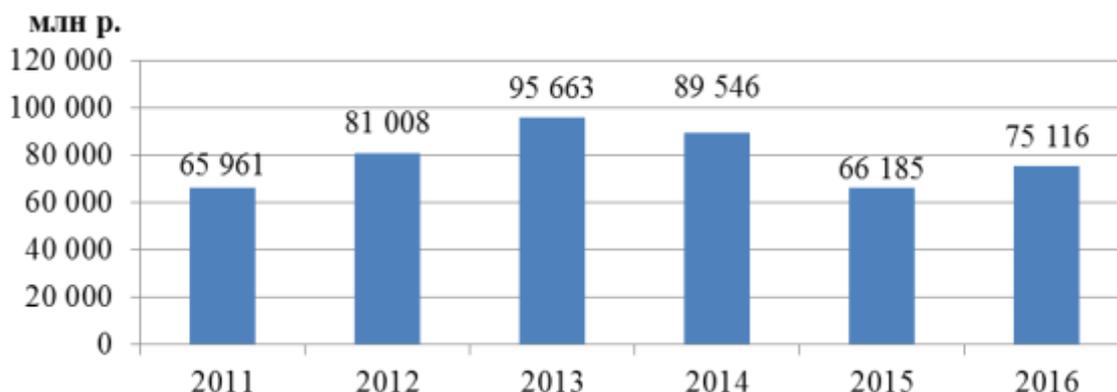


Рисунок 2 – Задолженность субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области перед кредиторами [2]

Предприниматели, осуществляющие деятельность в секторе малого и среднего бизнеса сталкиваются со следующими проблемами:

1) высокие процентные ставки по кредитам ставят под вопрос возможность своевременного погашения кредита даже при стабильной работе предприятия, отдельную угрозу представляет собой включенный в типовые кредитные договоры всех банков пункт о праве банка на изменение (читай – повышение) процентной ставки в одностороннем порядке в зависимости от влияния внешних факторов;

2) ограниченные и сжатые временные интервалы погашения кредитов не позволяют вновь созданным предприятиям погашать кредит своевременно, приводит к появлению отрицательной кредитной истории, что, в свою очередь, затрудняет привлечение этого источника финансирования в дальнейшем;

3) фактическое отсутствие на рынке программ для бизнеса в стадии «стартап», тогда вспомним историю Intel Corporation – производителя электронных устройств и компьютерных компонентов, занимающего 75 % этого рынка. Компанию основали Роберт Нойс и Гордон Мур 18 июля 1968 года. Вскоре к ним присоединился Энди Гроу. Бизнес-план компании, распечатанный Робертом Нойсом на печатной машинке, занимал одну страницу. Представив его финансисту Intel получила стартовый кредит в \$2,5 млн. Сейчас почти 100 % акций компании находится в свободном обращении на фондовых биржах. Рыночная капитализация – \$128,8 млрд. Отечественные банки не могут пока вырастить таких игроков рынка;

4) одной из актуальных причин отказа в кредитовании малого бизнеса является отсутствие возможности предоставить банку достаточный объем гарантий, обычно связанный с предоставлением имущественного залога, чтобы обеспечить стопроцентную выплату одолженных денег, так как малое предприятие не имеет имущества и не может привлечь залогодателя-поручителя. Причиной этого является низкий уровень материальной базы предприятия.

Со стороны государства необходима разработка комплексной целевой программы развития малого и среднего бизнеса, которая в своей сути основным партне-

ром в этом направлении определяла банковский сектор экономики, что позволит развить и укрепить и саму систему кредитования.

Во-первых, требуется разработать законодательную базу, которая бы могла оптимально регулировать данный процесс.

Во-вторых, банковским структурам при господдержке необходимо снизить требование к субъектам малого бизнеса, понизив процентную ставку и увеличив сроки кредитования. Отдельные программы существуют уже давно (например, кредиты при поддержке Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства), но выдача кредитов по ним не носит массовый характер

В-третьих, если частные банки не иницируют активное кредитование малых предприятий, нужно такое полномочие положить на государственный банк, который мог бы поддержать малый бизнес на стадии «старт-апа».

В настоящее время аналитики выделяют несколько перспектив кредитования малого бизнеса, которые должны «взбодрить» рынок: с одной стороны, делая кредиты для сегмента доступнее, с другой стороны, отсеивая заведомо неплатежеспособных клиентов, основываясь на собранной статистике.

Во-первых, это стандартизация требований банков. Для укрепления своих позиций на рынке и улучшения качества услуг многие банки создают альянсы путем слияния и поглощения одних другими, происходит количественное сокращение банков, ресурсы аккумулируются, как ресурсы, так и требования к кредитованию малого бизнеса (сводятся к одному стандарту).

Во-вторых, разработать и внедрить методику оценки платежеспособности индивидуального предпринимателя, которая позволит уже на этапе начала рассмотрения кредитной заявки «отсеять» бизнес, несущий большие кредитные риски и оставить только тех потенциальных заемщиков, которые станут надежными клиентами банка, что приведет к сокращению рисков и улучшению качества портфеля банков в целом.

В-третьих, концентрация банковского капитала путем слияния банков позволит систематизировать и улучшить работу с просроченной задолженностью, т.к. можно ожидать положительного синергетического эффекта от этого процесса, как для методологической базы кредитования, так и для повышения эффективности работы с проблемной и потенциально проблемной работы.

Даже в эпоху советской экономики в стране были регионы (черноморские курорты), где фактически было узаконено ведение частной предпринимательской деятельности для повышения обеспеченности возможности комфортного отдыха советских граждан. В современной экономике, отрасли, тесно связанные с услугами населению, производством некоторых товаров первой необходимости (например, производство хлеба и хлебобулочных изделий) должны поддерживаться со стороны государства и развиваться. Иного реального пути дофинансирования такого бизнеса с целью его развития, как банковское кредитование, пока нет. Поэтому перед методологическими подразделениями банков стоит задача о разработке новых подходов к финансированию деятельности такого бизнеса с учетом негативного опыта, накопленного за предыдущие периоды. Качественный кредитный портфель малого и среднего бизнеса – надежные и долгосрочные активы банков, маржинальность которых всегда выше, чем по портфелю крупных корпоративных клиентов. Поэтому в развитии данного направления кредитования заинтересованы все участники процесса.

Литература и источники:

1. МСП Банк. Официальный интернет ресурс [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.mspbank.ru/Predprinimateliam> – Загл. с экрана (Дата обращения: 29.01.2017)
2. Центральный банк Российской Федерации. Официальный интернет ресурс [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=sors> – Загл. с экрана (Дата обращения: 28.01.2017)
3. Bigness.ru. Сетевое издание [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bigness.ru/articles/2013-07-18/intel/142828/> – Загл. с экрана (Дата обращения: 28.01.2017)

# СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
Агарин Иван Михайлович	магистрант кафедры финансов и экономического анализа Сибирской академии финансов и банковского дела	устойчивое развитие
Адельшин Руслан Римович	студент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	инвестиции, финансовый менеджмент, иностранные языки, экономические и институциональные проблемы развития регионов.
Бавыкина Екатерина Михайловна	магистрант кафедры финансов и экономического анализа Сибирской академии финансов и банковского дела	финансы, финансовая стабильность государства
Балахничева Людмила Сергеевна	студент института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского	государственные финансы
Белов Дмитрий Олегович	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика строительства
Белова Ольга Александровна	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика строительства
Близнюк Алина Сергеевна	магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета	инновации
Бородина Кристина Анатольевна	магистрант Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономическая деятельность организаций
Бухарина Валерия Евгеньевна	студент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	экономика, менеджмент, финансы
Бушанский Сергей Владимирович	магистрант кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	экономика и инвестиции
Ващенко Екатерина Викторовна	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика, конкурентоспособность

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
Вершинина Кристина Евгеньевна	магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета	управление персоналом, маркетинг, реклама, менеджмент
Ветошкина Ксения Сергеевна	студент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	производственный менеджмент
Виткин Михаил Александрович	студент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	производственный менеджмент
Витухин Михаил Витальевич	магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	менеджмент, финансы, отраслевая экономика
Гарина Светлана Александровна	к.экон.н, доцент Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, доцент	инвестиционная привлекательность объектов недвижимости
Гегальчий Нина Евстафьевна	к.экон.н, доцент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	повышение эффективности функционирования предприятия
Грибеньщиков Юрий Николаевич	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика природопользования
Григорьева Елена Васильевна	ст. преподаватель кафедры экономики строительства и инвестиций Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	сметное дело, ценообразование в строительстве, экономика предприятия, экономика отрасли (строительство)
Гринева Светлана Владимировна	ст. преподаватель III категории кафедры финансов и экономического анализа Сибирской академии финансов и банковского дела	налогообложение, профессиональные стандарты, корпоративные финансы, финансовый менеджмент
Гриценко Александра Николаевна	студент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	менеджмент
Губина Евгения Сергеевна	специалист линии консультаций ООО «В.Консалт», аспирант Сибирской академии финансов и банковского дела	корпоративная социальная ответственность
Гунзер Есения Валерьевна	ведущий менеджер-операционист ВТБ 24 (ПАО), магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного уни-	туристическая отрасль

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
	верситета	
Даниленко Юлия Николаевна	к.экон.н., доцент Сибирского государственного университета путей сообщения	экономические науки
Дорожкина Наталья Валерьевна	ст. преподаватель кафедры производственного менеджмента Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика строительства, проблемы налогообложения хозяйствующих субъектов
Дьякова Елена Владимировна	к.экон.н., доцент Алтайского государственного университета, доцент	проблемы финансов
Емельянович Анжелика Александровна	к.экон.н., доцент Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	экономика, финансы, менеджмент
Жернов Евгений Евгеньевич	к.экон.н., доцент кафедры экономики Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, доцент	экономика знаний
Ивашенцева Татьяна Андреевна	канд. экон. наук, профессор кафедры экономики строительства и инвестиций Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, профессор	экономика предприятия, отрасли, инноваций, инвестиций, жилищно-строительного комплекса
Калейникова Виктория Александровна	магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета	экономика предприятия
Канахина Ксения Сергеевна	студент Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	инвестиционная привлекательность объектов недвижимости
Карнаева Дарья Николаевна	менеджер ЦВОД, ст. тренер-преподаватель кафедры физической культуры Национального исследовательского Томского политехнического университета	менеджмент
Кетерлинг Александра Владимировна	магистрант кафедры менеджмента Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	разработка корпоративной стратегии развития организации, мотивация персонала, управление кадрами
Климович Максим Владимирович	магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета	управление знаниями, менеджмент инноваций
Коваленко Лолита	студент Кузбасского государ-	экономика строительства

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
Евгеньевна	студентка технического университета им. Т.Ф. Горбачева	
Козликина Юлия Александровна	студент Национального исследовательского Томского политехнического университета	менеджмент, бережливое производство
Коломиец Александр Олегович	студент Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	экономика
Конюхова Ирина Геннадьевна	ассистент кафедры производственного менеджмента Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	горная промышленность
Корякина Светлана Викторовна	магистрант кафедры менеджмента Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	ипотечное кредитование, первичный рынок жилья, инвестиции, девелоперская деятельность, региональная экономика
Кужель Ксения Сергеевна	Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	производственный менеджмент
Кузнецова Ксения Владимировна	студентка кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	управление, человеческие ресурсы
Кузьмина Наталия Геннадьевна	ст. преподаватель кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	рыночные проблемы в энергетике, инновационное развитие экономики
Кузьмина Татьяна Михайловна	к. экон. н., доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления	организация учетного процесса и внутреннего контроля, профессиональные ценности и этика в деятельности бухгалтеров и аудиторов, МСФО
Кулягина Евгения Алексеевна	к.экон.н., доцент Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	экономика, финансы, менеджмент
Лавронов Иван Дмитриевич	магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела, специалист 1 разряда	государственные и муниципальные финансы
Лисовой Артур Витальевич	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономическая деятельность организаций
Михайлова Елена	к. экон. н., доцент кафедры стра-	внедрение концепции

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
Михайловна	тегического менеджмента и управления инновациями Сибирской академии финансов и банковского дела	устойчивого развития в экономическую систему России
Михайлюк Екатерина Константиновна	магистрант кафедры стратегического менеджмента и управления инновациями Сибирской академии финансов и банковского дела	стратегическое планирование в образовательных организациях
Моисеева Елена Ивановна	к. экон. н., доцент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, доцент	экономический анализ
Мохненко Богдан Петрович	магистрант кафедра экономики строительства и инвестиций Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	экономика инвестиций, жилищно-строительного комплекса
Муромцева Алина Константиновна	к.экон.н., доцент кафедры производственного менеджмента Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономическая деятельность организаций
Нагорная Мария Алексеевна	магистрант Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономическая деятельность организаций
Назарян Анна Айказовна	Сибирская академия финансов и банковского дела	налогообложение
Немировская Ольга Викторовна	к.э.н., доцент Алтайского государственного университета	проблемы финансов, финансовые рынки, инвестиции
Осьмак Алина Константиновна	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	проблемы в области строительного производства
Поленок Александр Евгеньевич	магистрант кафедра экономики строительства и инвестиций Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	инвестиционная привлекательность региона, малый и средний бизнес, кредитование МСБ
Понькина Анастасия Владимировна	магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела	финансы, финансовая стабильность государства
Потапова Надежда Сергеевна	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономика строительства

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
Привалов Василий Иванович	к.экон.н., доцент Алтайского государственного университета	банковская система, банковский маркетинг
Саврадым Виктория Михайловна	к.экон.н., доцент Сибирской академии финансов и банковского дела	финансы, финансовая стабильность государства
Свистунова Татьяна Николаевна	к.экон.н., доцент кафедры производственного Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, доцент	экономическая эффективность капитальных вложений
Селезнева Маргарита Федоровна	студент Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономический анализ
Сильнягин Георгий Константинович	Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет	жилищное коммунальное хозяйство, модели финансирования капитального ремонта, управление жилищное коммунальным хозяйством, механизмы финансирования, государственно-частное партнёрство в ЖКХ.
Скукин Валерий Алексеевич	к.техн.н., доцент кафедры производственного Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, доцент	горная промышленность
Стрельцов Артем Николаевич	инженер-программист ОАО «Шахта «Заречная», студент Национального исследовательского Томского политехнического университета	информационные системы в менеджменте
Сундеева Виктория Сергеевна	магистрант Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева	экономическая деятельность организаций
Татарникова Валерия Владимировна	аспирант кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	государственное и муниципальное управление, финансовая система РФ, межбюджетные отношения
Тюменцева Юлия Николаевна	магистрант, Сибирской академии финансов и банковского дела	финансы, финансовая стабильность государства
Феденкова Анна Сергеевна	ст. преподаватель кафедры менеджмента Национального ис-	менеджмент

<b>Авторы</b>	<b>Степень, должность, место работы (учебы)</b>	<b>Специфика научных проблем</b>
	следователя Томского политехнического университета	
Хаперская Алена Васильевна	ст. преподаватель кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	логистика, статистика, менеджмент в образовании, менеджмент
Цуркан Елена Викторовна	магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета	Экономика, финансы, менеджмент
Черепанова Наталья Владимировна	к.филос.н., кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета	корпоративная социальная ответственность, бизнес-этика
Чиу Кен Чу	магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета	менеджмент
Южикова Алёна Олеговна	Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева	производственный менеджмент

Научное издание

# ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Межрегиональный сборник научных трудов

*Выпуск 18*

**Издано в авторской редакции**

Научный редактор *доктор экономических наук,  
профессор И.Е. Никулина*

Компьютерная верстка *А.В. Халёрская*  
Дизайн обложки *А.В. Халёрская*

Зарегистрировано в Издательстве ТПУ

Размещено на корпоративном портале ТПУ



**Издательство**

ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ