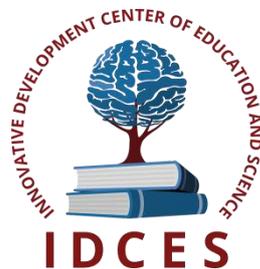


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента  
в современном мире**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 мая 2017 г.)**

**г. Омск**

**2017 г.**

УДК 33(06)

ББК 65я43

**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире./**  
Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции.  
№ 4, г. Омск, 2017. 126 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескорвайная С.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г.Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам IV Международной научно-практической конференции **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

© ИЦРОН, 2017 г.

© Коллектив авторов

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....8

ПРОБЛЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Касаева Т.В., Касаев А.Ю., Ханухова Я.Я. ....8

ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Цхададзе Н.В. ....11

### СЕКЦИЯ №2.

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....16

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НОВОСТНЫМ КОНТЕНТОМ СРЕДСТВ  
МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А. ....16

СКЛАД ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕСТО В ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ  
ОПЕРАЦИЯХ И ФУНКЦИИ

Болгов С.А., Архандеев А.И. ....19

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА СКЛАДЕ ТОРГОВОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ RFID

Болгов С.А., Архандеев А.И. ....21

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ  
НАСЕЛЕНИЯ

Брянская О.Л. ....24

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО В ЦАРСКОЙ РОССИИ – ИНСТРУМЕНТ АГРАРНЫХ  
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Гречихин В.Н. ....26

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ  
ПРИМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Карпова А.В. ....28

ОСОБЕННОСТИ БРОНИРОВАНИЯ ТУРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРА БРОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ СЕТИ

«ГОРЯЧИЕ ТУРЫ» И «ТБГ»

Колесникова П.С. ....30

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Кулакова А.Ю. ....32

РОЛЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Никешина Н.А., Воронина Н. В. ....35

THE ROLE OF LIQUID ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Nikeshina N.A., Voronina N. V. ....35

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ

ЭФФЕКТИВНОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П. ....39

### СЕКЦИЯ №3.

#### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

#### (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....41

РЕЙТИНГИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	
Тухбатуллин Р.М. ....	41
ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ АБХАЗИЯ	
Читанова Д.О. ....	44
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>46</b>
ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И ИХ СПЕЦИФИКА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДОЙ	
Гуляева Ю.А. ....	46
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Денисов А.А. ....	48
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Денисов А.А. ....	50
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Денисов А.А. ....	52
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТА И АУДИТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Камарзина А.К. ....	53
ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ И ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА	
Миннуллина Г.И. ....	55
ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	
Петрова В., Корзоватых Ж.М. ....	59
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Райская Ю.А. ....	61
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) .....</b>	<b>64</b>
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) .....</b>	<b>64</b>
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>64</b>
СТРУКТУРА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ПОВОЛЖЬЯ	
Терентьева О.Н., Ткачева А.А. ....	64
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....</b>	<b>69</b>
ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ	
Каткова Т.В, Соломонова В.Н., Фатеев С.А. ....	69

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНО УЯЗВИМЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ Каткова Т.В., Соломонова В.Н., Фатеев С.А. ....	72
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Меркульева Е.А., Пороховник А.К. ....	75
<b>СЕКЦИЯ №9.</b> <b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	78
<b>СЕКЦИЯ №10.</b> <b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	78
ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЕАЭС Яковлев Г.И., Копий В.Е. ....	78
<b>СЕКЦИЯ №11.</b> <b>МАРКЕТИНГ</b> .....	80
<b>СЕКЦИЯ №12.</b> <b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	81
ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА Иванова М.А., Филонова А.С. ....	81
УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ Рожков К.О. ....	83
<b>СЕКЦИЯ №13.</b> <b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	85
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ АДМИНИСТРИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ И ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ Емец Д.О. ....	85
<b>СЕКЦИЯ №14.</b> <b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	87
<b>СЕКЦИЯ №15.</b> <b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	88
<b>СЕКЦИЯ №16.</b> <b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	88
ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ К ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РОССИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА Смирнова А.А. ....	88
<b>СЕКЦИЯ №17.</b> <b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	89
<b>СЕКЦИЯ №18.</b> <b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	89
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ Бескорвайная С.А. ....	89

<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА</b> .....	93
РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРЕДПРИЯТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА И МЕХНИЗМОВ)	
Алексеев О.А., Логинова Е.В. ....	93
ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	
Алиева Р. К., Молостова М.Н. ....	96
ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА НА ЕГО ВОСПРИЯТИЕ ОБЩЕСТВОМ	
Кремер К.И., Власов А.Б., Корчик Ю.С. ....	98
ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	
Кулакова А.Ю. ....	100
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	102
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	102
СОЦИАЛЬНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СЕВАСТОПОЛЕ	
Алесина Н. В. ....	102
ПЕРСПЕКТИВЫ ОСВОЕНИЯ СУБЪЕКТОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ	
Болодурина М.П., Мишурова А.И. ....	105
ИНДЕКСНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	
Камалова Д.И. ....	109
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Панкова А. В.  Девятилова А.И. ....	112
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ДОБЫЧЕ СВЕРХВЯЗКОЙ НЕФТИ  В РТ	
Саубанов А.Г. ....	113
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	116
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ВКЛАДА	
Гапоненко Т.В., Ойана Н.Э.Ф. ....	116
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	
Крайнова Е.Е. ....	118
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ</b> .....	120
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ</b> .....	121

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ КОНТРОЛЛИНГА  
И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ**

Пахомова В.С. ....121

**ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД**.....124

## **СЕКЦИЯ №1.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

#### **ПРОБЛЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Касаева Т.В., Касаев А.Ю., Ханухова Я.Я.**

Пятигорский государственный университет, г. Пятигорск

Человеческий капитал, как и другие виды капитала, подвержен износу со временем. Износ человеческого капитала связан с возникающими со временем проблемами со здоровьем, устареванием знаний, утратой способностей и навыков. В связи с объективным присутствием данных тенденций должно иметь место не только формирование, но также и воспроизводство человеческого капитала. В целях эффективного воспроизводства человеческого капитала, направленного на формирование его количественных и качественных характеристик, необходимо вложение средств в здоровье, в повышение квалификации в условиях происходящих изменений в науке и технике, а также инвестирование в другие компоненты человеческого капитала [2].

Рассмотрение проблем воспроизводства человеческого капитала основывается на использовании специфических методологических принципов, к которым относятся, прежде всего, следующие:

1) человеческий капитал существует и воспроизводится как капитал и как рабочая сила одновременно, а его воспроизводство является непрерывным;

2) процесс воспроизводства человеческого капитала включает в себя стадии формирования (производства), распределения, обмена, потребления;

3) для воспроизводства человеческого капитала необходимым является трансформация определённой части созданного продукта в инвестиционные ресурсы, направляемые на воспроизводство структурных элементов человеческого капитала;

4) воспроизводство человеческого капитала бывает трёх видов: суженное или деградирующее, простое и расширенное или инновационное;

5) движение человеческого капитала характеризуется инвестиционным периодом, связанным с формированием основы человеческого капитала, и период активной трудовой деятельности (сам процесс воспроизводства), характеризующийся непосредственным участием человеческого капитала в процессе общественного производства[6].

Простое воспроизводство человеческого капитала связано с воссозданием и поддержанием человеческого капитала в необходимом объёме и в соответствии с бытующими требованиями к его качеству. Суженное воспроизводство человеческого капитала характерно для хозяйственной деятельности современной Российской Федерации, что непосредственным образом связано с постепенной деградацией как количественных, так и качественных характеристик человеческого капитала. Есть основания утверждать, что процессы формирования и воспроизводства человеческого капитала в России не подкрепляются в необходимой мере развитием капитала вещественного. Разрыв в развитии между вещественным и человеческим капиталами должен преодолеваться не в последнюю очередь за счёт активного накопления вещественного капитала. Однако в российской практике имеет место процесс совершенно противоположный, заключающийся в приведение человеческого капитала в соответствие с состоянием вещественного капитала. Результатом такого подхода в разрешении обозначенной проблемы, как ёмко отметил Ю. Петров, является воспроизводственный коллапс.

Воспроизводство человеческого капитала, выступая самостоятельной экономической категорией, характеризует совокупность специфических социально-экономических отношений, возникающих в связи с формированием, сохранением и совершенствованием человеческого капитала, в частности, умений, навыков, знаний, и индивидуальных способностей человека, а также его физического, интеллектуального и творческого потенциала. При этом объектом этих отношений выступают процессы восстановления и сохранения необходимого уровня работоспособности индивида, его меньшей восприимчивости к заболеваниям, создания условий для его культурного и физического развития, совершенствования интеллектуальных и навыков, накопления знаний, а также формирования умения их применять в

хозяйственной деятельности, что находит своё отражение в каждом человеке и являются неотделимыми от него.

Исследуя проблематику процессов воспроизводства человеческого капитала, нельзя не остановиться на объективных функциях, присущих данному процессу:

1) Экономическая функция обеспечивает ускоренные темпы экономического роста, а также приращение национального богатства государства, выраженные в приросте доходов человека для существования в качестве субъекта человеческого капитала.

2) Стимулирующая функция способствует обеспечению прироста прибыли за счет создания и использования систем знаний и основанных на них отношений, в свою очередь обеспечивающих эффективную производственную деятельность.

3) Инновационная функция содействует развитию научно-технического прогресса, т.к. человеческий капитал рассматривается в качестве главного источника новаций.

4) Социальная функция способствует развитию личности человека, что способствует повышению социального статуса человека.

5) Инвестиционная функция предполагает инвестирование в человеческий капитал, что способствует его расширенному воспроизводству. Вложение средств в человеческий капитал даёт возможности для высокого дохода в будущем как для каждого индивида, так для иных потенциальных инвесторов.

6) Креативная функция способствует выражению автономности и реализации интеллектуальных и творческих возможностей индивида [9].

На качество человеческого капитала страны, обеспечивающего устойчивый экономический рост, решающее влияние оказывает качество образования и современное состояние науки. Помимо него определяющим фактором воспроизводства человеческого капитала является и система здравоохранения, оказывающее определяющее влияние на здоровье нации, а, следовательно, и на качество человеческого капитала [5].

Опыт реформ в России показывает, что рост инвестиций на воспроизводство человеческого капитала не всегда даёт однозначно положительную отдачу. В частности, примером того могут служить низкая рождаемость и высокая смертность в России. В настоящий момент суммарный коэффициент рождаемости равен 1,2, а для простого воспроизводства человеческого капитала, т.е. простого замещения поколений, необходимо примерно 2,6 рождений на одну супружескую пару (половина супружеских пар в стране должна иметь не менее 2-3 детей).

Россия занимает 107 место по показателю продолжительности жизни в мире, при этом с 70-х годов прошлого века наметились неблагоприятные тенденции в плане снижения продолжительности жизни. Основная часть снижения продолжительности жизни связана с ростом смертности. Наиболее распространённой является смертность у мужчин в возрасте 25–40 лет, т.е. в период наибольшей работоспособности.

Так, в развитие здоровья вкладывается не более 3% ВВП, по некоторым оценкам ещё меньше. В противоположность этому в США доля расходов на охрану здоровья составляет 14% ВВП, а в ряде европейских государств данный показатель колеблется от 8–10% [7]. Если не изменить ситуацию к лучшему, то подобного рода экономия на системе здравоохранения может стать причиной колоссальных демографических потерь, что, в свою очередь, способно повлечь за собой значительный экономический ущерб, связанный с утратой весомой части человеческих ресурсов.

Ещё одной причиной неэффективного воспроизводства человеческого капитала в нашей стране является отсутствие действенного рыночного механизма в части профессиональной подготовки человека. Так, вкладывая средства в повышение квалификации и получение образования, люди стремятся ориентироваться на те специальности, в настоящее время востребованные бизнесом, а, следовательно, и приносящие доходы. Однако в течение 5-7 лет такая ситуация на рынке труда может существенно измениться. Переизбыток ранее престижных специалистов может в дальнейшем создать условия для возникновения проблем с их трудоустройством. Даже сейчас имеются некоторые проблемы с трудоустройством выпускников вузов по специальностям, связанным с экономической направленностью и областью права, и лишь только от 30 до 50% только что выпустившихся специалистов, в этих сферах деятельности могут без труда найти свободные вакансии [8].

Переходя к творческим способностям человека, считающихся, в отличие от других ресурсов, условно неисчерпаемыми, необходимо констатировать тот факт, что в экономическом развитии и

повышения качества жизни максимальных успехов добиваются лишь те страны, где реализованы лучшие условия для реализации этих характеристик [1]. Это особенно касается сферы наукоёмких и высокотехнологичных производств, а также освоения более прогрессивных промышленных технологий. Инновационная деятельность непосредственным образом переплетается с получением нового продукта, который создаётся на основе научных разработок и исследований, и это определяет по большей степени научно-технический прогресс, а, следовательно, и конкурентоспособность государства. Достойное содержание труда работников, занятых в подобных сферах, характеризуется значительно большей долей возлагаемых на них творческих функций, основанных на передовых знаниях, более высокой квалификации, автономности и мотивированности к поиску новых и нестандартных решений.

Стоит отметить тот факт, что научный потенциал высшей школы не находит соответствующей востребованности бизнесом, а также характеризуется недостаточным ресурсным обеспечением со стороны государства. В соответствии со статистическими данными, количество организаций, занимающихся научными разработками и исследованиями, в Российской Федерации в целом характеризуется тенденцией к сокращению. Та же самая тенденция характерна и для численности персонала, который занят научными исследованиями и разработками.

На процессы формирования человеческого капитала, а также на его расширенное воспроизводство оказывают влияние такие факторы, как интеллектуальный потенциал, трудовые навыки, социальный статус, семейный климат, здоровье, финансовый капитал, экологическая обстановка, институциональная среда, предпринимательский потенциал.

При этом под влиянием изменения данных факторов и течения дальнейшей жизни индивидов человеческий капитал способен развиваться и совершенствоваться, а также оставаться на устоявшемся сформированном уровне или, напротив, терять своё качество[4].

Механизмы распределения, рассматриваемые в качестве элемента общественного экономического процесса, включает в себя как распределение результатов производства, доведение товаров и услуг до конечного потребителя, так и распределение факторов производства или ресурсов. Человеческий капитал при этом выступает фактором производства, который принадлежит вполне конкретному собственнику, т.е. человеку, рассматриваемого как субъект воспроизводства человеческого капитала, заинтересованного в своих будущих доходах. Именно от этого по большей части и зависит протекание процессов распределения человеческого капитала[3].

Политико-экономическая концепция воспроизводства исходит из того, что распределение представляет собой общественные отношения, связанные не только с отношениями собственности на средства производства, но и с распределением людей по родам деятельности, на основе которого возникают отношения обмена деятельности, известное как разделение труда.

Вышесказанное позволяет рассматривать «воспроизводство человеческого капитала» как систему экономических отношений по формированию (производству), распределению, обмену и использованию (потреблению) человеческого капитала в процессе общественного производства, диалектически обусловленных, с одной стороны, уровнем развития производительных сил, который нагляднее всего обнаруживается в развитии общественного разделения труда, и, с другой стороны, содержанием общественных форм присвоения результатов труда.

### Список литературы

1. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х. Концептуализация духовно-нравственных проблем современного российского общества: экзистенциально-ценностный аспект. Монография. Москва, 2016. 242с.
2. Бурняшева Л.А., Газгиреева Л.Х., Глушко И.В., Городова Т.В., Курушина Е.В., Минакова И.В., Бурдейный А.А., Политова И.П., Фокина О.А., Шмакова М.В., Кузнецова Ю.А. Проблемы социально-экономического развития общества St. Louis, 2013
3. Дегтярев В.А., Михайлюк О.В., Темиров С.Е., Костяная О.М., Ефимов А.В., Куцевич А.Ф., Николаев В.А., Днепров М.Ю., Марченко Л.В., Аврамова О.Р., Вертинская Ю.К., Давыдов А.Ю., Касаева Т.В., Колядин А.П., Гершкович Б.Я., Поландова М.П., Мамонова Е.Н., Бадальян М.Н., Бояхчян А.Б., Дмитриева И.Е. и др. Актуальные проблемы экономического развития российской федерации // УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ЧТЕНИЯ - 2010 Часть XII Секция 1 симпозиума 3 / ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ ГОУ ВПО «ПЯТИГОРСКИЙ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ», Под редакцией доктора экономических наук, профессора Ю.С. Давыдова. Пятигорск, 2010.

4. Дикинов А.Х., Анасов В.В., Исмаилов М.Ю., Касаева Т.В. Моделирование процессов устойчивого развития территорий // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Приоритеты и механизмы обеспечения экономического роста, финансовой стабильности и социальной сбалансированности в России» 2016. С. 36-40.

5. Дикинов А.Х., Касаева Т.В., Цалоева М.К. Математические модели прогнозирования сложных социально-экономических систем и процессов: особенности практического применения//Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2015. № 5 (67). С. 80-87.

6. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167с.

7. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Кавказский государственный технический университет. Пятигорск, 2007

8. Касаева Т.В., Батралиева А.Ш. Стратегия развития национальной экономики России в условиях мировых геоэкономических процессов // Университетские чтения - 2015 Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 138-142.

9. Касаева Т.В., Бондарская Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая сила современной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.

## ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Возникновение кризисов как периодического экономического явления, условия и время их появления остается одним из спорных и нерешенных вопросов экономической теории. Если цикличность принять в качестве основной формы экономической динамики (а именно такой подход доминирует в научной среде в настоящее время), то в ретроспективе можно предположить регулярное чередование подъемов и падений экономики независимо от формы развития мирового хозяйства. Очевидно, что на том или ином этапе неизбежность смены хозяйственной конъюнктуры становится наиболее явной, и это особенно отчетливо проявляется в условиях развитого промышленного производства.

Исходя из информации, позволяющей составить картину экономической жизни в доиндустриальный период, можно предположить, что хозяйственная динамика европейских государств характеризовалась существенной непостоянностью: периоды активизации хозяйственной деятельности чередовались с периодами экономического зстоя. При этом периодически возникавшие кризисные ситуации в экономике обычно реализовывались в формате финансовых потрясений, а их причины находились вне воспроизводственного процесса. Основными причинами, провоцировавшими обострение проблем платежного баланса и вызывавшими кризисы, становились: массовые эпидемии, уносившие миллионы жизней; кровопролитные и разрушительные войны; серьезные неурожаи и эпизоотии, провоцировавшие стремительное удорожание важнейших продовольственных и сырьевых товаров [1, 122]. В XVIII веке произошел целый ряд экономических потрясений, среди которых: французский кризис 1719 г., спровоцированный денежными махинациями Дж. Ло; британский кризис 1721 г., завершившийся крахом Компании Южных морей; кризис 1763 г., поразивший Северную Европу. Наиболее отчетливо нарушения хозяйственной жизни европейских государств (и в первую очередь, лидера мировой экономики того периода - Англии) проявились в 1783, 1793 и 1797 гг. Происходящие события имеют заметное сходство с английскими кризисами начала XIX века (1810, 1815, 1819 гг.), которые также были обусловлены вполне различимыми внешними обстоятельствами (в большинстве случаев, политического свойства) и протекали без выраженных закономерностей и с различными временными промежутками. По этой причине представляется ошибочным искать причины кризисов конца XVIII - начала XIX веков в воспроизводственной сфере (которая станет генератором кризисных тенденций несколько позже).

Одни из них проистекали от чрезмерного расширения кредита, связанного с началом англо-французской войны (1793 г.), другие были вызваны нарушением торговли вследствие «континентальной блокады», а также чрезмерными расходами в условиях ведения перманентных «наполеоновских» войн (1797, 1810 гг.), третьи спровоцированы послевоенной «конверсией» (1815, 1819 гг.) [2,33]. Только кризис 1788 г., вызванный резким наращиванием основного капитала в хлопчатобумажной промышленности Англии вследствие отмены привилегий (окончание действия патента) Р. Аркрайта, можно в определенной степени считать прообразом промышленных кризисов XIX века. В кризисе 1788 г. впервые в истории отчетливо выступило новое явление - перепроизводство. Отсюда - важность этой даты для истории промышленных кризисов. [3, 40].

Совершенно иную природу имели дальнейшие кризисы, которые были порождены внутренними условиями, происходили в мирное время и начинались совершенно внезапно. В условиях общего экономического подъема, когда производительные силы испытывали активное развитие, и благополучие в различной степени распространялось во всем обществе, неожиданно наступал экономический кризис с вытекающими последствиями: банкротствами, обнищанием населения, безработицей и т. д. Указанные события стали фиксироваться со второй четверти XIX века, когда по мере укрепления рыночных отношений и развития индустриального общества национальные экономики стали периодически подвергаться негативному воздействию нарушений баланса между объемами промышленного производства и платежеспособным спросом. Такие нарушения способствовали предкризисному перенакоплению капитала в следующих формах: 1) товарной (рост объемов нереализованной продукции); 2) производительной (увеличение безработицы, уменьшение загрузки производственного аппарата); 3) финансовой (расширение денежной массы, не участвующей в воспроизводственном процессе). Формирующийся дисбаланс в конечном счете приводил к возникновению кризиса в его классических формах.

В целом, XIX столетие отмечено рядом серьезных экономических потрясений: 1825-1826, 1836-1837, 1847-1848, 1857-1858, 1866-1867, 1873-1878, 1882-1885, 1890-1894 гг. При этом экономические потрясения начала XIX в. принципиально отличаются от аналогичных событий последней четверти XIX столетия.

Первый промышленный кризис 1825-1826 гг. предвляла полоса хозяйственного развития, где индустриальные спады стали уже неминуемым и достаточно частым явлением, однако условия для приобретения ими характера циклических кризисов перепроизводства находились в стадии вызревания. При этом противоречие между тяготением капитала к неограниченному расширению и ограниченной потребительной способностью общества преодолевалось довольно легко за счет увеличения емкости внутреннего и освоения внешних (колонии) рынков. По этой причине кризисы и последующие депрессии были относительно непродолжительными.

При исследовании потрясений конца XVIII и начала XIX веков обращает внимание неуклонный рост числа предприятий и отраслей, охватываемых процессом перепроизводства. Так, если кризис 1788 г. поразил лишь несколько десятков текстильных производств, то события 1819 г. охватили все сформировавшиеся на тот период крупные промышленные центры шерстяной, хлопчатобумажной, металлургической и прочих отраслей британской индустрии. Окончание данного перехода произошло в тот момент, когда количественные трансформации приобрели новое качество и в 1825-1826 гг. произошел первый полноценный кризис промышленного перепроизводства.

Особо следует отметить сумму инновационных «прорывов» XVIII века, создавших технологическую основу увеличения мощи британской индустрии и послуживших значимым фактором укрепления капиталистических отношений в мировой экономике. Обобщенно называемые «промышленной революцией», они позволили Великобритании окончательно оставить позади ближайших конкурентов и почти на столетие обрести передовые позиции в глобальной экономике.

Вторая половина XIX столетия явилась периодом ускоренного роста производительных сил, колоссального расширения сферы фабрично-заводского производства. Происходил процесс качественного совершенствования средств транспорта путем форсированного развития железнодорожных сетей (за 1870-1900 гг. - почти в 4 раза, 210 / 790 тыс. км), а также замещения быстроходными стальными кораблями парусного флота и деревянных судов на паровом ходу. Совершенствовались средства связи (создание телефона А. Беллом, телеграфа Ж. Бодо, изобретение радиосвязи А. С. Поповым). Значительный прогресс продемонстрировала тяжелая промышленность. Произошли огромные преобразования в технике, близкие по своему влиянию с «промышленной революцией» XVIII века. Изобретения Г. Бессемера, С. Г. Томаса, П. Мартена, Д. К. Чернова революционизировали металлургическую отрасль. Сталь, мировые объемы

выплавки которой выросли за 1870-1900 гг. в 56 раз (0,5 / 28,0 млн. т) [3, 23], уверенно вытесняла железо и чугун из рельсопрокатного производства, судостроения и пр.

Рассматриваемый период насыщен военными конфликтами: англо-китайская война (1840-1842 гг.), Крымская война (1853-1856 гг.), австро-французская война в Италии (1859 г.), австро-прусская война (1866 г.), франко-прусская война (1870 г.), гражданская война в США (1861-1865 гг.). Не считая последней, все перечисленные конфликты длились недолго, либо потребовали использования относительно незначительных военных контингентов (Крымская кампания). Лишь война между северными и южными штатами Северной Америки, заблокировавшая американские поставки хлопка в Европу, временно затормозила развитие европейской индустрии. Все другие военные конфликты скорее, наоборот, подталкивали указанное развитие (например, воссоединение Германии).

Показательно, что кризис 1857 г. впервые за всю предыдущую историю капиталистического хозяйства начался не в Великобритании, а в США. Приближался конец длительного периода в истории мирового хозяйства, когда Великобритания являлась единственной мировой промышленной державой. К середине 1870-х годов английское индустриальное доминирование было ослаблено, а через десятилетие - окончательно утрачено. Установился новый период экономического развития - сосуществования и жесткой конкуренции нескольких ведущих промышленных государств, в первую очередь, США и Германии. Следствием таких перемен стало осложнение проблемы рынков сбыта и резкое обострение конкурентной борьбы на указанных рынках. Изменились и параметры реализации экономических циклов. В частности, кризисы стали болезненнее и длительнее, их преодоление - сложнее.

В циклическом подъеме 1868-1873 гг. США обошли Великобританию по величине основного капитала и объемам индустриального строительства. В следующем цикле Соединенные Штаты обогнали ее и по приросту промышленной продукции. Американская индустрия заняла передовые позиции в мировом выпуске стали (1886 г.), чугуна (1890 г.), переработке хлопка (1892 г.), добыче угля (1899 г.) [6, 25]. К концу 1880-х годов она располагала большим количеством механических двигателей, чем британская промышленность. В некоторых отраслях (например, судостроение) Великобритания продолжала доминировать и в начале XX века, однако, в целом, в заключительной четверти XIX столетия она окончательно утратила не только индустриальную монополию, но и индустриальное лидерство. Молодые капиталистические государства, создававшие промышленность «с нуля», начали опережать ее и технологически. Уступив лидерство в производственной сфере Соединенным Штатам, Англии пришлось сразу вступить в борьбу за сохранение статуса второй индустриальной державы мира с динамично развивающейся германской промышленностью.

На рубеже XIX-XX веков впервые в истории исходным пунктом рецессии мирового хозяйства стала Россия, что произвело огромный резонанс на европейских финансовых рынках, где ценные бумаги, эмитированные в Российской империи, пользовались заметным спросом. Российский кризис 1900 г. являлся самостоятельным экономическим событием, а не, как прежде, обычной реакцией на негативные процессы, происходившие в ведущих странах капиталистической системы. В нем отчетливее, чем когда-либо, было заметно, что ситуация в российской экономике стала составляющей компонентой мирового экономического процесса, а также что кризис порожден едиными для всех национальных экономик закономерностями капиталистического развития, а не исключительными, специфическими только для России обстоятельствами.

В первой четверти XX века деструктивные экономические процессы приняли более сложные формы и интернациональный характер, сохранив при этом неизменным вектор их развития от сильных государств, к более слабым суверенным партнерам. По мере укрепления мировых хозяйственных связей, вовлечения новых стран в международный товарооборот кризисные явления увеличивали территорию распространения и сферы поражения, принимая формы валютно-финансовых, структурных и др. видов экономических потрясений. В первой четверти XX века мировое хозяйство пережило потрясения 1900-1903, 1907-1908, 1920-1922 гг. и прерванный первой мировой войной кризис 1913-1914 гг.

Указанный период хозяйственного развития занимает заметное место в истории рыночной экономики. Никогда еще процесс экономического развития не был настолько изменчивым, а нарастание противоречий капиталистического хозяйства столь стремительным, как в данный период. В результате острейшей неравномерности хозяйственного роста быстро менялось положение отдельных стран и отраслей в мировой экономике. Завершался переход от свободной конкуренции к монополизации (олигополизации) ведущих рынков - процесс, оказывающий самое непосредственное влияние на динамику экономического развития и в настоящее время. По этому поводу А. Шпитгоф пишет: «Период 1895-1913 гг. можно

рассматривать как один сплошной подъем, ненадолго приостанавливавшийся лишь два раза: в 1901-1902 гг. и 1908-1909 гг.» [4,56].

Начиная с 1914 г. происходило колоссальное перераспределение роли отдельных стран в мировой экономике, которое выражалось в расширении производственного аппарата ряда государств - США, Японии, Канады, Аргентины и др. (с одной стороны) и в падении производительной мощи государств Европы - Германии, Франции, Австрии, Италии, Бельгии и, в менее существенной мере, Великобритании (с другой стороны).

По результатам первой мировой войны США окончательно заняли место ведущей страны капиталистической системы. Война, стоившая Соединенным Штатам относительно небольших людских потерь (0,55% общего числа погибших), существенно усилила североамериканские позиции в мировом хозяйстве. США стали крупнейшей индустриальной державой мира, не имеющей равного конкурента ни по темпам развития экономики, ни по достигнутому уровню развития, ни по величине территории, на которой внедрялись последние достижения научно-технической мысли [3, 52].

Важную роль в наступлении первого послевоенного кризиса 1920-1922 гг. сыграло выпадение России из системы глобальных экономических связей как производителя сырьевой и продовольственной продукции. Так, в предвоенный период Россия, с удельным весом около 25% мирового вывоза пшеницы, занимала на зерновом рынке лидирующее положение.[9]. В это время США поставляли всего около 15% (за военные годы удельный вес США увеличился до 43%, а с Канадой - до 72%) [5, 192]. Также ухудшала ситуацию во многих отраслях индустрии европейских государств, особенно Великобритании, остановка российского импорта.

Серьезным испытанием для мирового хозяйства стала Великая депрессия 1929-1933 гг., ознаменовавшая важный этап в развитии мировой экономики и продемонстрировавшая исчерпанность классической модели «стихийного рынка» с присущими ему периодически возникавшими кризисами перепроизводства. Она стала «подлинным кризисом саморегулирующегося рынка с его «невидимой рукой» и совершенной конкуренцией, в условиях которого цены достаточно объективно отражали баланс спроса и предложения» [6, 102]. Несмотря на то, что внешне кризис выглядел исключительно как очередное нарушение баланса предложения и спроса, новизна ситуации отличалась масштабностью и остротой потрясений, а также стремительной трансляцией кризисных явлений из центра на периферию мировой экономической системы, из области хозяйствования в социальную сферу и далее в политику и идеологию. На смену рыночному фундаментализму пришел государственный «социализм», позволивший провести в США, Германии и СССР радикальную индустриализацию, а также реализовать другие меры интенсификации экономик.

На общем фоне заметно выделялась положительная динамика советского народного хозяйства, с 1929 г. опиравшегося на плановую основу. Вместе с тем, плановая экономика не могла развиваться совершенно обособленно от внешней конъюнктуры. По этой причине, снижение объемов аграрного выпуска в 1930-е годы, голод на селе и введение карточной системы на хлеб (1929-1934 гг.), по мнению некоторых авторов, являются проявлением негативного воздействия на экономику СССР мирового кризиса 1929-1933 гг. [5, 223].

Военное противостояние на европейском континенте в 1939-1945 гг. создало чрезвычайно благоприятную среду для дальнейшего усиления экономических позиций США. На время войны, создавшей огромный дополнительный спрос со стороны воюющих государств, американская индустрия была застрахована от кризисов промышленного перепроизводства. Индустриальный выпуск Соединенных Штатов в 1939-1944 гг. вырос более чем в 2 раза [1,28]. Выражением безусловного экономического лидерства США в послевоенном миропорядке стало закрепление на Бреттон-Вудской международной валютно-финансовой конференции (1944 г.) привилегированного статуса доллара как резервной валюты и средства международных расчетов. Искусственно завышенный в течение длительного периода курс американской валюты поощрял экспорт капитала и способствовал росту зарубежных активов США.

1970-е годы стали «урожайными» на события, кардинально изменившие послевоенный облик мировой хозяйственной системы. Отмена золотовалютного стандарта, а также фиксированных курсов национальных валют, нефтяные «шоки» (1973-1974 и 1979-1982 гг.) и рост цен на энергоносители, перенасыщение мировой экономики «нефтедолларами», экспансия международного кредита и увеличение выпуска ценных бумаг обусловили запуск процессов качественной трансформации системы мирохозяйственных связей. Крушение Бреттон-Вудской валютной системы, окончательно зафиксированное 08.01.1976 г. на заседании стран-членов МВФ в г. Кингстоне (Ямайская конференция), привело к появлению

новой валютно-финансовой системы с не столь четкими обязательствами участников, так как фактически означало введение свободных (плавающих) курсов национальных валют. В едином кризисном процессе практически слились валютный, сырьевой (энергетический) и экономический кризисы, что обусловило остроту его проявлений и тяжесть преодоления его последствий.

Заметное влияние на динамику современного экономического развития оказывают меры по увеличению открытости национальных финансовых рынков, в совокупности названные «финансовой революцией».

Рост влияния финансовой составляющей кризисов по сравнению с материально-производственной составляющей в предыдущие периоды, становится одной из важнейших тенденций современного экономического развития. Нестабильность финансовых рынков вследствие неконтролируемых переливов «горячего» капитала стала важнейшим признаком экономических потрясений. Начиная с «черного понедельника» 19.10.1987 г. на Нью-Йоркской бирже, кризисы приобретают все более отчетливый валютно-финансовый характер. Современные потрясения мировой экономики, в том числе кризисы в Юго-Восточной Азии 1997-1998 гг., России в 1998 г., Бразилии в 1998-1999 гг., США в 2000 г., мировой кризис 2007-2009 гг., также были изначально спровоцированы деструктивным влиянием неконтролируемых потоков краткосрочного финансового капитала. Бурный подъем 1995-2000 гг. базировался на стремительном увеличении капитализации высокотехнологичных компаний США. Он завершился в марте 2000 г. обвалом индекса NASDAQ, связанным с утратой доверия спекулянтов к возможностям дальнейшего развития «новой» экономики и последующему массивному выводу инвестиций из «доткомовского» сектора. Возврат к высоким биржевым показателям в 2005-2007 гг. был также связан с возникновением очередных финансовых пузырей на американском ипотечном, а после на мировом энергетическом (нефтяном) рынках. Указанное обстоятельство позволяет говорить о неурегулированности мировых валютно-финансовых связей, а также о стихийности и неуправляемости процессов финансовой глобализации, становящихся реальной угрозой сбалансированному развитию мирового хозяйства.

Заметным фактором неустойчивости мирового экономического развития является растущая нестабильность мировой валютной системы. Указанный фактор оказывает негативное воздействие как напрямую (волатильность курсов), так и косвенно (цены). Активное управление валютным курсом национальной денежной единицы стало в настоящее время привычным средством решения экономических задач, достижения преимуществ в международных экономических отношениях. Скрытые валютные интервенции, девальвации, другие инструменты управления курсами национальных валют формируют существенные дисбалансы на финансовых, валютных и товарных рынках. [7, 59].

Нестабильность финансовых и валютных рынков усугублялась растущим применением производных финансовых инструментов, востребованность которых определяла макроэкономическое положение развитых государств в предкризисные 2000-2007 гг. (невысокие кредитные ставки, низкое значение инфляции, высокий уровень предсказуемости макроэкономических показателей, стабильный рост ВВП). Мощные потоки фиктивного капитала способствовали стремительному взлету фондового индекса S&P500, где в 2007 г. обращались фондовые активы на 5,7 трлн. долл. [7, 62].

Существенное влияние на протекание кризиса оказывают контрциклические мероприятия ведущих компаний на монополизированных (олигополизированных) рынках, направленные на сохранение в период экономического спада докризисного уровня доходности от хозяйственной деятельности. Крупные компании, достигшие доминирующего положения на рынке, не приспособляются пассивно к текущей экономической ситуации, а в существенной мере пытаются ее предопределять, осознанно влияя на ценовые, количественные и структурные параметры спроса [7,155]. По этой причине увеличение влияния монополий можно рассматривать как особый признак современных кризисов.

Современный период характеризуется также активным государственным влиянием на экономические процессы, осуществляемым с целью подавления негативного воздействия кризисных явлений на национальную экономику. В краткосрочной перспективе вмешательство государства в период рецессии дает стимул оживлению экономики, созданию новых рабочих мест, росту потребительского спроса, и главное, снижению социальной напряженности в обществе. Однако антикризисные мероприятия способны вызывать мультипликативный эффект, означающий, что конечный результат способен многократно перекрыть эффект от реализации первоначально поставленной задачи. Государственные меры, зачастую продолжая работать и после решения задачи, в долгосрочной перспективе могут привести и к негативному результату, чревату многократными потерями.

Важным признаком современного экономического развития стал набирающий силу процесс трансформации геоэкономического ландшафта, сформировавшегося в целом к концу 1980-х годов. Указанная трансформация происходит вследствие появления на авансцене мировой хозяйственной системы новых крупных промышленных государств (Китай, Индия, Бразилия и др.), экономические процессы в которых (с учетом темпов роста, доли в мировом производстве, трудовых ресурсов и пр.) будут иметь возрастающее значение в динамике мирового хозяйства. По этой причине следует предположить, что на определенном этапе те или иные негативные процессы в экономиках указанных стран могут послужить исходными факторами грядущих мировых экономических кризисов.

Вышеизложенное представляет собой примерный набор тенденций мирового экономического развития, причин и последствий трансформации его конституирующей фазы - кризиса. При этом необходимо отметить, что имеющиеся инструменты регулирования рынка безнадежно отстают от развития экономических процессов в условиях глобализации мирового хозяйства [8,110]. При свободной конкуренции рынок, включая механизм кризиса, приводил потребности в соответствие с финансовыми возможностями. Такой порядок «созидательного разрушения» являлся болезненным, но весьма эффективным средством обновления экономики. Чрезмерное, несбалансированное вмешательство государства в экономику, диктат монополий, ограничение конкуренции трансформировали рыночную практику, создали новые условия мировой системы хозяйствования.

### Список литературы

1. Бельчук, А. И. Экономические кризисы современного капитализма: циклические, промежуточные и структурные. М.: Наука, 1981. – 328 с.
2. Акаев, А. А., Сарыгулов, А. И. и др. Структурные изменения в развитых и развивающихся экономиках. – СПб: Политехн. ун-т, 2013. – 171 с.
3. Варга, Е. С. Новые явления в мировом экономическом кризисе. – М.: Партиздат, 1934. – 116 с.
4. Spiethoff, A. Krisen // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Bd. 6. Aufl. 4. – Jena, 1925. – S. 8-91.
5. Полетаев А.В. Экономические кризисы в России в XX веке (статистическое исследование) // Истоки. 1998. – Вып. 8. – С. 186-256.
6. Мендельсон, Л. А. Теория и история экономических кризисов и циклов. – В 3-х томах. – М.: Мысль, 1964. – Т. 3. – 527 с.
7. Мау, В. А. Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 488 с.
8. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней /Монография- М.:Издательство «Русайнс», 2017. – 168 с.
9. Цхададзе Н.В. Экономическое развитие России в условиях кризиса 2014-2015 гг. // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире.- Омск, 2016.- С.21-30.

## СЕКЦИЯ №2.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

#### ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НОВОСТНЫМ КОНТЕНТОМ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский политехнический университет

Производственные процессы средств массовой информации (СМИ) связаны с созданием новостного контента. Новость – это оперативная информация, которая представляет политический, социальный или экономический интерес для аудитории в своей свежести, то есть сообщения о событиях, произошедших недавно или происходящих в данный момент [1].

Традиционно новостной контент можно разделить на четыре группы: текст, видео, аудио и графика.

Виды текстового контента СМИ [2,3]:

1. Текстовая статья – с данным видов контента знаком абсолютно каждый, ведь именно он наиболее востребован и актуален на сей день. По сути к данному виду относятся статьи в стиле СМИ.

2. Техническая статья – этот статьи, которые посвящены каким-то технических вопросам, например, как создать блог.

3. Интервью – используются намного реже, нежели два предыдущих вида, но на самом деле являются не менее эффективными в плане предоставления важной информации.

4. Обзоры – вид, используемый в довольно узких тематиках, например, обзор развития медиаиндустрии в России.

5. Опросы – этот вид, используемый как посты-опросы, так и текстовые или технические статьи с использованием опроса внутри поста.

6. Лонгриды – новый формат подачи текстовой информации в Интернете. Когда виртуального текста много, его разбивают всевозможными вставками: роликами, презентациями, интерактивными картинками, цитатами, сносками и т.д. Поэтому лонгриды порой напоминают интерактивную карту или инфографику, с помощью которой аудитория может полностью погрузиться в историю.

Виды видео контента СМИ [1,3]:

1. Видео-подкаст – автор новостного Интернет-проекта записывает видео ролик, где сам записывает для своих читателей, посетителей или клиентов определенную тему и даёт ответ на поставленный в начале вопрос. Данный вид отлично дополняет текстовую или техническую статью.

2. Скринкаст – чаще используемый вид, который заключается в том, что автор записывает видео с экрана своего компьютера или ноутбука, например, слайдовую презентацию, где опять же рассказывает о теме и дает ответ на поставленный вопрос.

Виды аудио контента СМИ [2,3]:

1. Аудио-подкаст – по сути, данный вид очень сход с двумя вышеописанными, но отличается тем, что записывается только на микрофон, без использования видео камеры или записи с экрана компьютера.

Виды графического контента СМИ [1,3]:

1. Изображения – к данному виду относятся обычные изображения в постах, к примеру: схемы, чертежи, фотографии и анимации.

2. Инфографика – это специально нарисованное изображение, которое позволяет вместить в себя статью любого размера в виде понятных и коротких диаграмм, заметок, картинок и т.д.

Мультимедийный контент СМИ – контент, или содержимое, в котором одновременно представлена информация в различных формах – звук, анимированная компьютерная графика, видеоряд. Например, в одном объекте-контейнере может содержаться текстовая, аудиальная, графическая и видеoinформация, а также, способ интерактивного взаимодействия с ней.

Существует две основные модели новостного производства [3]:

- повествовательная концепция производства новостей (make story);
- смысловая концепция производства новостей (make sense).

Повествовательная концепция производства новостей – признает за аудиторией право выбора смысла некой информации или события. Внутри этой концепции ньюсмейкер – человек, порождающий новостное событие, попадающий в него в качестве главного действующего лица. Журналист лишь фиксирует произошедшее событие.

Смысловая концепция производства новостей – ориентирована на то, что смысл излагается ньюсмейкером внутри содержания новостей в качестве отдельного элемента. При этом недостающие куски информации могут заменяться смысловой интерпретацией. Целью такого рода операций является непосредственное внушение индивиду некоего социального контекста для реализации каких-либо целей. Ньюсмейкер – журналист. Он не только фиксирует новость, но и интерпретирует ее на основе некоторой заданной установки.

В традиции смыслового новостного производства новости являются более осмысленными, нежели в повествовательном.

В make story варианте СМИ ставит следующие задачи перед собой [1,3]:

- информирование целевой аудитории о любых событиях с точки зрения реконструкции их развернутой картины;
- расширение жизненного опыта аудитории через эмпирический набор фактов;
- формирование экономико-политических ориентиров и ожиданий;

- интерактивное информирование;
- создание исторической хроники.

В make sense варианте СМИ ставит следующие задачи [2,3]:

- информирование аудитории об изменениях окружающей ее реальности с точки зрения сохранения или разрушения базовых ценностей;
- культурная (идеологическая, национальная, религиозная и пр.) идентификация аудитории, конструирование единой для нее реальности (т.е. СМИ – объединяющий элемент);
- создание ориентиров для социальной стратификации аудитории;
- поддержание коммуникации в обществе;
- интерактивное воздействие на общество.

От типа новостного производства зависит и подход к отбору фактов для новостей [3]:

- для повествовательных новостей характерно поведение, когда журналист максимально идентифицирует себя с потенциальным слушателем, зрителем, и думает лишь о том, что может привлечь его внимание;
- для смыслового варианта производства новостей отбор фактов зависит от сложившейся политической ситуации и предполагает наличие у производителя новости некоей позиции.

Смысловое позиционирование новости предполагает формирование вокруг некоего события новой значимости и нового смысла, который обычно используется в рекламных или PR-целях.

Смысловое позиционирование новости означает [1-3]:

- установление зависимости содержания новости от смыслового контекста;
- достраивание недостающего содержания;
- предположение причин и следствий;
- выдвижение аргументов, гипотез и прогнозов на основании смысла, а не содержания новости.

Смысловое позиционирование новости предполагает переосмысление самого контекста новости, и ориентацию аудитории на то, как следует воспринимать эту новость, и что эта новость значит в контексте безопасности и перспективы.

Среди форм подачи информации можно выделить следующие [3]:

- эксклюзив – обладание исключительным, отсутствующим у других сегментом информации;
- сенсация – это событие, качественно отличающееся от себе подобных, нарушающее традиционное представление и выпадающее из русла эволюционного развития;
- интрига – это издание информационной «загадки», разгадка которой до определенного времени неизвестна, неочевидна, находится в руках автора интриги;
- провокация – придание событию чрезмерно эмоционального, задевающего чьи-то мнения и интересы характера. Это создание вызова, рассчитанного на обязательную последующую реакцию;
- информационная война – демонстрационная, жесткая, беспощадная регулярная критика чьих-либо действий или позиции.

### Список литературы

1. Бирюков В.А. Контент-инжиниринг как инновационный инструмент получения дохода средствами массовой информации // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 2. – С. 111 – 119.
2. Бирюков В.А. Управление инновациями в процессе создания контента средств массовой информации // Сборник научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2016. – С. 36 – 39.
3. Производство новостей в СМИ. Режим доступа <http://reftrend.ru/57300.html> свободный. Дата обращения 09.04.2017

# СКЛАД ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕСТО В ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЯХ И ФУНКЦИИ

**Болгов С.А., Архандеев А.И.**

Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

Технологический процесс торговой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных операций и является завершающей стадией процесса товародвижения, на которой к этому процессу подключаются розничные покупатели и продавцы. Вне зависимости от того, какие применяются методы продажи товаров, покупатели играют в процессе товародвижения активную роль, а сотрудники выполняют посредническую функцию, обеспечивая квалифицированную приемку поступивших товаров и передачу его конечному потребителю.

В связи с этим качество торгового обслуживания оказывается под сильным влиянием операций с товарами, логистика склада играет в формировании высокого качества ключевую роль, а совершенствование логистического процесса на складе торговых организаций должны осуществляться с высоким уровнем эффективности. Обеспечение такой эффективности сегодня можно реализовать только при помощи внедрения коммуникационных систем, которые обеспечивают информационную прозрачность на всех участках цепочки создания стоимости от поставщиков сырья до конечного потребителя и позволяют организовать логистический процесс в соответствии с протекающими в логистике складирования инновационными преобразованиями. В связи с необходимостью внедрения современных коммуникационных систем в практику логистического процесса на складе торговой организации необходимо уточнить место склада в торгово-технологических операциях, а также те его функции, которые можно заменить работой информационных систем.

Склады являются одним из важнейших элементов логистики. На всех стадиях движения материального потока, начиная от первичного источника сырья и заканчивая конечным потребителем, существует объективная необходимость в специально обустроенных местах для содержания запасов, большая номенклатура которых объясняет наличие большого количества разнообразных видов складов. Движение материального потока через склад увеличивает стоимость товара, и, следовательно, повышает требования к эффективной организации и функционированию складов, к рационализации движения материального потока в логистической цепи и снижению издержек обращения [4].

Специалисты используют несколько разных терминов для определения того, что является складом, чаще их называют распределительными (distributioncenters) и логистическими центрами (logisticscenters). Иногда считают, что распределительные центры – это места хранения готовой продукции на пути к конечным потребителям, в то время как логистические центры хранят более широкий ассортимент продукции и могут находиться в разных точках цепи поставок [2]. По мнению Алесинской Т.В., склад – это любое место, где хранятся запасы материалов при прохождении через цепь поставок [1].

Согласно представлениям, распространенным в практике управления, складом называют здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Склад рассматривается как интегрированная составная часть цепи поставок, поскольку его характеристики напрямую влияют на эффективность транспортной и распределительной деятельности, определяют возможности управления запасами. Типизация складов, представленная в таблице 1 на основе классификации, разработанной Переведенцевым П.А., содержит нескольких классификационных признаков [5].

**Таблица 1** - Классификация складов

Признак классификации	Виды складов
размер	от помещений, общей площадью в несколько сотен квадратных метров, до складов-гигантов в сотни тысяч квадратных метров
высота укладки грузов	от стеллажей не выше человеческого роста до высотой более 24 м
конструкция	-закрытые: размещаются в отдельных помещениях; -полузакрытые: имеют одну, две или три стены; -открытые: грузы хранятся вне помещений на специально оборудованных

	площадках
необходимость создавать и поддерживать специальный режим	- склад со специальной температурой; - склад со специальным режимом влажности
число пользователей	- склад для хранения товаров одного предприятия (индивидуальное пользование); - склад, который на условиях лизинга сдается в аренду физическим или юридическим лицам (коллективное пользование или склад-отель)
степень механизации складских операций	- немеханизированные и механизированные; - комплексно-механизированные; - автоматизированные и автоматические
возможность доставки и вывоза груза с помощью конкретного вида транспорта	- пристанционные или портовые склады (расположенные на территории железнодорожной станции или порта); - прирельсовые (имеющие подведенную железнодорожную ветку для подачи и уборки вагонов) и глубинные
широта ассортимента хранимого груза	- специализированные склады; - склады со смешанным ассортиментом; - склады с универсальным ассортиментом
место в процессе движения материального потока	- склады на участке движения продукции производственно-технического назначения, - склады на участке движения товаров народного потребления

Основное назначение склада - концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного выполнения заказов потребителей. Однако, помимо хранения, многие организации используют склады также как удобные места для выполнения других видов работ, и общая тенденция развития складской логистики такова, что склады, являясь центрами затрат, выполняют все больше задач, добавляющих ценность продукту [3]. Указанная тенденция расширяет складской функционал, что отражено в характеристике основных функций склада, представленной в таблице 2.

*Таблица 2 - Функции склада*

Функция склада	Характеристика функции
Преобразование производственного ассортимента в потребительский	Создание нужного ассортимента на складе, содействие эффективному выполнению заказов потребителей в целях осуществления более частых поставок и в том объеме, который требуется клиенту
Урегулирование временной разницы	Выравнивание временной разницы между выпуском продукции и ее потреблением в целях непрерывности производства и снабжения
Преобразование материальных потоков	Расформирование одних грузовых партий/единиц и формирование других; распаковка грузов; комплектование новых грузовых единиц, их упаковка, затаривание
Сокращение затрат на перевозку	Сокращение транспортных расходов средствами унитизации – объединения небольших партий грузов для нескольких клиентов, до полной загрузки транспортного средства
Предоставление клиентам услуг, обеспечение высокого уровня обслуживания	- проверка функционирования приборов и оборудования, монтаж; - придание продукции товарного вида, предварительная обработка; - выполнения работ, связанных с уменьшением коммерческого риска; - доводки продукции до нужной кондиции, наклеивание этикеток, упаковывание, подготовка продуктов для розничных продавцов (ритейлеров), чтобы те могли сразу выставлять ее на продажу; - транспортно-экспедиционные услуги

Функции включают ряд логистических операций. Так, на этапах преобразования выполняется разгрузка транспортных средств, осуществляется контроль документального и физического соответствия заказов поставки, документальное оформление прибывшего груза через информационную систему, формирование складской грузовой единицы, процесс грузовой переработки и хранения. На этапах сокращения затрат - контроль за наличием запасов на складе, осуществляемый через информационную систему, что играет существенную роль в сокращении статей логистических издержек. В совокупности, функции склада торговой организации реализуют цель складирования, которая заключается в том, чтобы оказывать поддержку другим логистическим функциям, обеспечивая комбинацию высокого уровня обслуживания потребителей и низких затрат. В рамках выделенных функций строится и система управления процессами складирования, формируется современная организационная структура складских подразделений торговой компании, распределяются обязанности участников торгово-технологического процесса, внедряются стандарты управления.

### Список литературы

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2014.-79 с.
2. Афанасьева Н.В. Логистические системы и Российские реформы.- СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2011.- 147 с.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. пособие.- М.: ИВЦ "Мар-кетинг".-2012.-124 с.
4. Гордон М.П. Карнаухов СБ. Логистика товародвижения. - 2-е изд., перераб., доп. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. - 208 с.
5. Переведенцев П.А. Разработка логистических методов выбора вариантов складских распределительных систем// автореф. дисс. на соискание уч. степени к.э.н. - Москва, 2016. – 24 с.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА СКЛАДЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ RFID

**Болгов С.А., Архандеев А.И.**

Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

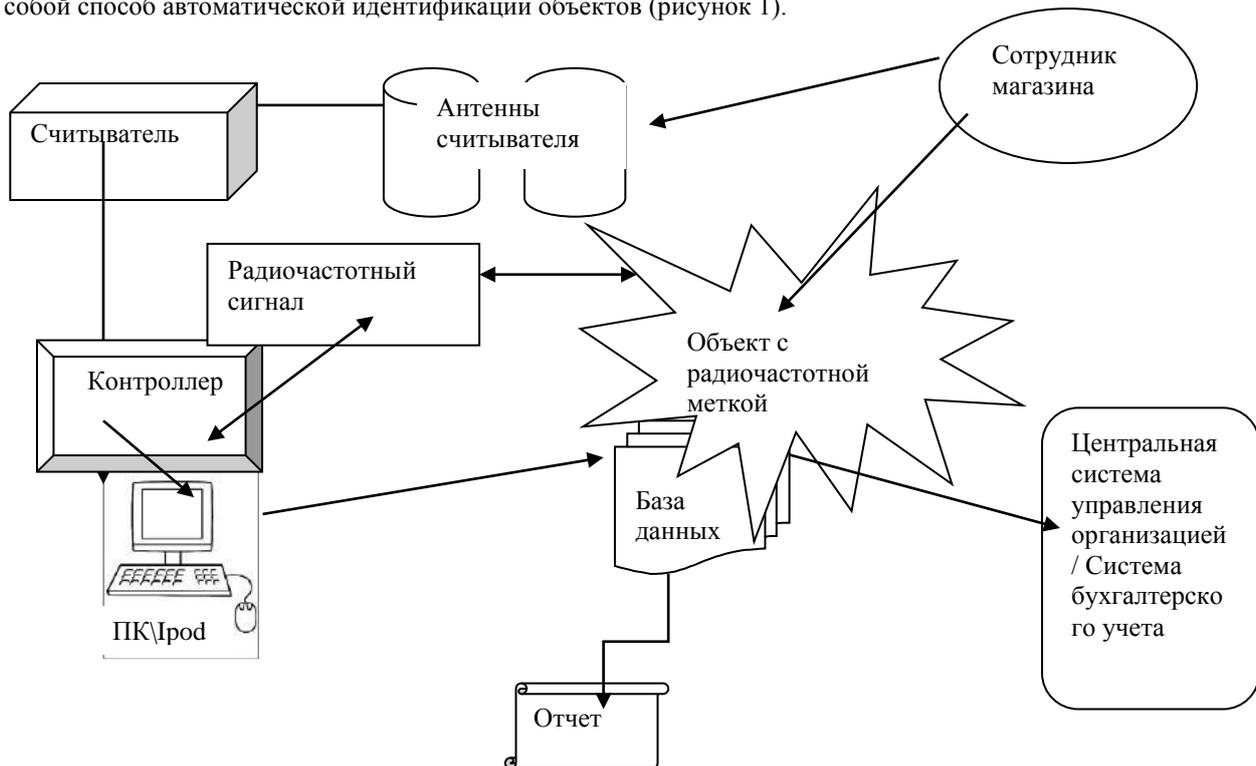
Оценку эффективности логистического процесса на складе торговой организации проводят с позиций процессного анализа, в разрезе показателей, этапов и факторов, отражающих функции отдельных операций (таблица 1) [1,2,3,4].

**Таблица 1** - Показатели эффективности логистического процесса на складе торговой организации

Факторы	Показатели эффективности
<u>Качество</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обеспечение выполнения заказа точно к указанному сроку</li> <li>• Точность параметров заказа</li> <li>• Точность поддержания уровней запасов</li> <li>• Ошибки в выполнении заказов</li> <li>• Случаи потерь, хищений, порчи</li> <li>• Возврат товаров <u>покупателями</u></li> <li>• Претензии потребителей</li> </ul>
Инвестиции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возврат на инвестиции в основные фонды</li> <li>• Использование инвестиций в складскую инфраструктуру</li> </ul>
Логистические издержки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Затраты на управление складскими запасами</li> <li>• Затраты, связанные с качеством продукции и сервиса</li> <li>• Общие логистические издержки</li> </ul>
Время логистических циклов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Время обработки и доставки заказов потребителей</li> <li>• Время подготовки и комплектации заказа</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Время выполнения заказа</li> </ul>
Производительность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Количество обработанных заказов в единицу времени</li> <li>• Грузовые отправки на единицу складских мощностей и грузовместимости транспортных средств</li> <li>• Использование складского пространства</li> <li>• Количество операций грузопереработки в час</li> </ul>

Рост эффективности логистического процесса могут обеспечить как отдельные мероприятия, нацеленные на каждый ключевой фактор, так и целые системы, меняющие подходы к управлению и построенные на основе современных информационных и Интернет-технологий [5]. К их числу относится и система RFID (Radio Frequency IDentification, англ. радиочастотная идентификация), которая представляет собой способ автоматической идентификации объектов (рисунок 1).



**Рисунок 1** – Структура работы радиочастотного идентификатора RFID

В этой системе посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках. Эта технология была коммерчески доступной в мире в той или иной форме начиная с 1970 года, но, по мнению экспертов, рынок RFID-систем в России ещё только зарождается, а предложение в этом сегменте существенно превышает спрос. Из-за такого отставания отечественный рынок развивается опережающими темпами, о чем свидетельствует совокупный среднегодовой темп роста, который в период с 2008 по 2015 гг. превышал 19 %, при среднегодовом темпе роста мирового рынка RFID в 15 %.

По оценкам участников рынка, объём мирового рынка RFID продукции в 2008 году составлял \$5,29 миллиардов, а к 2018 году прогнозируется его рост более чем в 5 раз. Объём российского рынка RFID оценен в 1% от мирового рынка или в \$69 миллионов. Вместе с тем, эта система управления складскими процессами в крупной торговой организации способна обеспечить облегченное и низкзатратное выполнение большинства повседневных производственных и логистических процессов.

По своему содержанию она представляет собой объединенный ранее имеющийся в магазине мини-компьютер CASSIOPEA, со съёмным ручным передатчиком. Соединенные вместе, они считывают метки RFID, которые представляют собой миниатюрное запоминающее устройство, состоящее из микрочипа, который хранит информацию и антенны, с помощью которой метка передает и получает информацию. Иногда метка имеет собственный источник питания (такие метки называют активными), но у большинства меток его нет (эти метки называют пассивными) и энергию для работы они получают от наведенного

антенной электромагнитного поля, накапливаемого в конденсаторе. В памяти метки хранится ее собственный уникальный номер и пользовательская информация. Когда метка попадает в зону регистрации, эта информация принимается считывателем, специальным прибором способным читать и записывать информацию в метках, так в магазина ZARA эта метка установлена внутри противокражных бирок. Для отправления и получения информации от Центральной системы CASSIOPEA использует Wi-Fi, антенна использует радиочастотные волны для передачи сигнала, который активирует транспондер. При активации, метка передает данные обратно к антенне, эти данные используются для уведомления программируемым контроллером – Irod. Полученные результаты моментально собираются в базу данных, а далее на Irod появляется отчет о запросе. Низкочастотные RFID - системы (30 кГц до 500 кГц) имеют короткие диапазоны передачи (до 60 футов), а высокочастотные RFID - системы (850 МГц до 950 МГц и 2,4 ГГц до 2,5 ГГц) предлагают более длинные диапазоны передачи (более 90 футов), при этом, чем выше частота, тем дороже система [18].

Преимущества системы RFID связаны с улучшением операций и ростом эффективности множества логистических функций на складе торговой организации. Так, при работе с клиентами появляется возможность точно и незамедлительно проинформировать их о том, где находится необходимое ему изделие, например, в торговом зале или на складе. При продажах и возвратах съемное устройство противокражных бирок будет подключено к кассовому аппарату, поэтому при снятии противокражной бирки изделие будет автоматически идентифицировано без необходимости сканирования штрих-кода, что уменьшает время ожидания клиента. Гораздо быстрее может быть завершена инвентаризация с полными данными о продукции – модель, качество, цвет и размер, поскольку теперь не нужно сканировать штрих-код вручную у каждого изделия. При инвентаризации же без RFID нанимается дополнительный персонал, который вручную проверяет все вещи, что по оценкам занимает порядка 6 часов при наличии на складе товара примерно в 11 тыс. единиц. Использование RFID сокращает время до 1 часа, а инвентаризацию может проводить один человек. Прием поставки может быть сделан гораздо быстрее и точнее, так, если ранее при текущей поставке в 1100 единиц в магазин ZARA приходилось вручную сканировать каждую вещь и сравнивать их с той номенклатурой, которая указана в накладной, приходящей вместе с коробками с товаром, то после установки системы RFID полный список товара, заранее вносится в CASSIOPEA, и следует просто открыть вкладку и начать сканирование коробки. При пополнении в магазин со склада товар выносится в 5 раз быстрее, а RFID работая совместно с техникой APPLE – Irod, на котором установлено корпоративное приложение, отражает полностью весь уровень запасов магазина и различные функции, которые можно с ним выполнять. На Irod через вкладку 25R ежечасно вносятся данные о продажах и о том, какой товар следует вынести со склада. Раньше этот отчет для пополнения снимался с компьютера TGT, что отнимало много времени. Для обеспечения безопасности система RFID улучшает контроль за недостатками и имеет возможность корректировать сток вследствие неправильного размещения изделий, сокращать запас или предотвращать его потери из-за хищения или ошибок, вызванных тем, что реальное местоположение товара неизвестно.

Несмотря на большое количество плюсов, минусами данной системы считают высокую стоимость установки и содержания программы; невозможность размещения компьютеров вблизи металлических и электропроводных поверхностей, так как возможна поломка радиочастотного приёмника; подверженность помехам в виде электромагнитных полей; локальное использование RFID и тот факт, что при отсутствии Wi-Fi становится невозможно заниматься всеми процессами.

### Список литературы

6. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2014.-79 с.
7. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. пособие.- М.: ИВЦ "Маркетинг".-2012.-124 с.
8. Гордон М.П. Карнаухов СБ. Логистика товародвижения. - 2-е изд., перераб., доп. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. - 208 с.
9. Переведенцев П.А. Разработка логистических методов выбора вариантов складских распределительных систем// автореф. дисс. на соискание уч. степени к.э.н. - Москва, 2016. – 24 с.
10. Таран С.А. Как организовать склад. Практические рекомендации. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Альфа-Пресс, 2014. - 296 с.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова»,  
г. Улан-Удэ

Одна из основных составляющих системы современной аграрной экономики в условиях кризиса в АПК – личные подсобные хозяйства сельского населения. Они вносят существенный вклад в решение проблемы продовольственного обеспечения населения. Поэтому сегодня весьма актуален тезис А.В. Чайнова: «Кооперация перестраивает разобщенные индивидуальные хозяйства в высшие формы общественного хозяйства, а это и является основной задачей строительства новой деревни» [4, С.24].

Как показывают результаты научных исследований российской и зарубежной практики сугубо индивидуальное мелкое ведение сельскохозяйственного производства, за редким исключением, не может обеспечивать высокой результативности эффективной хозяйственной деятельности. Возможности мелких индивидуальных предпринимателей в аграрном секторе с наибольшим эффектом реализуются в разных формах их совместной деятельности, т.е. в кооперации, которая позволяет владельцам ЛПХ наиболее максимально использовать имеющиеся ресурсы и получать дополнительную выгоду от совместного ведения производства. К сожалению, далеко не во всех странах имеются благоприятные условия для кооперации как общественного движения, ибо последнее предполагает наличие юридических, экономических и правовых гарантий свободы личности. Но во всех странах существует объективная потребность в кооперации как форме организации труда и производства [1, С.18].

Анализ международной практики кооперации как формы организации сельскохозяйственного бизнеса дает огромное разнообразие примеров, при этом многие из них заслуживают того, чтобы изучить их для последующего применения в России. Так, в странах Европейского Союза более 50% продукции сельского хозяйства производится и продается через кооперативные организации. В настоящее время более 800 млн. человек в Европе являются членами различных кооперативов. Кооперативные организации предоставляют около 100 млн. рабочих мест. В странах ЕС отмечается высокий уровень развития кооперации в сельском хозяйстве. Кооперативы охватывают значительную часть фермерства: от почти полного охвата (Нидерланды, Дания, Ирландия) до 80% сельхозорганизаций (Франция и Германия), в остальных странах эти показатели ниже.

Общая численность членов в кооперативных организациях значительно превышает число фермерских хозяйств. Как правило в этих странах каждый фермер является членом нескольких кооперативов - сбытовых, снабженческих, потребительских и т.п.

В Испании самые успешно развивающиеся производственные кооперативы находятся в Баскском регионе, где сеть кооперативов Мондрагон представлена не только разнообразными производственными кооперативами, но и потребительскими, жилищными и сельскохозяйственными кооперативами. У них есть свой банк, школы, технический колледж, медицинские оздоровительные центры, пенсионные фонды и программы социальных пособий по безработице.

Португалия ищет новые формы кооперации и довольно успешно применяет их в сельском хозяйстве, кредитном и банковском деле, оптовой и розничной торговле. В Дании наиболее известными крупными торговыми кооперативами являются сельскохозяйственные кооперативы. Они имеют значительную долю в пищевых компаниях, функционирующих в странах третьего мира и предоставляющих рынок сбыта для сельскохозяйственной продукции своих датских фермеров. В Финляндии, Норвегии и Исландии тоже есть крупные кооперативы. В Швейцарии много сельскохозяйственных кооперативов, включая винодельческие и молочные [2, С.253].

Израиль известен своими кооперативами, в частности, движением киббуц, хотя эта форма коллективного предпринимательства, которая развивалась на основе накопления и обобщения переселенческого опыта, требует ее адаптации к условиям современного Израиля. В Израиле широко используются и более традиционные формы предприятий, основанные на индивидуальной собственности владельца.

В Африке многие сельскохозяйственные кооперативы, имеющие многолетний опыт работы, начали свою деятельность еще в колониальный период. Большинство из них в Южной Африке до отмены режима апартеида в основном обслуживало белых фермеров. Теперь, когда там установлено правление

большинства, кооперативным формам предпринимательства как способу вовлечения черного большинства в экономическую жизнь страны стало уделяться много внимания. Стало быстро увеличиваться число кредитных союзов и малых кооперативных предприятий.

В Индии работают тысячи кооперативов, среди которых преобладают кооперативы, предназначенные для обслуживания сельского населения. Так же, как и в Африке, на многих из них оказывают давление государственные структуры. И, тем не менее, среди них встречаются сильные и независимые кооперативы, которые играют важную роль в национальной экономике государств этой части мира, являясь «оплотом» экономической жизни во многих сельских районах [2, С.252].

В США предпочтение отдается более традиционным формам кооперации. Сельское хозяйство - это сектор, где действуют наиболее крупные кооперативы и где несколько фермерских кооперативов занесены в список пятисот крупных предприятий США. Кредитные союзы также являются крупными предприятиями, имеющими значительную долю на рынке индивидуальных финансовых услуг, включая услуги по страхованию. В США есть много форм кооперативов, которые в меньшей степени распространены в Европе. Например, кооперативные предприятия по энергоснабжению, обслуживанию телефонных сетей и предоставлению услуг кабельного телевидения (в основном в сельской местности), студенческие жилищные кооперативы, предоставляющие жилье студентам университетов по приемлемым ценам [3, С.432].

Следует отметить, что за рубежом основными формами кооперации являются сбытовые, снабженческие и обслуживающие, при этом во многих странах первыми кооперативами были кредитные. Они создавались для обеспечения сельских жителей надежными финансовыми источниками, для которых предоставляемые коммерческими банками кредиты были недоступны.

В России в настоящее время основной формой кооперации в АПК являются производственные кооперативы. Развитие системы потребительских кооперативов необходимо ввиду сложившихся экономических условий. Так, в настоящее время при кризисном положении большинства крупных сельскохозяйственных предприятий владельцам личных подсобных хозяйств неоткуда получить помощь. Они испытывают множество трудностей. Так, должным образом не сформирована правовая основа для развития индивидуально-семейного сельскохозяйственного производства и потребительской кооперации, государственной поддержки малого аграрного предпринимательства. В силу слабой осведомленности о кредитном рынке, недостаточного развития сельской кредитной кооперации, незначительной государственной поддержки данного сектора экономики часть владельцев ЛПХ испытывают дефицит финансово-кредитных ресурсов. Недостаточно хорошо налажены системы сбыта, материально-технического, производственного обслуживания, во многих семейных хозяйствах используются низкомеханизированные технологии, что влечет за собой высокую трудоемкость производства продукции. Низкая производительность труда в хозяйствах населения связана с тем, что они основаны на ручном труде, а это даже при самом высоком трудовом потенциале сельской семьи не дает возможности обеспечивать производительность труда на современном уровне.

Во многих регионах России сельское население уже начало организовывать кредитные кооперативы. Однако в настоящее время такие кооперативы могут выдавать только краткосрочные кредиты, долгосрочные кредиты выдавать проблематично, так как в сложившихся экономических условиях возникают трудности в управлении рисками. Кредитные кооперативы оказывают своим членам и другие услуги: занимаются закупкой товаров, решают проблему реализации продукции, предоставляют бесплатные консультации, оказывают бухгалтерские и юридические услуги, организуют обучение владельцев хозяйств.

Проблему удовлетворения потребностей сельского населения в агросервисных услугах необходимо решать с помощью создания различных организационно-экономических форм обслуживания, расширения деятельности потребительской кооперации и стимулирования деятельности предприятий, особенно по реализации владельцам ЛПХ семенного и посадочного материала.

На предприятиях создаются внутривозрастные подразделения по работе с сельским населением. Сфера деятельности таких подразделений предусматривает закупку сельскохозяйственной продукции у населения для производственных нужд предприятия и её реализацию, которая осуществляется через собственную торговую сеть. Кроме этого производится закупка молодняка скота для доращивания, а взрослого скота - на мясо. Кроме того, внутривозрастные подразделения оказывают и различные другие услуги владельцам ЛПХ: вспашка приусадебных участков, уборка урожая, обеспечение кормами, дровами, транспортные услуги, ремонтно-строительные работы. Создание таких внутривозрастных подразделений по работе с владельцами личных подсобных хозяйств выгодно самим сельхозпредприятиям. Это позволяет предприятиям увеличивать объем и ассортимент выпускаемой сельскохозяйственной продукции и, кроме

того, наиболее полно используют производственные и трудовые ресурсы, что особенно важно в условиях современного кризиса.

Для владельцев личных подсобных хозяйств выгода заключается в предложении более высоких по сравнению с посредниками цен за продукцию. Кроме того, сельхозпредприятия предлагают льготные цены на встречную продукцию и услуги, часть из них на уровне себестоимости. Но в настоящее время такое сотрудничество встречается довольно редко, так как хотя крупным предприятиям легче реализовать сельскохозяйственную продукцию, чем ЛПХ, но и они испытывают значительные трудности с её сбытом.

В результате реформ, проводимых в нашей стране, почти полностью разрушены сформировавшиеся ранее вертикальные экономические связи между предприятиями по производству, переработке и реализации сельхозпродукции. Развитие кооперации является одним из выходов из создавшегося положения. В настоящее время создание кооперативных вертикальных структур возможно в форме потребительских кооперативов.

Сегодня потребительская кооперация России действует в соответствии с законодательной базой и призвана сыграть определяющую роль в борьбе с бедностью на селе, и это одна из основных задач потребительской кооперации.

Таким образом, рост экономического потенциала в организациях потребительской кооперации и усиление ее роли в устойчивом социально-экономическом развитии сельских территорий во многом будет определяться привлечением достаточных инвестиций для укрепления материально-технической базы и развития социальной инфраструктуры в потребительских союзах, созданием условий для укрепления их кадрового потенциала, формированием механизмов, стимулирующих привлечение новых партнеров.

Реализация этих направлений в значительной мере будет способствовать организациям государственно-кооперативного и кооперативно-частного партнерства, направленная на реализацию Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы и Федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года».

### Список литературы

1. Брянская О.Л. Кооперирование личных подсобных хозяйств: отечественный и зарубежный опыт // Вопросы экономических наук. Научно-теоретический журнал.- М.: Издательство «Спутник+», 2010. - №.5-С.18-21.
2. Калинина Л.А., Иляшевич Н.П. Российский опыт становления и развития кредитной кооперации // Предпринимательство в системе экономического развития Читинской области: Материалы науч.-практ.конф.- Чита: Поиск, 2005.- С.250-254.
3. Папцов А.Г. Состояние и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации в Европейском союзе // Никоновские чтения. – Выпуск №11/2006. – С.431-433
4. Экономическое наследие А.В. Чаянова. М.: Издательский дом ТОНЧУ, 2006. - 662 с.

## ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО В ЦАРСКОЙ РОССИИ – ИНСТРУМЕНТ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

**Гречихин В.Н.**

Кандидат экономических наук, доцент. Пенсионер, г. Ульяновск

Сегодня в Российской Федерации практически не разрабатываются прогнозы использования земельных ресурсов, схемы землеустройства, землеустроительные проекты и другая документация. Бытует мнение, что при капиталистическом строе, рыночной экономике в землеустройстве нет необходимости, его вполне может заменить межевание земельных участков. Однако следует помнить, что землеустройство как государственное мероприятие сформировалось в России в период становления и развития капиталистических аграрных отношений. Только проект образования конкретного землепользования, не зависимо от формы собственности на землю, может быть положен в основу межевания. Это требование для земель населённых пунктов и сегодня закреплено в Градостроительном кодексе РФ. Кодекс

предусматривает проведение межевания земельных участков на основе планировочной документации квартала, района и т.д. К сожалению, на землях сельскохозяйственного назначения Земельным кодексом РФ не прописано подобное требование. Юридическим обоснованием межевания на этих землях могли быть Схемы землеустройства муниципальных образований, Схемы районной планировки, проекты образования землепользований, участков и др. Если основы для межевания нет, то его результатом является:

\*передача под объекты самого различного назначения земельных участков в природоохранных и водоохраных зонах, в зонах инженерных сетей, в зонах исторических и архитектурных памятников и др. На такие участки не предусмотренные прогнозами и проектами, оставляются межевые планы, а затем участки ставятся на кадастровый учёт и совершается регистрация прав на них.

\*выделение органами региональной и муниципальной власти земельных участков в «слепую», так как отсутствуют прогнозно-планировочная документация и достоверные данные в информационной базе кадастра недвижимости, характеризующие природно-экономический потенциал земельных ресурсов;

\*кадастровые инженеры не могут заменить ликвидированную землеустроительную службу в части разработки Схем районной планировки, Схем землеустройства и других документов, необходимых как дорожная карта для управления земельными ресурсами.

\*Законом РФ от 28.06.2014г. №172 г. «О стратегическом прогнозировании» не представлена для страны в целом структура прогнозной и проектно-изыскательской документации по использованию земельных ресурсов, а Закон РФ от 18.06.2001 г. № 78 «О землеустройстве» в действующей редакции оказался не применяемым.

На сегодня проектно-изыскательские работы по землеустройству в РФ, а сам термин «землеустройство» исчезает из лексикона управленцев, юристов, экономистов и даже специалистов – аграрников. Между тем землеустройство остаётся инструментом совершенствования земельных отношений во всех странах независимо от их общественно-политического устройства. Землеустройство зародилось в России в начале прошлого века как государственный инструмент развития капитализма.

До конца IX века в России взаимосвязано развивались землемерие и межевание и были необходимы правящему строю, прежде всего, в фискальных целях. В середине XIX века в Российской деревне резко обострилась классовая борьба. Это вынудило правительство отменить крепостное право и пойти на *поземельное устройство*, обеспечивавшее повышение товарности сельского хозяйства. Многие экономисты-аграрники называют мероприятия поземельного устройства первой земельной реформой в России. Она осуществлялась на опыте «землемерии» и «межевания» и была направлена на передачу земель в собственность конкретным селениям и крестьянам при финансовой поддержке государства.

К концу XIX века помещики начали производить выбор мест размещения своих центров, разделять имения на хозяйственные единицы (экономи, хутора, фермы и др.), намечать дороги, скотопрогоны и др. Так начало зарождаться *внутрихозяйственное земельное устройство* (внутрихозяйственное землеустройство). Малоземелье крестьян, сохранение общины, сохранение ограничений размеров крестьянских землевладений, продажи удельных и казённых земель в единоличное пользование, а также опыт крупных землевладельцев по ведению производства и использованию земель, явились в 1902 году для Правительства России основанием для *подготовки новой земельной реформы*. Указом Николая II от 9 ноября 1906 г. разрешалось передавать земли в собственность крестьянам, заменять семейный принцип общинного пользования землёй на личное наследственное право и др. В целом *реформа была направлена на замену общинной формы землепользования на хуторско – отрубную систему, дававшую крестьянам право выхода с наделом из общины*. В процессе реформы осуществлялось выполнение следующих землеустроительных действий:

- \*выдел земель отдельным селениям сельских обществ;
- \*выдел земель выселкам и частям селений;
- \*выдел отрубных участков отдельным членам сельских обществ и селениям;
- \*разверстание угодий по сельским обществам и селениям между членами обществ или селений на отрубные участки;
- \*ликвидация чересполосицы земель;
- \*сведение в единый массив (отрубной участок) земель разного владения, включенных в одну дачу;
- \*раздел угодий, находящихся в общем пользовании крестьян и частных владельцев;
- \*отграничение земель, подлежащих землеустройству, для выполнения землеустроительных действий.

Землеустройство того периода, как говорил Столыпин П.А. в Государственной Думе, имеет «...не только экономическое, но и глубоко общественное и политическое значение». Результат проведенных землеустроительных работ в 1906 -1910 гг. послужил основой для принятия 29 мая 1911 года царского закона «**О землеустройстве**». Закон регулировал основные вопросы совершенствования землевладений и землепользований в стране, т.е. он отражал цели и интересы государства по развитию капиталистических аграрных отношений и был нацелен на экономическое развитие страны.

Важнейший результат Закона - **разграничение функций и полномочий землеустроителя и межевика**. В основу землеустройства была положена экономика, а межевание стало рассматриваться как простейшее геодезическое действие по установлению на местности границ элементов землеустроительных проектов или решений. Землеустроительные действия также дополнялись инженерными и экономическими расчетами по рациональному использованию земель. В целом законодательно утверждены виды и принципы землеустройства, а также определено, что любые изменения в организации территории, должны решаться на основе проектов землеустройства;

Столыпинская земельная реформа, целью которой было развитие аграрных капиталистических отношений, продолжалась около десяти лет. В процессе реформы сформировался её инструмент - землеустройство. Характерно, что все землеустроительные проекты осуществлялись незамедлительно и без корректировок со стороны каких либо органов власти. В целом, столыпинскую земельную реформу можно в государственном, методическом, техническом и организационном планах считать образцом. Этого нельзя сказать о Земельной реформе РФ в 1992-1993 гг.

## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Карпова А.В.**

Балаковский инженерно-технологический институт НИЯУ МИФИ, г. Балаково

Мотивация персонала в системе менеджмента качества представляет собой процесс, который обеспечивает регулярное выполнение сотрудниками желаемых действий для повышения качества работы. Основная задача, которая стоит перед организацией, это вовлечь в процесс внедрения системы менеджмента качества (СМК) как можно большее число работников. Причем, мотивация персонала должна обеспечить добровольное вовлечение сотрудников, а не административное.

В СМК мотивация персонала является основой и конечной мерой успеха как организации в целом, так и системы качества. Чтобы достичь успеха, мотивация персонала должна применяться на всех уровнях управления организацией и воздействовать на все виды организационных единиц: каждого сотрудника, локальные коллективы отдельных подразделений и коллектив всей организации.

Мотивация персонала в системе менеджмента качества обычно структурирована по пяти направлениям: условия работы, ресурсы, признание, взаимоотношения, ответственность. Применение методов мотивации персонала по этим направлениям позволяет воздействовать на все уровни и все организационные единицы компании. При этом необходимо учитывать, что методы мотивации персонала для отдельных сотрудников и для коллектива в целом будут разные.

Разработка и внедрение системы мотивации происходит в несколько этапов:

1 этап. Разработка и проектирование. На этом этапе проводится мониторинг стратегических и оперативных целей компании, анализируется, насколько эффективно работает предприятие, каковы результаты выполнения поставленных задач, учитываются изменения рынка труда, общее развитие экономики, внешние угрозы и возможности. Все эти факторы оказывают прямое влияние на систему мотивации: если сотрудники знают и принимают цели компании, они охотнее и чаще включаются в их реализацию. На этом же этапе проектируются корпоративные политики в области оплаты и стимулирования труда.

2 этап. Планирование. На этом этапе составляется бюджет расходов на персонал: по каждой его категории, по месту возникновения, по видам затрат, по видам выплат (как из себестоимости, так и из прибыли). При этом должны учитываться реальные изменения в содержании деятельности работников и данные мониторинга рынка труда. Важно учитывать реальный уровень зарплат, который диктуется рынком,

поскольку основная задача — иметь конкурентную (как по отрасли в целом, так и среди предприятий конкретного региона) заработную плату.

Для того чтобы грамотно выстроить систему стимулирования, персонал предприятия необходимо структурировать:

- по бизнес-процессам и их влиянию на результат деятельности предприятия: ключевой и вспомогательный;
- по степени распределения ответственности: руководители, специалисты и рабочие.

Все мероприятия и сметы расходов на персонал планируются на год, кроме того, составляются уточненные планы ежемесячно.

3 этап. Внедрение изменений. На этом этапе разрабатывается сама система мотивации, а также готовятся необходимые регламентирующие документы, вносятся изменения в трудовые договоры и иные существующие документы, касающиеся оплаты труда. Внедрение системы стимулирования необходимо понимать как процесс изменений, поэтому реализовывать его необходимо в соответствии с требованиями к *change management*. Систему стимулирования невозможно внедрить «раз и навсегда». Меняются планы компании, ситуация на рынке труда, законодательство, приходят новые поколения людей, внедряются новые технологии производства, растет производительность труда. Это значит, что необходимо постоянно отслеживать эффективность системы стимулирования (в том числе и с учетом результатов ежегодной оценки сотрудников и опросов персонала) и своевременно ее модернизировать.

4 этап. Мониторинг эффективности. Этот этап предполагает постоянный аудит эффективности системы мотивации, внесение предложений по ее усовершенствованию.

Все изменения в системе стимулирования — вновь вводимые внутренние регламенты и положения — направлены на повышение ценности каждого сотрудника на его рабочем месте. Применяемые в ней механизмы и инструменты должны обеспечивать эффективную мотивацию работников предприятия, целенаправленно влиять на качество и производительность труда.

Одним из эффективнейших методов стимулирования персонала является система мотивации, основанная на применении KPI - ключевых показателей эффективности [4, с. 52]. Это система материального стимулирования, которая может применяться на любом предприятии, при условии ее грамотной разработки, и максимально обеспечивает соблюдение всех вышеперечисленных принципов построения мотивационной системы.

*KPI (Key Performance Indication)* – ключевой показатель эффективности, который позволяет оценить эффективность выполняемых действий предприятием в целом, отдельными подразделениями и каждым конкретным сотрудником.

Система мотивации на основе KPI позволяет:

1. Обеспечить контроль за текущими и долгосрочными показателями деятельности организации.
2. Оценить личную эффективность каждого сотрудника, подразделения и предприятия в целом.
3. Ориентировать персонал на достижение требуемых результатов.
4. Управлять бюджетом по фонду оплаты труда и сократить время на его расчет.
5. Обеспечить коллективную и индивидуальную ответственность за результаты деятельности предприятия.

Мировая практика убедительно доказывает, что внедрение системы KPI увеличивает прибыль компаний от 10 до 30%, поскольку ориентирует работу сотрудников на результат, повышая и мотивацию, и лояльность персонала. Внедрение системы управления и мотивации с помощью KPI требует особых знаний у руководителей компании, которые можно приобрести с помощью корпоративного обучения. Система оплаты труда за результат, когда определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы, обеспечивает возможность избежать увольнений или сокращений заработной платы и повысить производительность труда.

Система управления качеством Корпорации «Росатом» предполагает использование двух механизмов мотивации в области качества:

- мотивация работников Корпорации с учетом их статуса в организационной иерархии в КСМК, ДСМК, СМКО;

- мотивация организаций.

При мотивации работников предлагается использовать уже действующий механизм назначения КПЭ руководителям и высшим менеджерам организаций и их структурных подразделений, дополнительно включив в состав показателей показатели качества продукции, процессов, услуг - в зависимости от вида деятельности организации и должности работника.

Мотивация организаций за качество учитывает глобальность Корпорации, предлагая использовать механизм участия в конкурсе на соискание отраслевой награды в области качества. Мотивация организаций фактически является мотивацией руководителей организаций, особенно первых лиц. Награды за качество и достижение превосходства в бизнесе приносят признание лучшим организациям и являются важным элементом в стратегиях развития, повышения производительности и конкурентоспособности.

Практика мотивации организаций через конкурсы и награды в области качества показала свою эффективность. Широкую популярность получила Европейская премия по качеству (EFQM) и ее российский аналог - Премия Правительства Российской Федерации в области качества, поскольку они достаточно универсальны, что позволяет сравнивать совершенно разные организации из различных отраслей промышленности, из различных стран и регионов; содержат критерии, связанные и с качеством, и с операционной эффективностью.

Предлагается для атомной отрасли разработать единую отраслевую систему оценки уровня развития организаций на основе моделей операционного совершенства - отраслевую модель Премии в области качества им. И.В. Курчатова. Основа для вручения премии - соответствие деятельности организации-норминанта целям и стратегии Корпорации, темпам и направлениям развития атомной отрасли Российской Федерации.

#### **Список литературы**

1. Паули В. Менеджмент качества и энергетическая безопасность России // Стандарты и качество. – 2007. - №1. - С. 62-66.
2. Салимова Т.А., Ватолкина Н.Ш. История управления качеством. - М.: КноРус, 2005. - с.256
3. Черкасов В.В., Змиевский В.И. Повышение эффективности деятельности организации // Методы менеджмента качества. - 2005. - №2. - С. 44-49.
4. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М: Эксмо, 2010, с.103

#### **ОСОБЕННОСТИ БРОНИРОВАНИЯ ТУРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРА БРОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ СЕТИ «ГОРЯЧИЕ ТУРЫ» И «ТБГ»**

**Колесникова П.С.**

Кемеровский государственный институт культуры, г. Кемерово

XXI век – век современных информационных технологий, без которых сложно представить полноценную работу всего спектра туристских услуг. Особое место здесь занимает система бронирования, которая является связующим элементом между покупателем и местом отдыха.

Развитие системы бронирования тесно связано с ростом спроса на туристские поездки. Первые системы резервирования появились в середине 60-х годов XX века и применялись для продажи авиабилетов [7]. Затем появились компьютерные системы бронирования, которые позже стали задействоваться в гостиничных предприятиях и туристическом бизнесе. Так появляются первые возможности бронирования, и происходит распространение глобальных систем бронирования. Дальнейшее совершенствование системы бронирования привело к популяризации интернет систем бронирования, так как данные системы обеспечивают эффективность и упрощенность деятельности предприятий сферы туризма, а также делают информацию доступнее, позволяя при этом соответствовать всем последним изменениям в законодательстве.

Бронирование, по мнению А. Б. Крутика, представляет собой предварительный заказ на предстоящее туристское обслуживание, а также закрепление объектов бронирования: мест (билетов, путевок), снаряжения, оборудования за заказчиком [2].

Преимущества системы бронирования можно рассмотреть со следующих позиций:

1. В отношениях между поставщиком услуг и туроператором система бронирования позволяет сэкономить средства на рекламу и время на поиск партнеров, что уменьшает себестоимость конечного продукта, а также в пик сезона быстро перераспределять места между туроператорами, минимизируя искажение информации.

2. В работе туроператора и агентства система бронирования организует единую справочную систему, где возможен выбор продукта нескольких туроператоров, и позволяет быстро подтверждать бронь, что сокращает время обслуживания клиента.

3. В работе между агентом и клиентом система бронирования позволяет не создавать турагентству собственную раздаточную информацию для туристов и максимально точно подобрать тур среди большого ассортимента.

Таким образом, система бронирования является основным источником сбыта продукта в туристской индустрии. Стоит отметить, что существуют различные системы бронирования, среди которых выделяют следующие:

1. *Бронирование туров, без участия турагентств.* Есть сайты, которые предлагают забронировать тур в режиме онлайн, делая тур дешевле, качество при этом может пострадать. Специалисты Forbes, проследив динамику перехода на онлайн-бронирование западных стран, предполагают, что Россию в ближайшее время ждет рост в этом сегменте не менее чем на 30% [5].

2. *Система бронирования туроператоров.* При данном способе бронирования на сайте представлено бронирование пакетных, индивидуальных туров. Онлайн-бронирование может осуществить только турагент, для этого требуется авторизация. Туристу доступна информация о турах и перечень ближайших турагентств, где понравившийся тур можно приобрести. Примером подобных систем могут служить системы бронирования «Натали Турс» и «TezTour».

Одной из разновидностей такой системы является система бронирования, объединяющая предложения многих туроператоров. Такие центры бронирования можно сравнить с сервисом «одного окна» для любого туристского агентства, при этом плата за пользование системой бронирования не взимается. На данный момент туристский рынок представлен несколькими сетями, которые отвечают всем последним требованиям и отличаются лишь некоторыми нюансами.

Система бронирования, которая на данный момент объединила двух лидеров в сети продаж – это «Центр Бронирования сети «Горячие Туры» и «ТБГ». Данный центр бронирования – крупнейшее сетевое объединение в России на сегодняшний день. С Центром Бронирования работают 3 623 сетевых и независимых агентств более 3 лет [8]. Данная система позволяет реализовывать туры более 160 туроператоров без прямых договоров с ними, а ответственность в рамках работы ложится на Центр Бронирования. Это стало возможно благодаря вступлению в силу изменений с 01.01.2017 года в ФЗ «Об основах туристской деятельности Российской Федерации» (Закон). Поправки внесенные в часть 3 статьи 9 обязывают турагента в продвижении и реализации туристского продукта от своего имени действовать только по поручению туроператора [3]. Поправки внесены также в Постановление Правительства РФ от 18.07.2007 № 452 «Об утверждении Правил оказания услуг по реализации туристского продукта», где согласно пункту 2 раздела 1, под исполнителем понимаются туроператор, который заключает с потребителем договор о реализации туристского продукта, и турагент, действующий на основании договора со сформировавшим туристский продукт туроператором и доверенности, выданной туроператором, на заключение «от имени и по поручению туроператора» договоров о реализации сформированного туроператором туристского продукта [4].

Другими словами, турагент должен заключить доверенность или несколько доверенностей с теми туроператорами, с которыми ведет работу. В свою очередь, туроператор несет ответственность перед потребителем за действия посредника. Чтобы обезопасить себя, туроператор может вводить депозиты или иные средства, что совершенно не выгодно агентствам. Одним из выходов в данной ситуации является то, что Центр Бронирования – это посредник, выступающий между турагентом и туроператорами, который несет ответственность по одному субагентскому трехстороннему договору [9].

Ещё одно важное условие, которое оговорено в Законе [3], вступающим в силу с 2017 года, это вступление турагентств в реестр Турпомощи. Это стало необходимым, так как туроператор, входя в реестр, формирует списки агентов, с которыми ведет работу. В связи с тем, что большинство агентов работает с одними и теми же операторами, то повторение неизбежно. Для этого было принято решение, что сведения о себе агентства предоставляют сами и получают реестровый номер, который дает им право заключать договоры с туроператорами. На данный момент не предусмотрено никаких штрафов для не вступивших в

реестр, но со временем вхождение в реестр станет обязательным. При этом административный взнос для вступления в реестр составляет 1000 рублей. Чтобы не оставаться вне закона Центр Бронирования предлагает помощь по внесению данных в Федеральный реестр турагентств на базе Ассоциации «Турпомощь» и Федерального агентства по туризму за турагентство [10].

Также для всех Турагентств, сотрудничающих с Центром Бронирования, доступен уникальный сервис – «Страница для Туриста» [9]. Сотрудник туристического агентства для удобства своих клиентов может сформировать специальную страницу оформленного заказа и отправить ее туристу. Это позволит агентству сэкономить на установке платежного терминала, дистанционно обслуживать клиентов и автоматизировать документооборот, чтобы к 2018 году вводить в эксплуатацию «электронную путёвку».

Подводя итоги, можно сделать вывод, что развитие системы бронирования позволяет всем участникам туристского рынка работать как единый механизм, оперативно управляемый, отвечающий всем требованиям современного мира и соответствовать законодательству Российской Федерации.

### Список литературы

1. Информационное обеспечение туризма: учебник / Н. С. Морозова, М. А. Морозов, А. Д. Чудновский, М. А. Жукова, Л. А. Родигин. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 288 с.
2. Крутик А. Б. Внедрение систем электронного бронирования и резервирования // Эффективное развитие туристского предприятия. – 2007. – С.119.
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ (в ред. от 28.12.2016 г.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/136248:0> (Дата обращения 22.02.2017).
4. Об утверждении Правил оказания услуг по реализации туристского продукта: Постановление Правительства РФ от 18.07.2007 № 452 (ред. от 01.08.2016) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12154713/>
5. Онлайн-бронирование в туризме и российские турагентства // Сайт Ассоциации туроператоров [Электронный ресурс]. URL: [www.atorus.ru/news/sectornews/new/30359.html](http://www.atorus.ru/news/sectornews/new/30359.html) (Дата обращения 18.02.2017).
6. Осипова О.Я. Транспортное обслуживание туристов: учеб. пособие. – 3-е изд. – М.: Академия, 2006. – 384 с.
7. Основы транспортно-экскурсионного обслуживания: учеб. пособие для студ. Учреждений высш. проф. образования / С. Э. Сханова, О. В. Попова, А. Э. Горев. – 4-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 432 с.
8. Система бронирования для турагентств №1 // Сайт центра бронирования объединенной сети «Горячие туры» и «ТБГ» [Электронный ресурс]. URL: <http://booking.tbг.travel/> (Дата обращения 20.02.2017).
9. Условия сотрудничества // Сайт Центра бронирования. Партнёр объединённой сети «Горячие Туры» и «ТБГ». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecenter.travel/collaboration/terms/> (Дата обращения: 20.02.2017)
10. Центр бронирования объединенной сети «Горячие Туры» и «ТБГ» предоставляет возможность вступить в реестр турагентств бесплатно до 31 декабря! // Сайт Центра бронирования. Партнёр объединённой сети «Горячие Туры» и «ТБГ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecenter.travel/%D0%B1%D0%B5%D0%B7-%D1%80%D1%83%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B8/17447/> (Дата обращения 22.02.2017).

## МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Кулакова А.Ю.

Национальный исследовательский технологический институт «МИСиС», г. Москва

### Аннотация.

В статье освещаются ключевые вопросы управления муниципальным образованием на современном этапе. Показана специфика объекта управления. Раскрыт механизм управления муниципальным

образованием, как социальный менеджмент. Представлены основные принципы повышения эффективности деятельности муниципального образования.

**Ключевые слова:**

Орган местного самоуправления; муниципальное образование; объект управления; система управления муниципальным образованием.

Управление муниципальным образованием на современном этапе приобретает особую первостепенную значимость. От качества управления, эффективности системы принятия решения напрямую зависит уровень жизни населения. Сложившаяся ситуация в местном самоуправлении создала ряд серьезных проблем, касающихся необходимости стратегии перспективного развития муниципального образования. К таким проблемам можно отнести нехватку финансов и ресурсов, изношенность имущества, бюрократизацию вышестоящих органов, невысокую численность сотрудников. Главная же проблема, как утверждают многие авторы, – кризис в развитии экономической мысли, то есть в самой системе управления [2].

Управление считается достаточно сложным и разносторонним понятием, и различные авторы трактуют его по-разному. Например, Виханский О.С. характеризует управление как процесс осуществления определенного типа взаимосвязанных действий, касающихся установления целей, формирования и использования ресурсов организации для решения определенных задач [1]. Выдающийся менеджер Охотский Е.В. в своих трудах описывает управление как целенаправленное и регулирующее воздействие людей на собственную, общественную, коллективную и групповую жизнедеятельность [3].

Муниципальное образование является территориально-административным делением, которым руководит орган местного самоуправления. Главная задача муниципального управления заключается в обеспечении социально-экономического роста муниципального образования на базе воспроизводственных процессов и улучшения благосостояния населения.

Исходя из рассмотренных ранее важнейших понятий, можно дать характеристику муниципальному управлению. Муниципальное управление – социально-ориентированный менеджмент, к которому относятся муниципальные услуги, благоустройство городов и сел, социальная сфера. Качество управленческих решений во многом определяет уровень жизни населения и развитие самого объекта управления – муниципального образования. В своих работах исследователи рассматривают качество управления с точки зрения повышения качества муниципальных услуг, совершенствования регламентов муниципальных услуг, удовлетворения общественных потребностей [4].

Муниципальное образование требует непрерывного решения обширного массива задач, имеет место фактор внезапности, новизны решаемых задач. Нежелание или невозможность их своевременного решения приводит к накоплению и усложнению проблем в дальнейшем, что приводит к управленческому кризису.

Каждое муниципальное образование уникально, двух одинаковых не существует. Соответственно, в каждом из них управленческие решения имеют специфический характер. Решение должно приниматься своевременно на основе полученной оперативной и достоверной информации, с учетом местных, региональных и государственных задач.

Исходя из наработанной практики органов местного самоуправления, научных работ, можно сказать, что вопрос управления проработан не полностью. Муниципальное образование как объект управления имеет гораздо больший потенциал, и для его раскрытия необходим комплексный подход к управлению с использованием новейших информационных технологий. Сегодня наблюдается переход от административного управления, основанного на инструкциях, к ориентации на результат. Здесь стоит выделить координационную составляющую процесса управления. Это хорошо видно на примере тенденции к передаче услуг, которые переходят с муниципальной формы на частную – эксплуатация жилищного фонда, обслуживание сетей и др.

Исследования и изучения литературы позволили выделить основные показатели эффективности управления, которые непосредственно влияют на процесс управления муниципальным образованием: социальные и экономические условия жизнедеятельности населения; уровень доходов населения; человеческий фактор; территориальный характер муниципального управления; большое число параллельно исполняемых задач; определение первоочередных задач для органов местного самоуправления; решения, имеющие долгосрочный прогноз и другие.

Изучение регламентов муниципальных услуг показало, что муниципальное управление, как вид менеджмента, отличается адаптивностью и высокой ответственностью. Ни в одном другом виде менеджмента население не является одновременно субъектом, объектом управления, а также регулятором,

оказывающим непосредственное влияние на механизм принятия решений. Муниципальному управлению несвойственны процессы и инструменты, характерные для государственного и производственного менеджмента. Отличия выражены в динамичных изменениях законодательства, в управленческом процессе, отсутствии прямых рычагов воздействия. Муниципальное управление базируется на гибких решениях, учитывающих сферы общественных интересов различных уровней. Данный процесс предусматривает воздействие субъекта управления (орган местного самоуправления) на сам объект управления.

Согласно собранной в ходе исследования информации повышение результативности управления ожидается на следующих позициях:

- анализ интересов и пожеланий всех слоев населения во время разработки решений, имеющих отношение к интересам людей.
- все управленческие решения должны согласовываться с уставом муниципального образования и действующим законодательством;
- выстраивание оптимальных рабочих взаимоотношений в органах местного самоуправления (глава города, глава администрации, администрация);
- внедрение новых форм контроля выполнения управленческих решений, например, контроль населения, потребителей, СМИ, количественная оценка;
- подготовка квалифицированных специалистов органов местного самоуправления.

Подводя итог, можно сделать вывод, что на сегодняшний день управлению муниципального образования недостает многих позиций, в первую очередь, стратегически ориентированного управления. Руководители и специалисты муниципальных органов управления часто сталкиваются с проблемами в области управления, часто слабо ориентируются в стратегических вопросах современного управления, практически не владеют технологиями фандрайзинга и связей с общественностью, основами коммуникативного менеджмента, маркетинговым инструментарием [5]. Оптимальное решение, которое видно из проработанной литературы и опыта работы муниципального образования – комплексный, стратегический подход, основанный на специфике муниципального образования, учитывающий максимальное число динамично меняющихся факторов.

Сегодня часто недостает анализа наработанного опыта стратегического управления аналогичными муниципальными образованиями, что исключает использование проверенных решений и научных методик в стратегическом управлении. Неэффективные управленческие решения приводят к падению благополучия людей, растет социальная напряженность и недоверие к органам местной власти. От вопросов стратегического управления муниципального образования в итоге зависит национальная безопасность страны. Социальные проблемы должны решаться, прежде всего, на муниципальном уровне.

Повышение качества управленческих решений требует модернизации системы стратегического управления муниципального образования, которые могут применяться при подготовке антикризисных мер, управлении инвестициями, большими инфраструктурными проектами. Кроме того, структура органов местного самоуправления не в полном объеме отвечает поставленным вопросам. Необходимо реформировать процесс управления муниципальных образований, создать новые механизмы воздействия органов местного самоуправления на социальное, экономическое, экологическое, демографическое и пространственное развитие территории.

#### Список литературы

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 5 изд. 2014. с. 30-31.
2. Геращенко В. В. Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года. 2012. № 4. с. 112.
3. Охотский Е.В. Теория и механизмы современного государственного управления// Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 2 изд. 2015. с. 30.
4. Соколова Л.Г. Эффективность государственного и муниципального управления: Известия ИГЭА. 2011. № 6. с. 80.
5. Флиер А.Я. О новой культурной политике России // Общественные науки и современность. 2013. №5. С. 13-20.

## РОЛЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Никешина Н.А., Воронина Н. В.**

(Никешина Н.А., Воронина Н. В., канд. экон. наук)

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Основой деятельности каждого предприятия является обеспечение бесперебойного процесса производства и устойчивого финансового состояния. При этом важной и неотъемлемой составной частью в управлении предприятием является эффективная система управления оборотными средствами.

**Ключевые слова:** оборотные средства (активы), система управления оборотными средствами, эффективность управления, политика управления, использование оборотных средств

## THE ROLE OF LIQUID ASSETS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

**Nikeshina N.A., Voronina N. V.**

The basis of the activities of each enterprise is to ensure an uninterrupted production process and a stable financial condition. At the same time an important and integral part in the management of the enterprise is the effective system of management liquid assets.

**Keywords:** liquid assets, system of management liquid assets, management efficiency, management policy, use of liquid assets

На сегодняшний день, одной из главных целей любого предприятия является эффективная целесообразная деятельность, заключающаяся в стабильном производственном процессе (в т.ч. выпуске и реализации товаров или оказании услуг), обеспечивающим постоянный доход и устойчивое финансовое состояние.

Эффективное управление оборотными средствами является важной составной частью управления предприятием в целом. Оборотные средства и политика их управления на предприятии очень важны, прежде всего, с позиции обеспечения бесперебойности производственного процесса и эффективности текущей деятельности предприятия[1].

Отсюда следует, что экономическая сущность оборотных средств определяется их ролью в обеспечении непрерывности процесса производства, в ходе которого оборотные фонды и фонды обращения проходят как сферу производства, так и сферу обращения.

Оборотные средства предприятия призваны обеспечивать стабильное и непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, а также обеспечивать своевременность и полноту расчетов. Именно постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного производственного процесса на предприятии [2].

От эффективности системы управления оборотными средствами на предприятии, в целом, зависит его финансово-экономическое состояние. Отсюда, одной из основных целей эффективного управления оборотными средствами является своевременная оценка и распознавание внутренних проблем на предприятии, а также незамедлительное принятие управленческих решений по их устранению.

На сегодняшний день встречаются следующие наиболее распространенные проблемы, связанные с нерациональной системой управления оборотными средствами на предприятиях[3]:

1. Снижение ликвидности;
2. Снижение деловой активности;
3. Снижение финансовой устойчивости;
4. Снижение рентабельности.

Рассмотрим более подробно каждую из вышеперечисленных проблем, а также возможные причины их возникновения (см. рисунок 1).

Исходя из данных, представленных на рисунке 1, следует, что на сегодняшний день современным предприятиям необходимо стремиться к более сбалансированному и рациональному процессу управления

движением своих финансовых и материальных ресурсов, а именно все сводится к повышению эффективности управления оборотными средствами (в т. ч. налаживанию системы сбыта и снабжения).

	<b>Проблемы</b> 	<b>Причины</b> 
<b>Снижение ликвидности</b>	Недостаточный уровень срочной ликвидности на предприятии	Низкий уровень наличия денежных средств (бартерный характер расчета)
		Рост кредиторской задолженности
		Уменьшение доли дебиторской задолженности (потеря потребителей)
	Недостаточный уровень абсолютной ликвидности на предприятии	Низкий уровень наличия денежных средств (бартерный характер расчета)
		Рост кредиторской задолженности
	Недостаточный уровень текущей ликвидности на предприятии	Низкий уровень наличия денежных средств (за счет роста кредиторской задолженности)
Высокий уровень задолженности учредителей по взносам в УК		
<b>Снижение деловой активности</b>	Снижение коэффициента оборачиваемости совокупного капитала	Замедление кругооборота средств
	Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств	Рост объема оборотных активов
	Снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала	Нерациональное использование собственных средств
	Снижение коэффициента оборачиваемости материальных запасов	Рост объема запасов (увеличение периода их оборота)
	Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности	Нерациональная система управления дебиторской задолженностью
	Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности	Непосредственное увеличение кредиторской задолженности (рост величины покупок в кредит)
	Снижение коэффициента устойчивости экономического роста	Снижение величины собственного капитала (непосредственное снижение рентабельности продаж)
<b>Снижение финансовой устойчивости</b>	Снижение коэффициента маневренности собственного капитала	Нерациональное использование собственных средств
	Повышение коэффициента соотношения заемных и собственных средств	Рост кредиторской задолженности (рост заемных средств)
	Снижение коэффициента автономии	Уменьшение производственных фондов предприятия (рост заемных средств)
<b>Снижение рентабельности</b>	Снижение рентабельности активов	Снижение доли чистой прибыли
	Снижение рентабельности собственного капитала	
	Снижение рентабельности продаж	

Снижение рентабельности оборотных средств	Рост доли запасов (рост доли оборотных средств)
Снижение рентабельности текущих затрат	Снижение прибыли от продаж (рост производственных издержек)

Рисунок 1 – Проблемы, связанные с нерациональной системой управления оборотными средствами на предприятиях

Таким образом, финансовое состояние предприятия находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы. Наблюдается, что чем выше показатели оборачиваемости, тем быстрее вложенные в активы средства преобразуются в денежные. Показатели оборачиваемости оборотных средств непосредственно характеризуют структуру имущества предприятия и прежде всего зависят, как в целом, так и в частности, от эффективности управления основными элементами, входящих в их состав.

Одним из элементов оборотных средств являются производственные запасы, включающие сырье и материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и прочие запасы. Процесс управления запасами на предприятии представляет собой сложный комплекс мероприятий, в котором задачи маркетинга, финансового и производственного менеджмента тесным образом переплетаются. Все эти задачи объединены одной целью – обеспечить стабильный, бесперебойный процесс производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов.

Разработанная эффективная политика управления запасами на предприятии представляет собой часть общей политики управления оборотными средствами, которая заключается в оптимизации общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечении эффективного контроля за их движением.

Необходимо не забывать, что при вложении средств в образование запасов, издержки их хранения связаны не только со складскими расходами, но и непосредственно с риском устаревания и порчи товаров. Отсюда, предприятие может понести значительные убытки вместо получения дополнительной прибыли, которая может быть получена в результате других инвестиционных возможностей с эквивалентной степенью рисков.

За счет эффективной политики управления запасами, в рамках управления оборотными средствами, можно снизить продуктивность производственного и всего операционного цикла, снизить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, при этом реинвестируя их в другие активы.

Следующим важным компонентом в структуре оборотных средств является дебиторская задолженность, величина и срок которой играют существенную роль в процессе управления текущей деятельностью предприятия. Отсюда следует, что если предприятие увеличивает срок кредитования своих покупателей, то оно – расширяет круг клиентов, в результате чего увеличивается объем продаж и, как следствие, наблюдается рост прибыли по основной деятельности. Вместе с тем, рост дебиторской задолженности может привести к нежелательному росту расходов по ее обслуживанию, что соответственно приведет к снижению доли прибыли на предприятии, за счет роста затрат.

В большинстве случаев, большую часть дебиторской задолженности составляют неоплаченные счета за поставленную продукцию или оказанные услуги. Отсюда, одной из главных задач финансового менеджмента по управлению дебиторской задолженностью, в рамках управления оборотными средствами, является выявление степени возможного риска неплатежеспособности покупателя, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также построение плана работы с неплатежеспособными или недобросовестными покупателями.

Считается целесообразным наряду с управлением дебиторской задолженностью проводить эквивалентную политику управления кредиторской задолженностью, под которой подразумевается наличие банковских ссуд или кредитов, неоплаченных счетов в других предприятиях и т.д.

В современных рыночных условиях основным источником ссуд (кредитов) являются коммерческие банки, но существуют и альтернативные варианты, а именно, на сегодняшний день, можно часть имеющейся дебиторской задолженности продать стороннему финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получать денежные средства по ранее заключенному долговому обязательству.

Ценные бумаги и денежные средства - самая ликвидная часть оборотных средств или, в целом, средств предприятия (деньги в кассе, на расчетном счете и депозитных счетах). Отсюда следует, что

издержки хранения временно свободных денежных средств могут быть выше, чем затраты, связанные с возможным краткосрочным вложением денег в ценные бумаги.

Основой целевой установки системы управления оборотными средствами предприятия является определение их объема и структуры, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансово-хозяйственной деятельности. Такая целевая установка носит стратегический характер, так как от определенной величины оптимального размера оборотных средств напрямую зависит управление текущей деятельностью. Отсюда, с позиции повседневной деятельности предприятия важнейшей финансово-хозяйственной его характеристикой является – ликвидность и платежеспособность.

На сегодняшний день, достаточный уровень ликвидности для предприятия – это одна из важнейших характеристик эффективности его хозяйственной деятельности, потеря которой чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими перебоями в производственном процессе.

Например, вот простейший вариант управления чистыми оборотными средствами, сводящий к минимуму возможный риск потери ликвидности: чем больше превышение величины оборотных средств над величиной краткосрочных пассивов, тем меньше степень риска потери ликвидности. Отсюда, мы делаем вывод, что нужно стремиться к наращиванию величины чистых оборотных средств на предприятии.

Совершенно иной вид имеет зависимость между величиной оборотных средств и величиной уровня прибыли (при низком обороте). При некотором имеющемся оптимальном уровне оборотных средств, прибыль может достигать своей максимальной величины. Дальнейшее повышение уровня оборотных средств может привести к тому, что предприятие будет иметь в своем распоряжении бездействующие и временно свободные оборотные активы, и как следствие излишние издержки их финансирования, что повлечет за собой снижение прибыли.

Таким образом, политика управления оборотными средствами должна обеспечивать поиск компромисса между возможным риском потери ликвидности (так и платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости) и эффективностью работы предприятия. Это сводится к решению двух основных задач:

- обеспечению платежеспособности;
- обеспечению приемлемого объема, структуры и рентабельности активов.

Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности, состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает знакомство с различными видами риска.

Например, риск потери ликвидности, обусловленный изменениями в оборотных средствах, в теории принято называть «левосторонним». Подобный риск, но уже обусловленный изменениями в обязательствах, по аналогии, называют «правосторонним».

К «левостороннему» риску относятся:

1. Недостаточность денежных средств.

Нехватка денежных средств в нужный момент может привести к риску прерывания производственного процесса, к невыполнению обязательств с потерей возможного получения дополнительной прибыли;

2. Недостаточность собственных кредитных возможностей.

Данный риск связан с тем, что при продаже собственной продукции с отсрочкой платежей или в кредит на предприятии образуется дебиторская задолженность, оптимальный уровень превышения которой может также привести к потере ликвидности или даже остановке производственного процесса;

3. Недостаточность объема производственных запасов.

Недостаточность объема производственных запасов связана с риском дополнительных издержек или остановки производственного процесса;

4. Излишний объем оборотных средств.

Поскольку величина активов напрямую связана с издержками финансирования, то поддержание излишних активов сокращает доходы предприятия.

К «правостороннему» риску можно отнести следующее:

1. Высокий уровень кредиторской задолженности;
2. Нерациональное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемных средств;

3. Высокая доля долгосрочного заемного капитала, так как этот источник средств является сравнительно дорогим и требует больших расходов по обслуживанию, т.е. ведет к уменьшению прибыли.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что эффективная система управления оборотными средствами предприятия является неотъемлемой частью управления предприятием в целом.

### Список литературы

1. Никешина Н.А. Оборотный капитал как системный объект управления / Н.А. Никешина, Н.В. Воронина // Збірник наукових праць «Велес»: Розвиток науки у вік інформаційних технологій» 2ч. - 2016. – С.66-72
2. Никешина Н. А. Совершенствование системы показателей, характеризующих оборотные средства предприятия / Н. А. Никешина, Н. В. Воронина // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ» 2015. / Режим доступа: [[http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU\\_6\\_226.PDF](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU_6_226.PDF)]
3. Федотова А.Ю. Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России: колл. Монография // А.Ю. Федотова, Т.Н. Толстых, Я.Ю.Радюкова – 2013.

## ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Разиньков П.И., Разинькова О.П.**

Тверской государственной технической университет, г. Тверь

Многие ученые экономисты и социологи, считают необходимым на каждом предприятии создавать системы мотивации и стимулирования труда персонала предприятия. Исследование представленных в литературе систем мотивации и основных подсистем: прямой материальной мотивации и стимулирования персонала; косвенной материальной мотивации и нематериальной мотивации показало, что важной проблемой является возможность качественной оценки эффективности вышеперечисленных систем и подсистем мотивации и стимулирования труда персонала.

Одним из методов качественной оценки системы мотивации и стимулирования персонала является система балльной оценки. Автор этой методики Сосновы А.П., предлагает осуществлять оценку эффективности мотивации и стимулирования с помощью балльной системы[1]. Использование этой системы предполагает получение персоналом за работу баллов (оценок). В баллах оцениваются: способности, продвижение (профессиональный рост) работника; ответственность, организованность; трудолюбие; способность планировать рабочее время; работать в команде и другие его профессиональные качества. В зависимости от набранных баллов работнику начисляются премиальные выплаты.

Для успешной разработки балльной системы на предприятии формируется рабочая группа, которая до применения данной системы формирует комплекс задач, осуществляет планирование работы сотрудников и подведение итогов, которые привязаны к результатам выполнения заданий и могут быть поставлены отдельному работнику, группе (подразделению) и предприятию в целом. При разработке балльной оценки должны быть учтены все особенности деятельности предприятия, а также его генеральная стратегия, оперативные и текущие планы, финансовая политика и т.д. Руководители групп должны сформировать определенные задачи для отдела и работников, разработать требования к качеству выполняемой работы и исполнению внутренних регламентов. При этом, на отдел кадров возлагается разработка стандартов и необходимых нормативов. Для объективного распределения премиальных выплат на предприятии необходимо создать комиссию, состав которой избирается на собрании трудового коллектива сроком на один год и утверждается руководителем предприятия.

Важно для оценки достигнутых сотрудником результатов, степени выполнения должностных обязанностей, качества затраченного труда, обеспечить контроль и учет выполненной работы и, чтобы непосредственный руководитель изложил свое мнение о качестве работы сотрудника. Если работа выполнена качественно, то необходимо выразить благодарность за хорошую работу и изложить

конструктивную критику, если по некоторым показателям результаты оказались ниже плановых значений, нарушены сроки и т.д.

В методике балльной системы стимулирования предусмотрено, что по каждому из критериев оценки должны быть разработаны шкалы (2, 5, 10 балльная и др.), в которой должны быть описаны четкие характеристики для каждого из баллов. Так, например, «0» ставится в следующих случаях: работа не выполнена в установленные сроки; допущены ошибки в представленных документах; допущено отклонение от стандарта; наличие обоснованных претензий со стороны руководства и др.

При подведении итогов сумма полученных баллов фиксируется в специальных оценочных бланках, которые передаются в комиссию по распределению стимулирующих выплат. Это позволяет определить конкретный размер бонуса.

Поскольку такие задачи, как составление профессиограмм, графика отпусков, планов обучения, карьерных лестниц и (или) формирование списка кадрового резерва, могут быть разовыми, следовательно, наименования работ и показатели оценки по ним формируются по мере необходимости. При этом, любой сотрудник предприятия вправе ознакомиться с оценкой собственной профессиональной деятельности и при несогласии подать заявление на апелляцию. Это делает данную систему балльной оценки вознаграждения справедливой, поскольку она подробно описывается в соответствующем локальном документе, который включает: общие положения; порядок установления стимулирующих выплат; порядок лишения стимулирующих выплат; деятельность комиссии по распределению выплат стимулирующего характера; заключительные положения.

При использовании системы балльной оценки труда персонала в целях повышения эффективности системы предусмотрено составление оценочных бланков по каждому процессу в табличной форме с графами: наименование должности; наименование работ; критерий оценки; баллы (планируемые и фактические). Стимулирующие выплаты распределяются специальной комиссией, которая составляет сводную таблицу результативности работы сотрудников в баллах по итогам месяца. В таблице высчитывается сумма баллов каждого сотрудника, суммируются все баллы по бизнес-процессу, определяется стоимость (значимость) одного балла. Сумма стимулирующих выплат каждого сотрудника определяется путем деления суммы стимулирующих выплат подразделения на общее количество баллов по подразделению (на число его работников). В балльной системе стимулирования приведена следующая формула расчета стимулирующей надбавки:

$$V_{\text{стим.сотр.}} = (\sum V_{\text{стим}} / \sum \text{Баллы}_{\text{подр.}}) * \text{Баллы}_{\text{сотр.}}$$

где  $V_{\text{стим.сотр.}}$  – стимулирующие выплаты на каждого сотрудника, сумма, в руб.;  $V_{\text{стим}}$  – стимулирующие выплаты по подразделению, сумма, руб.;  $\sum \text{Баллы}_{\text{подр.}}$  – количество баллов по подразделению;  $\text{Баллы}_{\text{сотр.}}$  – количество набранных сотрудником баллов.

Использование балльной оценки для оценки результативности труда и мотивирования персонала, несмотря на сложность и высокие требования к квалификации сотрудников, проводящих оценку, при правильном применении способствует созданию атмосферы справедливости во взаимодействии руководителя и подчиненных, стимулирует рост ответственности и проявления самостоятельности работников, повышает удовлетворенность сотрудников выполняемой работой и их приверженность своей организации и подразделению. По мнению автора методики оценивая персонал таким образом можно повысить эффективность работы предприятия и успешно руководить персоналом, так как внедрение данной системы позволяет перейти от оценочных инструментов к системе управления персоналом.

По нашему мнению, основными достоинствами методики балльной системы стимулирования труда является то, что она относительно проста в расчетах, позволяет оценить качество выполнения должностных обязанностей с учетом количества затрачиваемого труда[2,3].

Однако, оценить систему мотивации и стимулирования персонала с помощью только балльной системы не вполне эффективно, так как расписать функциональные обязанности и перечень работ всех категорий персонала очень сложно. Как известно, премирование не является одним из самых эффективных видов материального стимулирования, поскольку премия может перейти в разряд прямой оплаты и перестанет быть стимулирующим фактором роста производительности труда. Система не стимулирует также работу в команде и перевыполнение плановых заданий. К недостаткам методики можно отнести и то, что большинство показателей зависит от участия руководителя (постановка целей, ежедневный контроль за работником и др.)[4].

С учетом этих и других недостатков применения системы балльной оценки уровня мотивации труда персонала предприятия, для их устранения необходимо применение комплексного подхода к оценке уровня

мотивации. Его можно осуществить, используя показатели количественной оценки деятельности работников, такие как показатели производительности труда работников, выраженные в натуральных и стоимостных характеристиках.

### Список литературы

1. Сосновский, А.П. Разработка системы базовых окладов на основе грейдов / А.П. Сосновский. Журнал «Менеджер по персоналу» № 3, 2005.
2. Разиньков, П.И. Применение программного продукта «2-П Кадры» для повышения эффективности использования трудовых ресурсов / П.И. Разиньков, И.Е. Савенков. Программные продукты и системы, № 2. 2012.
3. Разиньков, П.И. Персонал предприятия. Управление в условиях кризиса / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2012.
4. Разиньков, П.И. Трудовые ресурсы предприятия. Формирование и эффективность использования / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.

### СЕКЦИЯ №3.

### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

#### РЕЙТИНГИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Тухбатуллин Р.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Для мониторинга социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Татарстан, Министерством экономики РТ составляется и ведется их рейтинг. Для мониторинга финансовой устойчивости муниципальных образований Республики Татарстан, нами разработана методика оценки финансовой устойчивости и предложен их рейтинг. Основной целью данного небольшого исследования является сравнение этих двух рейтингов муниципальных образований, которые рассчитаны по абсолютно разным методикам и по разным показателям.

Для расчета рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан, Министерством экономики РТ применяются абсолютные и относительные показатели, в основе которых лежат следующие показатели [1]:

- уровень средней начисленной заработной платы;
- величина минимального потребительского бюджета;
- уровень зарегистрированной безработицы;
- объем добавленной стоимости предприятий;
- величина инвестиции в основной капитал по полному кругу (за исключением бюджетных средств);
- общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию;
- величина налоговых и неналоговых доходов;
- объем отгруженных товаров собственного производства;
- объем валовой продукции сельского хозяйства;
- численность населения.

Данный рейтинг представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг социально-экономического развития муниципальных образований Республики Татарстан на 01.01.2016 [2]

Позиция	Муниципальные образование	Позиция	Муниципальные образование
1	Городской округ г.Казань	24	Чистопольский

2	Альметьевский	25	Апастовский
3	Нижнекамский	26	Тюлячинский
4	Лаишевский	27	Дрожжановский
5	Тукаевский	28	Алькеевский
6	Верхнеуслонский	29	Ютазинский
7	Новошешминский	30	Кайбицкий
8	Лениногорский	31	Агрызский
9	Азнакаевский	32	Мензелинский
10	Пестречинский	33	Сабинский
11	Нурлатский	34	Аксубаевский
12	Черемшанский	35	Атнинский
13	Городской округ г. Набережные Челны	36	Мамадышский
14	Елабужский	37	Камско-Устьинский
15	Бугульминский	38	Арский
16	Менделеевский	39	Муслюмовский
17	Заинский	40	Балтасинский
18	Сармановский	41	Кукморский
19	Актанышский	42	Алексеевский
20	Зеленодольский	43	Тетюшский
21	Бавлинский	44	Рыбно-Слободский
22	Высокогорский	45	Спасский
23	Буинский	х	х

Для расчета рейтинга финансовой устойчивости муниципальных образований Республики Татарстан нами применяются различные коэффициенты, в основе которых лежат следующие показатели:

- величина собственных доходов, налоговых и неналоговых доходов, а также общий объем доходов бюджетов муниципальных образований;
- объем расходов бюджетов муниципальных образований;
- общий объем безвозмездных поступлений, а также отдельно объемы дотации, субсидии, субвенции;
- численность населения муниципальных образований;
- объемы дебиторской и кредиторской задолженности;
- объемы доходов от использования имущества и другие;

Кроме вышеперечисленных показателей, при расчете рейтинга мы используем различные корректировочные коэффициенты в зависимости от наличия политических и репутационных рисков, степени информационной прозрачности, развитости инфраструктуры, соблюдения бюджетных ограничений и многих других факторов. Данный рейтинг финансовой устойчивости муниципальных образований представлен в таблице 2.

Несмотря на применение абсолютно разных методик расчета рейтингов, если сравним таблицы 1 и 2, то мы видим, что сильного расхождения в занимаемых позициях муниципальных образований не наблюдается. У двух муниципальных образований, а именно у г. Казани и Мамадышского муниципального района, позиции в рейтингах совпадают. У 15 муниципальных районов наблюдаются расхождения не более чем в 5 позиции, у 10 муниципальных образований расхождения не более чем в 10 позиции, а ещё у 12 муниципальных образований расхождения не более чем в 15 позиции. У остальных 6 муниципальных образований наблюдается расхождение более чем в 15 позиции, наибольшее из которых у Сабинского муниципального района (расхождение в 29 позиции), у Альметьевского муниципального района (расхождение в 24 позиции) и у Муслюмовского муниципального района (расхождение в 20 позиции).

Довольно заметное сходство рейтингов заключается в том, что в верхней части рейтингов расположены, в основном, промышленно-развитые, нефтедобывающие муниципальные образования, а на нижней части рейтинга – так называемые сельскохозяйственные муниципальные образования, где промышленность слабо развита.

Таблица 2

Рейтинг финансовой устойчивости муниципальных образований Республики Татарстан на 01.01.2016

Позиция	Муниципальное образование	Позиция	Муниципальное образование
1	Городской округ г.Казань	24	Тукаевский
2	Лаишевский	25	Нурлатский
3	Городской округ г. Набережные Челны	26	Альметьевский
4	Сабинский	27	Пестрчинский
5	Зеленодольский	28	Сармановский
6	Заинский	29	Агрызский
7	Азнакаевский	30	Буинский
8	Елабужский	31	Алексеевский
9	Лениногорский	32	Апастовский
10	Чистопольский	33	Тетюшский
11	Бавлинский	34	Атнинский
12	Верхнеуслонский	35	Камско-Устьинский
13	Менделеевский	36	Мамадышский
14	Новошешминский	37	Высокогорский
15	Нижнекамский	38	Алькеевский
16	Бугульминский	39	Аксубаевский
17	Ютазинский	40	Кукморский
18	Кайбицкий	41	Балтасинский
19	Муслюмовский	42	Дрожжановский
20	Арский	43	Мензелинский
21	Тюлячинский	44	Спасский
22	Черемшанский	45	Рыбно-Слободский
23	Актанышский	х	х

Таким образом, сравнение рейтингов социально-экономического развития и финансовой устойчивости муниципальных образований показало, что, несмотря на абсолютное различие в методиках их расчета и показателях оценки, результаты получились довольно схожими. Выявлено, что уровни социально-экономического развития и финансовой устойчивости во многом зависят от развития отраслей промышленности на территории муниципальных образований.

#### Список литературы

1. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]: Методика расчета рейтинга социально-экономического развития муниципальных образований. - Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан, 2017. - Режим доступа: [http://mert.tatarstan.ru/rus/TerritorialDevelopment/Ratings/Calculation\\_procedure.html](http://mert.tatarstan.ru/rus/TerritorialDevelopment/Ratings/Calculation_procedure.html)

2. Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]: Рейтинг муниципальных образований в 2015 году. - Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан, 2017. - Режим доступа: <http://mert.tatarstan.ru/rus/rejting-munitsipalnih-obrazovaniy-v-2015-godu.htm>

## ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ АБХАЗИЯ

Читанова Д.О

Санкт – Петербургский Государственный Экономический Университет, г. Санкт - Петербург

Развитие малого бизнеса является одним из приоритетных направлений экономики в Республике Абхазия. Формирование благоприятных условий для развития малого бизнеса является одной из главных задач государства на сегодняшний день в республике. Предпринимательская деятельность влияет не только на рост экономики в целом и развитие научно-технического прогресса, но так же в немалой степени помогает с решением социальных проблем государства. Очень важную роль малые предпринимательства играют в сфере занятости населения, так как они охватывают довольно значительную аудиторию экономически активного слоя населения. Этим он способствует понижению уровня безработицы в государстве.

Кредитование малого бизнеса в Республике Абхазия осуществляется в весьма сложных условиях. С одной стороны сложность для заемщика в получении ссуды, с другой стороны сложности с выработкой механизма возврата кредита. Государством предпринимаются шаги для решения проблем с кредитованием малого бизнеса. В 2015 году была запущена программа соинвестирования бизнес-проектов и кредитования малого и среднего бизнеса.

Одним из основных условий к заемщику для предоставления ссуды, является регистрация на территории Абхазии сроком не менее года. Таким образом, категория лиц, желающая получить начальный капитал на ведение бизнеса, автоматически исключается.

Доля участия предпринимателя собственными средствами в реализации кредитуемого проекта должна составлять не менее 20 %. Численность работников не должна превышать 15 человек. Необходимо иметь лицензию на занятие теми видами деятельности, под которые планируется направить кредит. Существование расчетный счет в банке, по которому регулярно осуществляется движение средств. Не иметь задолженности перед кредитными организациями. Также заемщик должен предоставить залог по кредиту в оценочном размере не менее 130% от общей суммы кредита и расчетных процентов за весь планируемый срок пользования кредитом. Им может стать здание, сооружение или гарантия Правительства Абхазии.

Кредит предоставляется только по приоритетным для экономики Абхазии отраслям развития, исключая, малые предпринимательства, ведущие свою деятельность в сфере торговли.

На программу финансирования малого и среднего бизнеса, в том числе и в сельском хозяйстве, выделили 200 миллионов рублей. 70% из 200 миллионов рублей предоставлены в виде кредитов до одного миллиона рублей. Остальные 30% — это до 60 миллионов рублей — предоставляться суммами до трех миллионов рублей. Кредит до одного миллиона выдается сроком до двух лет максимум, а кредит до трех миллионов рублей - на срок до трех лет. 100 миллионов рублей, то есть половина пакета кредитования, ориентировано на поддержку предпринимательства в сельской местности, а оставшаяся половина — на кредитование мелкого бизнеса в других отраслях экономики Абхазии. Из 100 миллионов рублей, направленных на поддержку предпринимательства в сельской местности, которые распределяются через "Сбербанк", квоты по районам представлены следующим образом: Гагрскому району будут выделены 15 миллионов рублей, Гудаутскому району — 20, Сухумскому – 5, Гулрыпшскому — 13, Очамчырскому — 20, Ткуарчалскому — 15 и Галскому — 12. Квоты распределялись в зависимости от позиции района в экономике страны и численности населения в районах.

Сложившаяся на сегодня ситуация дает шанс тем предпринимателям, которые, оперируя относительно небольшими собственными средствами, смогут благодаря тщательному планированию и нестандартным проектам, занять свою нишу.

Однако для развития малого бизнеса в более глобальных масштабах необходимо упрощать созданную на сегодняшний день процедуру предоставления кредита, сделать его более массовым и доступным. Для того чтобы осуществить качественное обслуживание кредитных заемщиков, необходима

разработать новую линейку продуктов, которая будет учитывать все слабые стороны существующих на данный момент продуктов.

Таблица 1 –Кредитные продукты для малого предпринимательства (составлено автором)

	Бесцелевой кредит	Стартовый беззалоговый кредит	Универсальный кредит	Автоматический овердрафт
Минимальная сумма кредита (руб.)	150 000	300 000	500 000	80 000
Максимальная сумма кредита (руб.)	1 млн.руб	800 000	3000 000	500 000
Срок	До 50 мес.	До 60 мес.	До 60 мес.	6 мес.
Валюта	Рубли РФ	Рубли РФ	Рубли РФ	Рубли РФ
Годовая выручка МП	До 3 млн. руб.	До 1 млн. руб.	До 5 млн. руб.	До 5 млн. руб.
График погашения	Аннуитетный платеж, ежемесячно, равными долями	Индивидуальный график, ежемесячно, равными долями	Индивидуальный график, ежемесячно, равными долями	Индивидуальный график, ежемесячно, равными долями
Порядок уплаты %	% уплачивается с основным долгом ежемесячно	% уплачивается с основным долгом ежемесячно	% уплачивается с основным долгом ежемесячно	% уплачивается с основным долгом ежемесячно
Первоначальный взнос	Нет	Нет	нет	Нет
Обеспечение	Гарантии, поручительство, залог	Поручительство	Гарантии, поручительство, залог	Поручительство

Суть так называемого «Бесцелевого кредита» заключается в том, что банки в основном предлагают целевые кредиты или ограничивают их объем кредитования до минимальных. Довольно часто, исходя из специфики деятельности невозможно предоставить документы, которые подтверждают целевое использование кредитных средств. Соответственно, данный продукт будет пользоваться высоким спросом у заемщиков.

«Стартовый беззалоговый кредит» в объеме до 1 млн. рублей является необходимым продуктом для начала ведения малого бизнеса. Отсутствие стартового капитала зачастую является главным препятствием для открытия малого бизнеса. Банки обычно, предоставляя кредитные средства, требуют покрыть испрашиваемую сумму имущественным обеспечением. Зачастую потенциальный заемщик имеет только личное жилье, которое не может служить предметом обеспечения, и личное транспортное средство, которое по стоимости не покрывает объем требуемой ссудной задолженности. Но при этом данный предприниматель имеет большой практический опыт.

Для оценки потенциала по данному направлению кредитования можно внедрить «пилотный» проект в любом регионе, заранее оценив потребность нового продукта в данном регионе. Малый бизнес – это довольно «благодарная» целевая аудитория. И при предоставлении ему беззалоговых кредитов клиенты понимают и осознают, что банк им доверяет, что повышает уровень ответственности обслуживания кредитов.

«Универсальный», то есть кредит на любые цели – оборотные и внеоборотные. Сложность получения и обслуживания кредитов для субъектов малого предпринимательства всегда присутствует. Если рассматривать индивидуального предпринимателя, то в 90% случаев у него нет бухгалтера, экономиста и т.д.

Предприниматель не обязан иметь высшее экономическое образование, поэтому для него всегда имеются трудности в части определения цели кредитования. Если предприятие планирует запустить

производство, то ему как заемщику очень трудно определить затраты оборотного, внеоборотного или инвестиционного характера.

«Автоматический овердрафт». Существуют периоды, когда предприятиям кредитные средства нужны на очень короткий срок, до 30 дней. Предлагается такой продукт для постоянных клиентов банка, не имеющих расчетные счета в других банках. Соглашения по овердрафтному кредиту можно подписывать один раз при открытии расчетного счета. При этом для минимизации рисков для банков можно установить минимальный размер кредитовых оборотов по расчетному счету, открытому в банке.

Подводя итог, отметит, что по вышеперечисленным продуктам хотелось бы видеть либерализацию пакета документов для кредитования. Иногда банки требуют представить документы, которых в природе не существует, или просят индивидуального предпринимателя предоставить в банк бизнес-план. Далее предприниматель идет в фирмы, которые занимаются разработкой бизнес-плана и за немалые денежные средства покупает данный бизнес-план, придерживаться которого, он вряд ли сможет, но это осознание приходит только тогда, когда кредит получен. В наше время строго придерживаться плановых цифр не представляется возможным, поскольку экономика нестабильна, более того, имеется большая зависимость от внешних факторов.

### Список литературы

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479-483;
2. Устинова О.В., Пилипенко Л.М. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса //Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2 (часть 3) – С. 659-663  
2. <http://www.nb-ra.org/>
3. <http://ru.abkhaziastrategic.org/wp-content/uploads/2015/12/Strategia-Abkhazia-2025.pdf>

## СЕКЦИЯ №4.

### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

#### ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И ИХ СПЕЦИФИКА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДОЙ

Гуляева Ю.А.

Государственный университет управления

С позиции системности управленческий учёт включает следующие элементы: объекты учёта, методы и способы формирования учётной информации, а также организационные формы регистрации, обработки и передачи информации пользователям для принятия ими управленческих решений. Но нашему мнению, в рамках процессно-ресурсного подхода к управлению организацией к основным объектам управленческого учёта в торговле следует отнести процессы товарообеспечения и продаж, а также ресурсы их обеспечивающие.

Рассмотрим особенности указанных объектов управленческого учета в таком сегменте розничной торговли – как приобретение и продажа одежды.

Процесс товарообеспечения - начальный и постоянно возобновляемый процесс его деятельности во многом определяющий успешность продаж и финансовые результаты работы магазина. Товары для последующей реализации в розничной сети поступают от производственных предприятий, централизованных складов оптовых организаций, от иностранных и отечественных фирм ведущих внешнюю торговлю, их генеральных и региональных посредников и партнеров в розничной торговле одеждой допускается приобретение для перепродажи швейных, трикотажных, меховых изделий и головных уборов у индивидуальных предпринимателей и товаров, реализуемых в порядке комиссионной торговли.

Количество и стоимость товаров, предназначенных для продажи в определенном периоде времени, зависят от их запаса на складах на начало периода и величины текущего поступления в течении этого отчетного периода. Для обеспечения процесса непрерывности продаж необходимо иметь достаточный запас изделий на складе на начало отчетного периода. Данная задача возложена на отдел снабжения предприятия.

Важное значение для формирования информации, необходимой для управления товарными запасами, имеет их учетная классификация. Применительно к розничной торговле одеждой она представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация товарных запасов в организациях розничной торговли одежды

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ			
По назначению	По товарному составу	По источникам образования	По месту нахождения
-текущего хранения -сезонного хранения -резервный запас	-одежда -головные уборы -белье -трикотаж и т.д.	приобретенные за счет: -собственных средств -кредитов и займов -задолженности поставщикам	-открытая выкладка -подсобные помещения -на таможене -в пути

Специфичным для торговли одеждой является колебание величины товарных запасов, это связано с:

- различным местоположением предприятий-изготовителей и конечных потребителей продукции;
- сезонностью производства и потребления;
- колебаниями потребительского спроса.

Товарные запасы необходимы, чтобы нивелировать временной разрыв между производством и реализацией продукции конечному покупателю, обеспечить бесперебойный торговый процесс коммерческому предприятию.

Товарные запасы учитывают в натуральных и стоимостных показателях, анализируют с помощью относительных показателей. Натуральную и стоимостную величину товарных запасов можно получить с помощью нескольких методов учета:

- инвентаризация;
- снятие остатков;
- балансовый метод.

Используя эти методы, сначала определяют величину товарных запасов в натуральных показателях, а затем рассчитывают стоимость товара путем перемножения натуральных показателей на покупную цену продукции.

Для торговли одеждой (два раза в год, в конце соответствующего сезона) показателями успешной хозяйственной деятельности является минимизация товарных запасов до 30-40% к началу сезона распродаж и до 5-7% к окончанию соответствующего сезона.

На состав и содержание информации для управления предприятием розничной торговли существенно влияет организация продажи товаров. Реализация одежды населению производится в торговых организациях различных форм.

Кроме традиционного обслуживания, принятого в магазинах, возможна торговля одеждой по образцам и каталогам, предварительным заказам (в том числе с доставкой на дом), путем самообслуживания и т.п. отделами продаж, продавцами внутри торговых предприятий.

В розничной торговле одеждой есть определенная специфика в организации продаж. Согласно Правилам торговли, швейные изделия, белье, головные уборы, изделия из меха, тканей и нетканых материалов до подачи в торговый зал должны пройти предпродажную подготовку, которая включает: распаковку, рассортировку и осмотр товара; проверку качества товара (по внешним признакам) и наличия необходимой информации о товаре и его производителе; при необходимости чистку и утюжку изделий и их мелкий ремонт. Выявленные отклонения в количестве и качестве изделий, передача их на подготовку к продаже оперативно фиксируется в информации управленческого учета. Предлагаемые для продажи изделия должны быть сгруппированы по видам, моделям, размерам, ростам и выставлены в торговом зале. Здесь же могут быть продемонстрированы образцы предназначенных к продаже товаров с тем, чтобы покупатель мог убедиться в их качестве, соответствии моде и собственным вкусам. Трикотажные, швейные и меховые товары для мужчин, женщин и детей необходимо размещать в торговом зале отдельно. Меховые изделия группируют по видам меха.

Таким образом к объектам управленческого учета в розничной торговле одеждой следует отнести проанализированные в статье процессы товарообеспечения и продаж. В данной статье нами выявлена и специфика этих объектов в розничной торговле. Спецификой товарообеспечения в сфере торговли одеждой является прежде всего колебание величины товарных запасов. К специфике же процесса продаж в анализируемом торговом сегменте можно отнести предпродажную подготовку одежды: распаковку, рассортировку и осмотр товара; проверку качества товара (по внешним признакам) и наличия необходимой информации о товаре и его производителе; при необходимости чистку и утюжку изделий и их мелкий ремонт. Понимание сущности объектов управленческого учета в той или иной сфере позволяет верно выбрать инструментарий, позволяющий его организовать и использовать его результаты для повышения эффективности деятельности в целом.

### Список литературы

- 1) Абдулхаева Л.Б. Управленческий учет и анализ в организациях розничной торговли продовольственными товарами: диссертация кандидата экономических наук. Нижний, 194 -.2014 с.
- 2) Александров О. А. Управленческий анализ издержек обращения розничных торговых организаций/ О. А. Александров// Экономический анализ: теория и практика.- .19 № - .2007 - С.44-51.
- 3) Баканов М.И., Чернов В. А. Управленческий учет. Торговая калькуляция. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 255 с.
- 4) Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство / Л.С. Васильева, Д.И. Ряховский, М.В. Петровская. - М.: Эксмо, 2007. -320 с.
- 5) Бахрушина М.А. Управленческий анализ: учебное пособие - 5-е изд., стер. / М.А. Бахрушина - М.: Омега-Л, 2008. - 399 с.
- 6) Вахрушина М. А. Управленческий анализ: учеб. пособие. – М.: Омега- Л, 2010. –399 С.

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Денисов А.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Эффективное управление производством на предприятии пищевой промышленности, как и в любой другой отрасли, невозможно без своевременного учета и бесперебойного обмена информацией. В процессе хозяйственной деятельности формируются информационные потоки, характеризующие основные экономические параметры работы предприятия: состав собственных и заемных средств, расходы и доходы предприятия, издержки производства. Учет позволяет организовать эти информационные потоки и представить данные в виде итоговых отчетов. На долю бухгалтерской информации приходится свыше 70 % общего объема информации о деятельности предприятия. Именно системный бухгалтерский учет фиксирует и накапливает всестороннюю синтетическую и аналитическую информацию о состоянии и движении имущества предприятия и источниках его образования, хозяйственных процессах, конечных результатах финансовой и производственно-хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский учет является основной частью информационной системы пищевого предприятия, средством формирования и передачи финансовой и нефинансовой информации менеджерам, акционерам, инвесторам, кредиторам и правительственным структурам.

Главной целью бухгалтерского учета является, обеспечение информацией собственных и сторонних пользователей для удовлетворения их потребностей.

Основой бухгалтерского учета является извлечение достоверной информации. В пищевой отрасли учет приобретает особое положение в связи с недостаточным обеспечением документации по различным вопросам, связанными с отраслевыми особенностями деятельности. Если данные учета будут неверны, то вся остальная информация, полученная на их основе (бюджетирование и анализ), будет недостоверна и

бесполезна. Это может привести к принятию некорректного решения и, следовательно, к печальным последствиям для предприятия.

В связи с этим возникает ряд проблемных зон бухгалтерского учета в пищевой промышленности, так как на некоторые вопросы нет однозначных ответов. Я хотел бы рассказать о наиболее актуальных проблемах отраслевого характера.

В первую очередь, хотелось бы отметить, что многие проблемы связаны с формированием затрат на предприятиях пищевой промышленности. Например, к таким проблемам относится проблема отнесения затрат на обеспечение качества и безопасности продуктов. В существующей практике Российской Федерации учетной документации по выделению затрат на обеспечение качества не предусмотрено, лишь отдельные попытки произвести их учет являются личными достижениями специалистов предприятия. Эта проблема связана с тем, что затраты на обеспечение качества не являются составной частью обычной производственной калькуляции и явно не прослеживаются и в затратах на разработку, ни на управление, ни на сбыт. В связи с этим затраты на обеспечение качества продукции должны выявляться с помощью вспомогательной регистрации, расчета по данным и фактам, собранным по подразделениям. Эволюционное развитие теории управления качеством ставит в центр внимания необходимость совершенствования информационной базы – учетной системы, которая, с одной стороны, будет основой для стиля управления, с другой – информационной опорой функционирования системы менеджмента качества.

Также, можно отметить проблему учета переработки давальческого сырья. Давальческая переработка представляет собой переработку материалов, принятых организацией от заказчика, либо выполнения иных работ или изготовления продукции без оплаты стоимости принятых материалов и с обязательством полного возвращения переработанных материалов, сдачи выполненных работ и изготовленной продукции. При этом организация не приобретает права собственности на сырье, передаваемое ей давальцем, сырье, полученное от контрагента, учитывается переработчиком на забалансовом счете 002 «Материалы, принятые в переработку» с отражением расходов, связанных с производственным процессом на счете 20 «Основное производство» без учета затрат на заготовление сырья. Организации, осуществляющие давальческие операции, как правило, сталкиваются с двумя проблемами:

1. К какому виду деятельности относить давальческие операции;
2. Как совместить в учете производство собственной продукции и давальческой.

Следующая проблема связана с организацией бухгалтерского учета возвратных отходов. В силу специфики деятельности и технологии производства при переработке сырья в готовую продукцию на предприятиях пищевой промышленности практически всегда образуются отходы. При этом некоторые виды отходов в качестве вторичного сырья могут быть как использованы в дальнейшем производственном процессе, так и реализованы сторонним покупателям. В связи с этим особенно актуальна для бухгалтера проблема учета и оценки отходов. На практике у большинства предприятий организация учета отходов производства построена не лучшим способом, с одной стороны, из-за трудностей самого учета, в том числе определения момента признания и оценки возвратных отходов, с другой стороны, зачастую из-за нежелания уменьшать расходы в целях налогообложения. Это приводит к потере контроля над возникновением, сохранностью и рациональным использованием отходов в дальнейшей деятельности и заинтересованности в их сокращении и более эффективном использовании сырья. Кроме того, отсутствие детальной (аналитической) информации об отходах приводит к искажению действительной стоимости (себестоимости) отдельных видов продукции.

Также хотелось бы немного рассказать об актуальных проблемах налогообложения в пищевой промышленности. Нередко, для продвижения товаров на рынок производители продуктов питания используют такие способы как акции, дегустации, раздачи подарков, сувениров и буклетов. При этом они стремятся освободить данные мероприятия от налогообложения НДС. Для этого специалистам данных компаний-производителей приходится тратить много усилий на поиски способов освобождения от налогообложения, что создает много проблем.

Следующей проблемой хотел бы выделить учет затрат и восстановления НДС за премии, бонусы и скидки. Достаточно часто в договорах купли-продажи предусмотрено, что продавец может предоставить покупателю скидку, бонус или премию (компенсировать часть его затрат), пересматривая или не пересматривая цену отгруженных товаров. Скидки, бонусы и премии могут нести различные налоговые риски. Рассмотрим один из них. При учете бесплатной отгрузки дополнительной партии товара в виде бонуса, у продавца возникает необходимость на основании пп.1 п. 1 ст. 146 НК РФ заплатить НДС со стоимости переданных покупателю бонусных товаров. Также могут возникнуть сложности учета стоимости

бонусных товаров при налогообложении прибыли, даже если продавец оформит все необходимые документы и укажет, что товары были переданы не безвозмездно, а в качестве скидки. У покупателя в соответствии с п. 8 ст. 250 НК РФ для целей налогообложения стоимость бонусных товаров будет учитываться в составе внереализационных доходов как безвозмездно полученное имущество. При дальнейшей реализации этих товаров признать стоимость в качестве расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, будет крайне сложно, так как фактически покупатель не понес затрат на их покупку.

Еще одной наиболее актуальной проблемой производителей продуктов питания является недостача товара. Если возложить вину за хищение продукции не на кого, компании-производителю приходится пройти длинный путь, чтобы добиться права на включение стоимости потерь в расходы по налогу на прибыль, так как факт отсутствия виновных лиц должен быть документально подтвержден [пп. 5 п. 2 ст. 265 НК]. Чтобы доказать невозможность найти виновных, компания должна обратиться в правоохранительные органы, которые проведут расследование и выдадут соответствующий документ о том, что установить виновных не удалось. Возможность подтвердить отсутствие виновных другими документами подтверждается судами, при это НК не содержит указания, какие именно документы могут подтвердить факт отсутствия виновных лиц при недостаче товара.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Денисов А.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Эффективная система управления затратами, учитывающая использование ресурсов, предупреждающая возникновение неоправданных расходов, отслеживающая взаимодействие подразделений с соответствующими стоимостными показателями – основа качественного управления предприятием.

За последние годы многие отечественные предприятия пищевой промышленности объединились в холдинги, концентрируя капитал. Поэтому важнейшую роль в управлении предприятием играет оценка эффективности работы предприятий, входящих в холдинг, позволяющая не только оптимизировать затраты, но и увеличить стоимость предприятия. Необходимо проводить комплексную оценку производства и реализации готовой продукции, учитывая спрос, поскольку в таких условиях производство нельзя рассматривать как конечный этап деятельности предприятия пищевой промышленности.

Эффективность производственной деятельности можно повысить несколькими способами. Во-первых, это, конечно же, повышение цены на продукцию. Однако этот способ оправдан только при низкой конкуренции на рынке, и является самым небезопасным. Другие пути так или иначе касаются поиска внутренних резервов и способов управления себестоимостью продукции.

Таким образом, в процессе повышения эффективности производства особую роль играет управление затратами. Затраты принято разделять на:

- прямые и косвенные. Прямые затраты – непосредственно связанные с производством определённой продукции; косвенные (накладные) – затраты, которые не могут быть отнесены на один вид продукции.

- постоянные, переменные, условно-постоянные. К постоянным относят те затраты, величина которых не зависит от размеров производства; к переменным – затраты, от объёма которых зависит колебание объёма производства; условно-постоянные – затраты, зависящие от объёма производства, но причиной их изменения является изменение объёмов реализации (яркий пример: рост объёмов реализации требует увеличения склада).

Такое деление затрат используют при проведении анализа безубыточности и при оптимизации структуры реализуемых товаров. Возможность планирования расходов и управления издержками предприятия достигается качественным управлением переменными затратами, которое, в свою очередь, невозможно без сбора первичных данных, который обеспечивается системой управленческого учёта. Считается, что система управления затратами должна обеспечивать оперативное поступление информации, контроль затрат по местам их возникновения, возможность расчёта точки безубыточности, информацию для анализа структуры и сезонности затрат, возможность планирования и прогнозирования затрат.

Если говорить о взаимосвязи в пищевой промышленности производственного цикла и реализации продукции, предприятия классифицируют по степени воздействия на эти процессы.

Деятельность предприятий первичной сферы производства связана с выращиванием и сбором продукции. Такие предприятия могут иметь подразделения, которые совершают первичную переработку продукции, чаще всего – невысокой производительности. Продукция таких предприятий – это готовый к потреблению продукт или сырьё, которому необходима дополнительная переработка. Ярким примером таких предприятий является производство сока: предприятие первичной сферы выращивает плоды, которые впоследствии являются сырьём для перерабатывающего предприятия.

Торговые (дистрибьюторские) компании осуществляют реализацию продукции пищевой промышленности. Основа таких предприятий – отделы сбыта и закупок.

Предприятия производители продукции массового потребления характеризуются совмещением как производственной, так и функции сбыта.

Крупнейшие холдинги пищевой промышленности объединяют в себе не только производственные предприятия и предприятия сбыта, но и производят первичную заготовку сырья, что позволяет более эффективно управлять затратами в сторону их уменьшения и повышения маржинальной прибыли, а также снижает риски, связанные с приобретением сырья у сторонних предприятий.

Холдинг является оптимальным объединением предприятий, поскольку в холдинге производство в меньшей степени зависит от эффективности сбыта, нежели в обычной компании, объединяющей в себе производство и сбыт. Это объясняется тем, что в случае, если вдруг подразделение холдинга, занимающееся сбытом продукции, не в силах реализовать продукцию в количестве плана производства, холдинг расширяет каналы сбыта и подключает сторонние дистрибьюторские компании, таким образом оборотные средства в виде продукции, зависшей на складе, не замораживаются и не влекут за собой увеличение издержек. К тому же, при увеличении потребностей подразделения сбыта, дополнительное производство может быть размещено у сторонних производителей, или же продукцию можно закупить у производителей аналогов. Это позволяет не только оптимизировать затраты, но и сохранить динамику холдинга на рынке пищевой продукции.

В процессе функционирования на рынке, предприятие сталкивается с определёнными проблемами, среди которых: высокая зависимость от поставщиков сырья; высокая зависимость готовой продукции от качества сырья; растущие требования контролирующих органов к качеству продукции; длительность производственного цикла; зависимость от погодных условий; сезонность; невозможность определения точной себестоимости отдельных видов продукции; отсутствие методик учёта затрат и другие.

Система управления затратами призвана решать эти проблемы. Постановка такой системы требует привлечения грамотных специалистов, в противном случае этот процесс растянется во времени и, возможно, ни к чему не приведёт.

При разработке системы управления затратами следует произвести некоторые исследования, в процессе которых:

1. Определяют центры финансовой ответственности и места возникновения затрат
2. Определяют виды затрат как для каждого подразделения, так и для предприятия в целом
3. Определяют виды доходов как для каждого подразделения, так и для предприятия в целом
4. Изучают детализацию затрат и доходов
5. Формируют справочники по местам возникновения затрат, центрам финансовой ответственности, видам затрат и доходов
6. Формулируют требования к процессам учёта для их дальнейшей автоматизации

С решением проблем производства на предприятиях пищевой промышленности, достигаются цели, которые характеризуют функционирование системы управления затратами как успешное, эффективное. В этом случае предприятие получает инструмент, позволяющий не только контролировать процесс воздействия на величину издержек производства, но и управлять ими в зависимости от воздействия различных внутренних или внешних факторов. Более того, предприятие получает оперативную и достоверную информацию о текущих затратах, которую можно использовать для сопоставления с данными конкурентов, для оценки эффективности работы отдельных подразделений или предприятия в целом, а также для оценки эффективности привлечения сторонних организаций для выполнения отдельных производственных циклов.

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Денисов А.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Отрасль пищевой промышленности весьма специфична, характеризуется высокой долей затрат на сырьё и основные материалы в себестоимости продукции, сезонностью производства сельскохозяйственной продукции, невозможностью закупки сырья большими партиями из-за ограниченного срока хранения и т.п. Ошибки в управлении предприятиями пищевой промышленности могут привести к невыполнению их важнейшей задачи – обеспечения населения продуктами питания. Для эффективного функционирования предприятий важную роль играет управленческий учёт, так как необходимо не только сопоставлять затраты с доходами, но и производить поиск наилучшего решения использования всех ресурсов предприятия.

Методика управленческого учёта затрат на предприятиях пищевой промышленности должна разрабатываться с учётом особенности этой отрасли. Более того, управление затратами необходимо осуществлять не только по предприятию в целом, но и по отдельным его подразделениям, которые можно выделить в отдельные центры затрат и центры ответственности. Учёт по центрам ответственности строится на основании предварительного планирования. План должен составляться как для каждого подразделения, так и по предприятию в целом.

Цель управленческого учёта – эффективная организация производственно-хозяйственной деятельности предприятия, основанная на процессе сбора и анализа данных о работе всех его подразделений.

Одной из проблем управленческого учёта на предприятиях пищевой промышленности является установление состава издержек производства, методики их учёта, калькулирование себестоимости и определение финансовых результатов.

На большинстве предприятий применяются устаревшие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, часто используется «котловой» метод учёта затрат, который имеет ряд минусов. Так, при применении «котлового» метода искажается себестоимость отдельных видов продукции, затрудняются экономически обоснованное установление цен на продукцию, оценка результатов хозяйственной деятельности и разработка мероприятий, позволяющих снизить себестоимость и повысить рентабельность.

Для организации наиболее оптимальной системы управленческого учёта затрат целесообразно использование как попередельного, так и позаказного метода учёта затрат. Основное преимущество сочетания нормативного и попередельного методов учёта затрат состоит в возможности в режиме реального времени контролировать отклонения фактических затрат от их нормативных значений, своевременно принимать управленческие решения.

Своевременное получение актуальной информации позволяет руководству предприятий пищевой промышленности принимать обоснованные управленческие решения. Для этого необходимо, чтобы системы учёта затрат и управления себестоимостью позволяли достигнуть следующих целей:

- точная оценка стоимости сырья и ресурсов, используемых предприятием при осуществлении действий;
- выявление и устранение затрат, не изменяющих покупательную способность товара (затраты, которые могут быть исключены без снижения качества продукции и восприятия потребителем ценности этой продукции);
- определение эффективности мероприятий, производимых на предприятии;
- анализ и внедрение мероприятий, позволяющих улучшить работу предприятия.

Наиболее перспективным методом решения этой задачи является применение систем таргет-костинг и кайзен-костинг. Эти системы на разных стадиях жизненного цикла товара решают практически единую задачу – снижение уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом. Таргет-костинг решает эту задачу на стадии планирования и разработки продукции пищевой промышленности, а кайзен-костинг – на стадии производства. Вместе эти две системы дают предприятию возможность

достижения низкого уровня себестоимости продукции, что является ценным конкурентным преимуществом при выборе ценовой политики для захвата и удержания рынка.

Предприятию пищевой промышленности очень важно осуществлять непрерывный контроль за соответствием результатов производственной деятельности плановым показателям. Необоснованное превышение норм затрат, плановых показателей себестоимости свидетельствует о нарушении режима экономии.

Главная цель управления издержками – создание наилучших возможностей для получения максимальной прибыли с минимальными затратами ресурсов. Для этого осуществляют предварительный, текущий, последующий контроль издержек производства, в частности: изучение спроса на продукцию и поведения издержек в прошедших и текущем периодах, оценка обеспеченности предприятия ресурсами в прошедших, текущем, будущих периодах и т.д.

Главная задача отражения издержек в управленческом учёте – формирование разносторонней информации о фактическом потреблении ресурсов с целью обеспечения действенного контроля за соблюдением установленных параметров затрат и их эффективного регулирования. Формируемые в управленческом учёте плановые показатели по издержкам выражают стратегию и тактику регулирования процесса потребления ресурсов.

В целях оптимизации планируемых издержек необходимо наблюдение за издержками и оценка полноты выполнения управленческих решений.

Учетная информация отражает реальное положение дел с потреблением ресурсов. Учёт издержек обеспечивает строгий контроль за соблюдением норм расхода ресурсов.

В процессе текущего контроля издержек производства главная задача – определение наиболее благоприятных условий для рационального расходования ресурсов в процессе выполнения управленческих решений. Для этого необходимо производить анализ затрат.

Сущность анализа затрат – сопоставление фактических затрат с плановыми показателями, выявление отклонений и поиске резервов для экономии ресурсов. Осуществление эффективного анализа затрат в рамках управленческого учёта позволяет предприятию пищевой промышленности сохранять и преумножать конкурентные преимущества посредством принятия оптимальных управленческих решений.

## ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТА И АУДИТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Камарзина А.К.**

«Московский технологический университет», г. Москва

Для эффективной деятельности компании, сохранения и приумножения его активов необходим отлаженный механизм управления, важнейшим элементом которого является внутрихозяйственный контроль.

Для успешной работы бухгалтерии и повышения уровня внутреннего контроля предлагается разработать на предприятии график документооборота по учету товаров в виде перечня работ по созданию обработки документов, выполненный структурным подразделением с указанием ответственных лиц и сроками выполнения:

1. Товарная накладная на отпуск товаров должна выписываться в 4-х экземплярах: первый экземпляр передается материально-ответственному лицу, второй - в бухгалтерию, третий - покупателю, четвертый - на проходную. Ответственным за выписку и исполнение накладной назначить кладовщика, сроком исполнения считать момент отгрузки. Ответственность за правильность оформления несет заведующий складом. Необходимо установить срок предоставления кладовщиком расходных накладных с отчетом при реестре ежедневно в конце рабочего дня. Проверку документов осуществляет бухгалтер по ТМЦ ежедневно.[1]

2. Товарная накладная на отпуск товаров должна поступать в единственном экземпляре для бухгалтерии. Ответственный за ее составление - кладовщик, срок составления - момент приемки товара. За ее оформление должен нести ответственность заведующий складом. Срок предоставления кладовщиком расходных накладных с отчетом при реестре ежедневно в конце рабочего дня. Проверку документов осуществляет бухгалтер по ТМЦ ежедневно.

3. Товарный отчет составлять в двух экземплярах для склада и бухгалтерии. Для эффективного контроля срок предоставления установить в конце рабочего дня. Ответственным за выписку и исполнение назначить кладовщика, а ответственность за правильность оформления несет заведующий складом. Контроль за составлением товарного отчета осуществляет бухгалтер по ТМЦ.

4. Акт о списании товаров составляется в момент обнаружения брака, недостачи. Выписывается один экземпляр для бухгалтерии, второй для материально-ответственного лица, третий для склада. Оформляет этот акт кладовщик. Ответственность за оформление несет председатель комиссии, либо исполнительный директор. Акт о списании товаров представляется вместе с реестром в день обнаружения брака, недостачи, заведующим складом главному бухгалтеру для проверки. Главный бухгалтер осуществляет проверку не позднее, чем в день, следующий за днем обнаружения брака, недостачи.

5. Журнал учета товаров на складе ведется ежедневно в единственном экземпляре на складе. Заведующий складом контролирует правильность оформления журнала. В момент проведения инвентаризации заведующий складом представляет журнал для проверки бухгалтеру по ТМЦ, но ответственность за проверку несет председатель комиссии, либо исполнительный директор.

6. Сопроводительный реестр составлять в двух экземплярах. Первый для кладовщика, который несет ответственность за выписку и исполнение. Вторым для бухгалтера по ТМЦ, осуществляющего проверку реестра. Ежедневно кладовщик передает сопроводительный реестр вместе с приходными и расходными документами. [2]

Для обеспечения сохранности имущества, законности и целесообразности ведения финансово-хозяйственной деятельности, а так же достоверности учетных и отчетных данных в организации рекомендуется ввести в штат внутреннего аудитора, который будет непосредственно подчиняться директору предприятия.

Возможен прием на работу внутреннего аудитора, на постоянной основе, или по совместительству.

Внутренний аудитор должен быть квалифицированным и заслуживающим доверия, который хорошо знает специфику организации, ее структуру, объекты контроля, круг вопросов, подлежащих проверке, законодательные и нормативные акты, владеющий техникой и методикой проверок.

В этой связи на должность внутреннего аудитора целесообразно назначать высококвалифицированного специалиста с опытом бухгалтерской и экономической работы, имеющего аттестат аудитора или профессионального бухгалтера-эксперта.

Необходимо утвердить положение о внутреннем контроле, на основании которого будет действовать внутренний аудитор.

Так как положение о внутреннем контроле является важнейшим правовым актом, определяющим правовое положение, права, обязанности, организацию работы внутреннего аудитора, этот документ позволяет обеспечить особый организационный статус, независимость и обособленность внутреннего аудитора, что в первую очередь, гарантирует справедливость и беспристрастность суждений.[3]

Положение может быть утверждено как приказом руководителя предприятия, так и решением общего собрания акционеров, как в виде самостоятельного документа, так и в составе учетной политики в качестве приложения.

В положении должно быть четко сказано, что внутренний аудитор осуществляет независимый контроль всех процессов с целью их анализа и оценки, должен действовать в соответствии с правилами и распорядком предприятия.

В состав Положения о внутреннем контроле целесообразно включить следующие направления деятельности внутреннего аудитора:

1. контроль, за соблюдением нормативных актов и внутрифирменных положений о финансовом и товарном обороте, правил отчетности, договорных обязательств;
2. контроль движения денежных средств, товарно-материальных ценностей; операции связанные с их движением;
3. контроль исполнения смет расходов, продаж товаров; проверка наличия договоров с материально-ответственными лицами;
4. контроль соблюдения порядка оформления первичных и товарно-транспортных документов, над проведением инвентаризации товарно-материальных ценностей;
5. контроль за списанием товарно-материальных ценностей с установлением причин и выявления виновных лиц.[4]

Для осуществления основных задач предприятия в положении следует отразить основные функции внутреннего аудитора. К ним относятся:

1. анализ и контроль финансовой, торгово-закупочной деятельности, продаж, маркетинговой политики предприятия; оценка эффективности принятия решений руководителем предприятия;
2. проведение проверки финансовой отчетности, выявление ошибок, и выдача рекомендаций по их исправлению в области бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения;
3. анализ и контроль уровня, структуры и динамики издержек обращения, накладных расходов в целях оптимизации соотношения затрат и результатов их деятельности;

Так же в положении рекомендуется отразить права внутреннего аудитора. Основными являются: запрашивать от органов управления предприятия, должностных лиц необходимые материалы, изучение которых соответствует функциям ревизора; требовать максимального содействия от ответственных лиц предприятия во время проверки.

Ни одно положение о внутреннем контроле не обходится без пункта об ответственности лиц осуществляющих контроль.

Так, ответственность может наступать за:

1. несвоевременное выявление нарушений в работе организации;
2. несоблюдение действующего законодательства;
3. несоблюдение служебной этики в ходе проверок;
4. разглашение конфиденциальной информации;
5. невыполнение текущей работы;
6. недостоверность отчетных данных, сведений и других материалов, предоставляемых руководителю предприятия.

Введение внутреннего контроля позволит:

- руководителю или собранию акционеров наладить эффективный контроль за работой организации;
- проводимые ревизором целевые контрольные проверки и анализ выявляют излишние запасы;
- внутренний аудитор наряду с контролем может выполнять и консультативные функции в отношении должностных лиц бухгалтерии и иных служб предприятия.[5]

Практика свидетельствует, что на предприятиях, где создана служба внутреннего контроля, либо в штате имеется внутренний аудитор или организация работает по договору с аудиторской организацией, значительно выше уровень сохранности имущества, эффективности использования ресурсов, организации бухгалтерского учета и достоверности отчетности.

Результаты исследования получены в ходе проведения инициативной научно-исследовательской работы кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита Московского технологического университета и написана под руководством к.э.н. ,доцент Черных Инны Николаевны.

### **Список литературы**

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. -- М.: Инфра-М., 2004
2. Костюкова И.Н. Бухгалтерский учет товарных операций. -- М.: Финансы и статистика, 2003
3. Методология управленческого контроля по центрам затрат Российский технологический журнал. Том 4 №5(14). – г.Москва,2016. – С. 74-88.
4. Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в торговле./ Николаева Г.А., Блицау.: Приор-издат, 2004.
5. Организация учета затрат по центрам ответственности Учебное пособие / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина. – М. : КНО-РУС, 2013.– 160 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ И ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА**

**Миннуллина Г.И.**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

В экономически развитых странах в зависимости от моделей управления (англо-американской, континентальной и японской) и уровня развития рынка капитала меняется конечный ориентир и стратегические цели деятельности организаций. Так, для США критерием успеха компании является максимизация стоимости для акционеров, для Германии – обеспечение социальных гарантий и лучшего общественного устройства, для Японии – это обеспечение интересов крупных бизнес-групп. В России фокус смещается на обеспечение интересов собственников организации. В зависимости от специфики отрасли, а также от стадии жизненных циклов организаций на передний план выходят различные аналитические показатели и модели их измерения.

Анализ финансовых отчетов включает систематическое рассмотрение и оценку информации для получения достоверных выводов относительно прошлого состояния компании с целью предвидения ее жизнеспособности в будущем. Такой анализ позволяет точно установить наиболее важные характеристики – производственные или финансовые, – которые определяют вероятность успеха или банкротства фирмы, а именно – активы, принадлежащие компании, и обязательства, которые она на себя взяла для приобретения и поддержания этих активов, в том числе способность компании реализовать планируемые и не планируемые изменения и ее гибкость в этом деле.

Рассмотрение бухгалтерского баланса заключается в оценке каждой статьи активов с точки зрения их ценности и ликвидности, использование анализа тенденцией для оценки важных временных изменений в бухгалтерском балансе предприятий, чтобы выявить ее сильные и слабые стороны, эффективность стратегических решений руководства и реакцию компании на общее развитие рынка.

Главными статьями внеоборотных активов выступают основные средства, инвестиции в другие компании, нематериальные активы.

Компания анализирует по основным средствам – мощность, эффективность использования и специализацию. Мощность определяют с точки зрения, показывающей, какой дополнительный объем продаж можно обеспечить на базе имеющихся у компании основных средств.

Эффективность компании зависит от соотношения затрат результатов при использовании оборудования. Более эффективное оборудование может снизить, но может и не снизить издержки производства продукции или услуг настолько, что станет выгодным заменить действующее оборудование. По мере того как неэффективное оборудование заканчивает свою экономическую жизнь, может оказаться целесообразным заменить его более современным оборудованием. Препятствием для замены является то, что оборудование может технологически устаревать из-за применения новых методов производства и появления на рынке совершенного оборудования. Компания, имеющая неэффективное оборудование и, следовательно, более высокие издержки, может столкнуться с неконкурентоспособностью своих цен и, как следствие, сокращением объема продаж.

Любые вложения в арендованные здания не относят на текущие расходы, а капитализируют в балансе и амортизируются. Но эти вложения остаются и переходят в собственность владельца здания, если компания переезжает на новое помещение. Капитальная аренда оборудования относится к основным средствам и числится на балансе. Но так как компания не является юридическим собственником этого оборудования, оно не имеет ликвидационной стоимости.

В настоящее время существует международные стандарты по составлению финансовой отчетности – IFRS. В последние годы в Австрии, Бельгии, Германии, Франции, а также в России опубликованы законы, определяющие принципы составления финансовой отчетности в соответствии МСФО.

В Бельгии при составлении финансовой отчетности отражают активы баланса по первоначальной стоимости, которая может представлять собой цену приобретения, производственную себестоимость или согласованную стоимость вклада в натуральном виде. Цена приобретения включает не только саму цену приобретения, но и дополнительные расходы, например, регистрационный сбор, транспортные расходы или расходы по установке. Компании не обязаны включать косвенные расходы в себестоимость (в случае их включения в примечаниях дается разъяснение). В первоначальную стоимость включают также проценты, если они относятся к периоду, предшествующему дате введения материальных и нематериальных основных средств в производство либо связаны с запасами или договорами, производство или завершение которых выходит за рамки одного года.

Предприятия могут переоценивать материальные основные средства и финансовые активы, когда они считают, что их рыночная стоимость с учетом полезности для предприятия постоянно превышает учетную стоимость. Эти активы можно переоценивать только в той мере, в которой прибыль, возникающая при переоценке, может быть оправдана рентабельностью предприятия. Прибыль от переоценки

материальных основных средств с ограниченным сроком эксплуатации амортизируется. Прибыль от переоценки отражают в составе капитала и резервов до тех пор, пока соответствующие активы не будут реализованы.

Что касается нематериальных активов, организационные расходы включают расходы, связанные с образованием, дальнейшим развитием или реструктуризацией компании. Расходы на реструктуризацию можно отражать в составе активов, если они точно определены, связаны с существенным изменением организационной структуры компании и предназначены для благоприятного и долгосрочного влияния на рентабельность компании. Выполнение этих условий следует раскрыть в примечаниях к отчетности. Организационные расходы оценивают по первоначальной стоимости и амортизируют по ставке, как минимум, 20%, за исключением расходов по кредитам, которые могут распределяться на весь срок действия договора. В стоимость нематериальных активов можно включать расходы на выплату процентов. С 1991 г. нематериальные активы нельзя амортизировать на основе метода уменьшаемого остатка. Минимальный период при равномерном начислении амортизации составляет 5 лет; по НИОКР - 3 года.

Бельгийское правительство выдает предприятиям дотации на различные нужды. Все дотации, кроме инвестиционных, отражаются в составе выручки за тот год, к которому относятся. Инвестиционные дотации связаны с вложениями в основные средства. После вычета отсроченных налогов их отражают в пассиве и систематически списывают на счет прибыли и убытка по мере амортизации соответствующих основных средств; остаток же списывают при ликвидации или выбытии основных средств. Кредиторская задолженность включает резервы на покрытие рисков и отсроченные налоги. Существует четыре основные категории резервов на покрытие рисков: пенсионные и прочие аналогичные обязательства, налоги, ремонтный фонд, прочие резервы на покрытие рисков.

Исключительные доходы включают восстановление суммы списанной амортизации по нематериальным и материальным основным средствам и финансовым активам, восстановление резервов по исключительным рискам, прибыль от ликвидации основных средств и пр. Исключительные расходы включают исключительную амортизацию или списание стоимости нематериальных и материальных основных средств, финансовых активов, создание резервов по исключительным рискам, убытки от ликвидации основных средств, исключительные издержки на реструктуризацию, рассматриваемые как отсроченные расходы.

В Германии существует законодательно установленный план счетов, как и в России. К внеоборотным активам относятся нематериальные активы, основные средства и финансовые вложения.

Коммерческим кодексом особо регулируется отражение в отчетности концессий, лицензий, патентов и т.п., с одной стороны, и гудвила - с другой. По общему правилу, отражение в балансе основных нематериальных активов обязательно в случае приобретения их у третьих лиц, но не в случае создания их собственными силами. Возникающий при консолидации гудвил может или списываться сразу за счет капитальных резервов (что у нас не допускается), или амортизироваться в течение ряда лет, когда он, как предполагается, будет приносить прибыль (допустимые сроки - до сорока лет, но чаще всего - пятнадцать, так как такой срок установлен в налоговом законодательстве для амортизации гудвила в счетах отдельных компаний). Отрицательный гудвил трактуется как кредиторская задолженность, списание которой возможно лишь при определенных обстоятельствах, например, при получении прибыли от перепродажи предприятия или при наступлении ожидавшегося ранее события, с учетом которого назначалась цена покупки.

Основные средства отражаются в учете по стоимости приобретения или создания за вычетом систематически начисляемого износа. Закон не предписывает каких-либо конкретных методов амортизации. (На практике наиболее часто применяются прямолинейный метод и метод снижающегося остатка.) Сроки службы активов обычно устанавливаются по специальным отраслевым налоговым таблицам. Движимое имущество, введенное в первом полугодии, амортизируется, как правило, по полной годовой норме, введенное позже - по половинной норме. Это упрощающее правило заимствовано из налогового законодательства. В Германии, в отличие от многих других западных стран, существует стоимостной критерий - лимит основных средств не менее 800 марок.

Если ожидается значительное снижение стоимости актива до истечения нормативного срока эксплуатации, требуется начисление сверхнормативной амортизации. Однако если ранее существовавшие причины для сверхнормативного списания исчезают, восстановление списанных сумм проводится только тогда, когда оно не приводит к увеличению налоговых обязательств компании. Организации, не имеющие статуса юридического лица, располагают еще большей свободой действий: они имеют право проводить

списания исходя из так называемого "обоснованного коммерческого суждения" и не восстанавливать списанное ни при каких обстоятельствах.

Следует также отметить, что в отчете о движении основных средств в строке "Стоимость приобретения" может отражаться как первоначальная стоимость, так и остаточная, перенесенная из последней перед внедрением директив ЕС финансовой отчетности. Это упрощение обернулось для внешних пользователей тем, что стало сложнее оценить степень изношенности активов.

Говоря об основных средствах, особое внимание следует уделить финансовому лизингу. Согласно Коммерческому кодексу финансовый лизинг подлежит капитализации на счетах арендатора; однако на практике арендные соглашения обычно составляются таким образом, чтобы актив оставался на балансе арендодателя. Ни от арендаторов, ни от арендодателей не требуется детального раскрытия информации об арендуемых активах.

В разделе «Финансовое вложения (участие в капитале других компаний) согласно Коммерческому кодексу учитываются долгосрочные вложения в другие компании. Выделяются два типа долевого участия: инвестиции и вложения в дочерние компании. Как и другие финансовые активы, финансовые вложения, как правило, учитываются по себестоимости. В случае снижения реальной стоимости финансовых вложений проводится переоценка (списание); в случае повышения переоценка необязательна.

Таким образом, целью приобретения и создания активов предприятиями или компаниями, во всех странах является использование их в производстве продукции и получение прибыли.

В разных странах существует разные стоимостные критерии лимита активов по отношению к основным средствам. В США и Бельгии эти критерии отсутствуют, в Германии и в России лимит отнесения актива к основным средствам составляет соответственно 800 марок и 10000 рублей. Амортизация начисляется во всех рассмотренных странах прямолинейным методом или методом снижающего остатка. Компании самостоятельно устанавливают сроки полезного использования основных средств, нормы разработаны в специальных таблицах. Правило начисления амортизации как и в России, заимствовано из налогового законодательства.

Для повышения эффективности использования активов международным стандартом разработаны следующие затраты:

- увеличение основных средств - увеличения ценности использования, основного средства и эффективного производства, экономических выгод в будущем: за счет модификации, модернизации, реконструкции, до оборудования, за счет переналадки, переустройства, за счет капитального ремонта (в Российском учете относится в затраты), замена нового элемента;

- относящиеся на расходы отчетного периода – затраты не увеличивающие срок полезного использования: текущий, средний капитальный ремонт, переналадка, переустройства;

- уменьшающие суммы накопленной амортизации по отдельным объектам основных средств – увеличение срока полезного использования основного средства: капитальный ремонт, замена элемента в составе основных средств.

Таким образом, методика оценки и воспроизводства основного капитала зарубежных стран применяется в Российской отчетности.

### Список литературы

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия.- М.: ЮНИТИ, 2014.- с.471.
2. Томас П., Карлин Альберт Р. Макмин. Анализ финансовых отчетов. - М.: ИНФРА-М. – 2013. – с.447.
3. Козлова Е.П. О поступлении и выбытии основных средств. – 2012. – №12. – С.5.
4. Малявкина Л.И. Учет резервов предстоящих расходов на ремонт основных средств // Бухгалтерский учет. – 2014. – №15. – С.10.

# ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

**Петрова В., Корзоватых Ж.М.**

Государственный университет управления, г. Москва

Управленческий учет - это интегрированная система внутрихозяйственного учета, обеспечивающая руководство информацией о затратах и результатах деятельности как всего предприятия, так и его подразделений, используемой для принятия текущих и стратегических управленческих решений. Управленческий учет позволяет решить внутренние задачи управления предприятия. Управленческий учет, в отличие от финансового, субъективен и конфиденциален, не регламентируется законодательством, и, как правило, является коммерческой тайной, но в тоже время именно этот вид учета берет на себя основную нагрузку предоставления информации для принятия управленческих решений [1, с. 9].

Информационная система управленческого учета охватывает внутрихозяйственные носители данных показателей результатов основной деятельности, а именно документы, содержащие данные об издержках, доходе, а также отчеты о исполнении поручений, различные справки по запросам руководителей.

В зависимости от составляющих информационной системы управленческого учета, технология его формирования на предприятии основывается на решении следующих задач:

- Ведение классификации и справочников расходов организации и их результатов;
- Бюджетирование деятельности организации и составление отчетности об исполнении бюджетов [5, с. 21].

На сегодняшний день в торговых организациях существенно увеличилась роль валовой прибыли. Она определяется, как основной обобщающий и оценочный показатель хозяйственной деятельности предприятия и главным источником ее самообеспечения и самофинансирования. Поиск резервов приумножения прибыли и увеличения рентабельности вероятен лишь на основе всестороннего, глубокого анализа и экономического подтверждения ее составляющих: издержек обращения и доходов. Данные слагаемые являются основными объектами управленческого учета на торговом предприятии.

Согласно Налогового кодекса РФ, в качестве расходов предприятия признаются обоснованные, то есть экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме, а также документально подтвержденные затраты, понесенные налогоплательщиком для осуществления деятельности, направленной на извлечение дохода. В качестве доходов от продаж признается выручка от реализации продукции или товаров, а также от оказания услуг [4].

При формировании оптимальной системы управленческого учета нужно учесть классификацию расходов и доходов. Это необходимо для оказания помощи менеджеру в принятии корректных, экономически обоснованных решений, так как руководитель должен осознавать, какие издержки и выгоды они могут повлечь за собой. Сущность процесса классификации расходов и доходов заключается в выделении той их части, на которую может оказать влияние менеджер предприятия. В управленческом учете могут использоваться разные направления и критерии классификации издержек обращения и доходов. Это зависит от преследуемой цели и для осуществления необходимых функций.

Одной из составляющих прибыли торгового предприятия являются доходы от реализации товаров. На практике регистрацию и отражение доходов часто относят к отдельным методам учета и конкретным формам их извлечения, системам и видам налогообложения, а также к предполагаемым нормам установления периодов, к которым доходы должны быть отнесены.

Кроме того, для управленческого учета очень важны и такие слагаемые этой категории, как выручка от реализации товаров и торговая надбавка. При раскрытии информации о доходах необходимо обратить особое внимание на их содержание, периодичность получения и соизмеримость с затратами. Это позволяет четко отделить доход от основной деятельности и прочими доходами. Первую и наибольшую составляющую дохода можно распределять для: соотношения доходов от реализации товаров с ее себестоимостью, вычисления результата коммерческой деятельности, осуществления анализа взаимосвязи «издержки-доходы-прибыль», выявления точки безубыточности бизнеса, планирование перспективных вариантов развития предприятия, принятия эффективных управленческих решений [3].

Особые свойства реализации продукции во многом зависят от спроса потребителей, их ожиданий и предпочтений, культуры и традиций, уровня дохода и платежеспособности населения, а также сегментации рынка и характеристики точек сбыта.

Основным фактором, определяющим формирование спроса, является потребительский спрос, а именно его специфические особенности. Спрос на товары отличается различной степенью постоянства, но иногда характеризуется известным консерватизмом. Когда клиент привыкает к определенным товарам, необходимо обеспечить некую стабильность в формировании ассортимента и их ритмичную поставку. Информация об этом генерируется в системе управленческого учета, и зачастую является индивидуальной.

На спрос также влияет сезонность производства товара. Под действием этого фактора формируется непостоянная продажа этих товаров на протяжении года, и спрос переориентируется на товары-субституты. Решение проблемы сглаживания сезонности спроса на некоторые товары заключается в формировании их сезонного запаса с учетом нормативного срока полезного использования. В процессе организации управленческого учета на предприятии необходимо учитывать специфику реализуемых товаров в каждой отдельной точке сбыта.

Существует еще целый ряд факторов социально-экономического характера, которые также влияют на покупательский спрос, а именно: уровень дохода потенциальных клиентов, их демографические показатели (их численность, социальный, профессиональный и половозрастной состав), уровень розничных цен, объем завозов из других регионов, географические и климатические особенности проживания потребителей, исторические, культурные, национальные, религиозные особенности населения.

Система управленческого учета на торговых предприятиях формируется с учетом вышеперечисленных особенностей в связи с тем, что рыночная конъюнктура постоянно меняется, и предприятию следует адаптироваться к этим изменениям, оперативно реагируя соответствующим предложением товаров.

Цена продукции - является одним из важнейших факторов формирования ассортимента. Каждый клиент персонально устанавливает для себя предельную цену на определенный товар. Из этого следует, что торговому предприятию необходимо предоставить комбинацию ассортимента с различными альтернативными ценами. Используя данные управленческого учета при формировании ассортиментного портфеля товаров с учетом перечисленных факторов, открывается возможность как можно больше удовлетворить потребительские потребности, увеличить показатели экономической эффективности и уровень обслуживания торгового предприятия.

Особенностью управленческого учета на предприятиях розничной торговли является формирование данных не из бухгалтерской отчетности, а из первичных документов компании: приходных и расходных кассовых ордеров, приходных и расходных накладных, отчетов материально-ответственных лиц, отчетов по инвентаризации и других. Аналитический управленческий учет следует вести в натурально-стоимостном выражении, то есть по наименованию товара, партии, объему, количеству, артикулу, единице измерения, ставке НДС, грузовой таможенной декларации и иным параметрам, отличающим от другого товара.

Успешное и эффективное функционирование бизнеса практически невозможно в условиях рыночной экономики без внедрения инноваций. Данные меры необходимы торговым компаниям по следующим причинам: постоянно увеличивающаяся конкуренция на рынке требует разработки новых маркетинговых программ по привлечению и удержанию клиентов, повышая тем самым их лояльность по отношению к магазину. Ритмично трансформирующаяся конъюнктура рынка принуждает торговые предприятия к корректировке бизнес-процессов. Своевременная и быстрая реакция на эти изменения обеспечивает предприятию увеличение оборота, росту уровня обслуживания и повышению эффективности работы сотрудников, сокращение затрат. В противном случае достаточно сложно будет выжить на рынке и остаться конкурентоспособным торговым предприятием.

Автоматизация торгового процесса происходит параллельно с развитием торговой отрасли в государстве. Розничная торговля РФ также внедряет в бизнес-процесс инновации в основной и управленческой деятельности, в том числе новейшие информационные технологии. Новый информационный продукт способствует упрощению системы контроля текущей деятельности по финансам и затратам компании, товарным запасам и складскому учету, дебиторской и кредиторской задолженности, ценовой политике, закупкам и продажам, налаживанию и укреплению взаимоотношений с поставщиками и клиентами.

Современное торговое предприятие имеет индивидуальную производственно-технологическую цепочку. В ней все звенья тесно взаимодействуют друг с другом, образуя единую систему: персонал, товары, деньги, программное обеспечение, оборудование и другое. Информационная система управления на предприятии должны решать следующие задачи: увеличение оборота, повышение эффективности труда сотрудников, оптимизация системы управления, увеличение «прозрачности» торгового процесса, сокращение издержек и убытков, повышение скорости и качества обработки информации и другие. Единая информационная система в бизнесе должна охватывать абсолютно все процессы, выполняющиеся на предприятии, начиная от закупки товаров и осуществления продаж, включая послепродажное обслуживание, до составления управленческой и финансовой отчетности.

Аналитический управленческий учет следует вести по департаментам, центрам ответственности, материально-ответственным лицам. На осуществление данного учета в наибольшей степени влияет техническая оснащенность торговой организации автоматизированными системами управления. При высоком уровне оснащенности заинтересованные пользователи учетной информации могут получить доступ к базе данных о запасах и движении товаров в требуемых разделах.

В связи с этим на сегодняшний день актуальным является процесс интеграции управленческого учета и анализа, учитывая тесное взаимодействие концепций. Взаимосвязь менеджмента и управленческого учета, как взаимодействие концепций управления и его информационной поддержки, способствуют снижению риска, связанного с принятием неточных, ошибочных управленческих решений. При прочих равных условиях руководители легче, успешнее и эффективнее управляют предприятием при наличии более совершенной поставленной в нем системы управленческого учета [6].

### Список литературы

1. Волкова, О.Н. Управленческий учет: учебник - М.: ТК Велби, Проспект /, 2005. - 472 с. - ISBN 5-98032-929-3.
2. Глушков, И.Е. Управленческий учет на современном предприятии. Настольное компактное пособие по управленческому учету / И.Е. Глушков. М.: КноРус, 2004. - 160 с. - ISBN 5-85618005-4.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006, 448 с., ISBN 5-482-00772-3, (142- 159, 218- 227)
4. Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая. // [Электронный ресурс] - Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.04.2017).
5. Николаева, О.Е. Управленческий учет / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. - М.: Едиториал УРСС, 2006. - 320 с. - ISBN 5-354-00333-4.
6. Петрова, В. Управленческий учет как инструмент формирования и поддержки управленческих решений / В.Петрова, Ж.М. Корзоватых // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. Новосибирск, 2017. С. 75-78
7. Управленческий анализ в торговле. Часть 1. [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <http://www.economedu.ru/economanaliz/249-analiz-v-torgovle.html/> (дата обращения: 10.04.2017).

## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Райская Ю.А.**

«Московский технологический университет», г. Москва

На сегодняшний день малые и средние предприятия — это 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, рабочие места для 18 млн. граждан. Около одной пятой валового внутреннего продукта РФ, а во многих субъектах РФ треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями (см. [распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р](#)).

Законом № 209-ФЗ предусмотрены специальные меры для поддержки бизнеса малых предприятий. Так, согласно ст. 7 Закона № 209-ФЗ такие предприятия могут применять:

— специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам;

— упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность;

— упрощенный порядок ведения кассовых операций. Малые предприятия могут не устанавливать лимит кассы. И даже если у компании был утвержден кассовый лимит, а в определенный период времени она стала соответствовать малому предприятию, компания вправе отказаться от установления такого лимита. В этом случае необходимо издать приказ руководителя об отмене ранее установленного лимита хранения денежной наличности в кассе со ссылкой на п. 2 Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства», иначе компанию могут оштрафовать за нарушение кассовой дисциплины по п. 1 ст. 15.1 КоАП РФ;

— упрощенный порядок составления статистической отчетности;

— льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество.

Для субъектов малого предпринимательства предусмотрены особенности участия в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд — государственные заказчики обязаны осуществлять не менее 15% совокупного годового объема закупок у них [4].

Приказом Минфина России от 16 мая 2016 г. N 64н (вступил в силу с 20 июня 2016г.) внесены изменения в ПБУ 5/01 для организаций, имеющих право на упрощенные способы бухучета и составления отчетности.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально- производственных запасов», (ПБУ 5/01) устанавливает методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах юридических лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений) [3].

В ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» внесены дополнительные пункты 13.1, 13.2, 13.3, а также дополнен пункт 25:

– указанные организации вправе оценивать приобретенные материально-производственные запасы по цене поставщика. А иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, включать в состав расходов в полной сумме в том периоде, в котором они были понесены. До внесения поправок организации, имеющие право на упрощенный учет, МПЗ отражали по фактической себестоимости, сформированной с учетом всех затрат, связанных с их приобретением, включая общехозяйственные, за исключением НДС (п. 8 ПБУ 5/01). Только торговые организации были вправе транспортные расходы до собственного склада включать в расходы на продажу (п. 13 ПБУ 5/01);

– микропредприятия (СМП с численностью до 15 человек и доходом до 120 млн. руб.) вправе признавать стоимость сырья, материалов, товаров, других затрат на производство и продажу в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления). Иная организация вправе признавать указанные затраты в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме при условии, что характер ее деятельности не предполагает наличие существенных остатков производственных запасов;

– организации могут признавать расходы на приобретение материально-производственных запасов для управленческих нужд, в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления). Это новая норма, которая облегчит бухгалтерский учет и документооборот по учету МПЗ;

– организации вправе не создавать резерв под снижение стоимости материальных ценностей;

До внесения поправок материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо снизилась их текущая рыночная стоимость, отражались в балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Указанный резерв формируется за счет финансовых результатов в размере разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью МПЗ, если последняя выше текущей рыночной стоимости. Исключений из данной нормы для организаций, имеющих право на упрощенный бухучет, не было [1].

Для выражения мнения о достоверности и полноте отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации информации о материально-производственных запасах следует проводить аудит.

К основным задачам аудита относятся:

- проверка состояния учета, хранения и эффективности использования материальных ресурсов;
- проверка соответствия фактического наличия ресурсов данным учета и потребностям организации;
- выявление непригодных для использования ценностей с определением суммы причиненного ущерба и виновных лиц;
- проверка полноты и своевременности оприходования материальных ресурсов, законности и целесообразности расходования и их списания; проверка качества инвентаризаций.

Основным нормативным документом по бухгалтерскому учету является Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01.

К источникам получения аудиторских доказательств относятся [5]:

- бухгалтерский баланс, главная книга, регистры бухгалтерского учета по счетам 10 «Материалы», 40 «Выпуск продукции», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и др. счета;
- приказ об учетной политике организации;
- инвентаризационные документы;
- накладные и счета - фактуры;
- договоры на поставку сырья, материалов, товаров: договоры о материальной ответственности и т.д.

С 2017 года в России законодательно решено сделать бухгалтерскую отчетность публичной и прозрачной, введя в действие МСА — международные стандарты аудита. С 2017 года на территории России введены в действие 30 международных стандартов аудита (МСА), согласно приказу Минфина РФ от 24.10.2016 №192н. Кроме того, Приказом Минфина от 09.11.2016 № 207н утверждены к применению еще 18 новых стандартов аудита.

Согласно требованиям новых международных стандартов аудита вырастет количество аудиторских процедур, надо будет заполнять новые рабочих документов, формы и таблицы.

Все это увеличит трудоемкость проведения аудита на 40-50%, и соответственно увеличатся стоимость договоров на аудит с 2017 года.

Вместо обычной формы аудиторского заключения со стандартным текстом, по всем новым договорам на проведение обязательного аудита, заключенным с 1 января 2017 года, будет составляться более громоздкое, аудиторское заключение в соответствии с МСА.

При этом новая форма аудиторского заключения будет содержать оценку финансовой отчетности компании, будет давать расширенную информацию для бухгалтерии, для внешних и внутренних заинтересованных пользователей: совета директоров, акционеров, и других, то есть для более широкого круга лиц, принимающих решение о развитии бизнеса.

С 2017 года новые требования МСА серьезно отразятся и на проверяемых компаниях. Резко увеличится объем данных, необходимых для анализа деятельности аудируемых компаний, а также возрастет степень публичности результатов аудита.

В целом, организациям необходим аудит. Так как в теме данной статьи рассматриваются субъекты малого предпринимательства, то целесообразней использовать услуги аудиторских компаний.

Правильная организация учета и аудита запасов на предприятии позволит каждому предприятию увеличить эффективность хозяйственной деятельности на основе выявления внутривыпускных резервов и разработки рекомендаций по их реализации. Основным резервом повышения эффективности хозяйственной деятельности является сокращение объемов неликвидных запасов.

Результаты исследования получены в ходе проведения инициативной научно-исследовательской работы кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита Московского технологического университета и написана под руководством к.э.н., доцента Черных Инны Николаевны.

### Список литературы

1. Организация учета затрат по центрам ответственности Учебное пособие / И.Н. Черных, З.Ч.
2. \Хамидуллина. – М. : КНО-РУС, 2013.– 160 с.
3. Экономика и предпринимательство №2 (55) Научная работа / И.Н. Черных – Москва, 2015.

– С. 464-466.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов». ПБУ 5/01 утверждено приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 года № 44н, с изменениями и дополнениями от 27 ноября 2006 г., 26 марта 2007 г., 25 октября 2010 г.;

5. Кондраков, И.Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях. [Электронный ресурс] / И.Н. Кондраков, Н.П. Кондраков. – Электрон.дан. – М.: Проспект, 2015. – 640 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/54834> – Загл. с экрана.

6. Шеремет, А.Д. Аудит : учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. — 7-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс]; — Электрон.дан. —М. : ИНФРА-М, 2017. — 375 с. — Режим доступа: <http://www.znanium.com>

## **СЕКЦИЯ №5.**

### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

## **СЕКЦИЯ №6.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **СТРУКТУРА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ПОВОЛЖЬЯ**

**Терентьева О.Н., Ткачева А.А.**

(К.э.н., доцент Терентьева О.Н., студент Ткачева А.А.)

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина РАНХиГС при Президенте РФ

Уровень развития региональных подсистем национальной системы страхования в различных субъектах РФ заметно различается как и экономическое состояние регионов. Свообразным по многим параметрам можно считать страховой рынок Поволжья - один из лидеров страхования в России. Здесь сосредоточена значительная доля промышленного производства страны: в первую очередь нефтедобывающей, химической индустрии, машиностроения, металлургии, приборостроения, а также предприятий ВПК. Существующие на их базе клиентские группы являются приоритетными как для иногородних, так и для местных страховщиков.

На территории Приволжского Федерального округа (ПФО) работает 186 страховых компаний, что составляет 15% от зарегистрированных в России, и 225 филиалов иногородних страховщиков, на их долю пришлось около 6% общероссийской премии, собранной в течение 2015 г.(9,2 млрд. руб.) [2]. Характерны для региона и высокие темпы роста собранных страховых взносов.

Таблица 1

Поступление страховых взносов по ПФО [2]

Наименование региона	Премии, собранные в 1 полугодии 2015 г.				
	Всего (млн. руб.)	В % к 1 полугодию 2015 г.	По добровольному страхованию	В том числе	
				Региональными страховыми организациями	Филиалами
Самарская область	2975,4	+20,52	+48,58	2566,5	408,9

Республика Татарстан	1937	+39,85	+39,88	1821	115
Волгоградская область	498	-4,04	-5,98	224	274
Саратовская область	570	+22,5	+22,63	213	357
Чувашская область	528	+14,13	+8,6	492	36
Ульяновская область	785	+76,1	+107,92	548	237
Пензенская область	362	+5,84	+32,11	199	163
Астраханская область	218	+11,92	+26,21	138	79
Республика Мордовия	167	+56,33	+44,77	146	21
Республика Марий-Эл	124	+223,29	+23,85	101	115

По страхованию жизни в 2015 г. лидировали страховые организации Башкортостана (286 млн. руб.) и Татарстана (246,1 млн. руб.), Саратовская область собрала 138 млн. руб.

В 1 полугодии 2015 г. впереди были страховщики Татарстана (172,2 млн. руб.), Саратовской (101млн. руб.), Самарской (19,8 млн. руб.) областей и Республики Мордовия (6,9 млрд. руб.) [4].

В сфере страхования имущества лидируют страховые организации Самарской области (620,5 млн. руб. в 1 полугодии 2014 г., 1015 млн. руб. - за тот же период 2013 г.) и республики Татарстан (572 млн. и 1064 млн. руб. соответственно).

Весьма успешными для страховщиков Поволжья был и 2013г. Так, объем страховых взносов на территории округа составил 15,5 млрд. руб. На территории Приволжского округа объем страховых взносов составил 8,164 млрд. руб. за 1 полугодие 2014г. [1].

В результате последних изменений в страховом и налоговом законодательстве России картина страхового рынка на протяжении 2013-2014гг. претерпевает серьезные изменения. Особенно в тех субъектах РФ, где операции по страхованию жизни составляли большую долю.

Так, в Республике Татарстан доля страхования жизни уменьшилась с 54% в 2013г. до 18%, в Республике Башкортостан- с 54 до 47%, в Ульяновской области – с 22 до 15%, в 2014г. доля страхования жизни уменьшилась в Республике Татарстан до 8,9%, в Ульяновской области – до 5,64% [2].

С другой стороны, за 2013 г. заметно увеличилась доля имущественного страхования в Приволжском федеральном округе(с 38 до 48%), в том числе: в Республике Татарстан- 21 до 41%, в Самарской области – с 67 до 76%, в Ульяновской же с 62 до 66%, что свидетельствует о стремлении страховщиков развивать классическое страхование. Эта тенденция продолжалась и в 2014г. Доли имущественного страхования составили: в Самарской области – 70, 65%, в Республике Татарстан –55, в Ульяновской области –67,25, в Саратовской области-39,59, в Чувашской Республике-78,1, в Волгоградской области- 61,67% [3].

На высоком уровне объемы страхования имущества в 2014г. сохраняли страховщики Республики Мордовия (72,24%), Республики Марий Эл(87,17), Пензенской области (75,94).

Российский страховой рынок за 2013-2014гг. стал еще более фрагментированным: на долю первой двадцатки страховщиков приходилось 43% совокупной премии (оставшиеся 57% собирают 1388 страховых компаний), 65% от совокупной премии по страхованию жизни и 45% от совокупной премии по страхованию имущества [2].

Таблица 2

Крупнейшие страховые компании России, действующие в Приволжском округе (1 полугодие 2014 г.) [2]

Компания	Активы- нетто, руб.	Изменения %	Капитал, руб.	Изменения %	Прибыль Руб.	Рейтинг
ССО	33721848	42,4	2500946	0	1085	1

Ингосстрах	18783566	17,0	4339185	7,5	471666	2
Росгосстрах	12902511	40,4	1516038	42,5	-1084677	3
РОСНО	10314494	72,4	1436672	0,1	6950	6
УралСиб	8364247	-13,1	2376765	5,2	12055	8
СОГАЗ	6296047	34,9	1079453	47,4	455768	9
РЕСО-Гарантия	5826513	-5,0	790518	3,5	71550	10
ВСК	4433299	22,3	887086	-3,8	48919	12
АльфаСтрахование	3466493	18,0	1227024	8,7	102485	17
Спасские ворота	1776092	28,9	505142	0,8	12685	33
Наста-Центр	1253044	29,6	262086	0,2	1652	37

Крупнейшие страховщики России серьезно занимаются классическим страхованием имущества и ответственности, а также личным страхованием. Таким образом, они делают страхование реальным бизнесом, имеющим существенные перспективы и высокую востребованность в обществе. Эта тенденция распространяется и на деятельность крупных страховых компаний на региональных рынках.

Таблица 3

Страховые премии (взносы), полученные филиалом компании «Спасские ворота» в Саратовской области за 2013-2014гг. (тыс. руб.) [2]

Показатели	2013	9 месяцев 2014г.
Добровольное страхование	6667	9114
Страхование жизни	-	100
Личное страхование (кроме страхования жизни)	1270	317
Имущественное	3885,5	4747
Ответственности	1541	1424
Обязательное страхование	203,7	2445
В том числе страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.	-	2445

В целом в 1 полугодии 2014г. состав страховщиков-лидеров практически не претерпел изменений. По-прежнему по объемам собранных страховых взносов лидируют Самарские страховщики. Однако по добровольным видам страхования они уступают страховщикам Татарстана. Интересно и то, что страховой портфель Самарских страховщиков сильно отличается как от общероссийского, так и от портфеля страховщиков Татарстана. Доля страхования жизни в Самарской области не превышает 3,57%, 75,81% приходится на имущественное страхование и 5,59% на страхование ответственности.

На территории Саратовской области структура страхового портфеля по добровольным видам страхования, осуществляемым, за первое полугодие 2014г. такова: на семь ведущих страховых компаний Саратовской области приходится 72% всей страховой премии, полученной по добровольным видам страхования («Самара-АСКО», «Спасские ворота», «Инкасстрах», «Самара- РОСНО», «Росгосстрах-Самара», «Астро-Волга» и «Асоль»).

Таблица 4

Структура страхового портфеля по добровольным видам страхования, осуществляемым на территории Саратовской области, за первое полугодие 2014г. [2]

Страховые компании	Всего	Страхование			
		Жизни	Личное	Имущественное	Ответственности
Региональные	213,82	89,318	52,348	66,52	4,05
Филиалы иногородние	357,25	11,852	174,752	156,998	8,3731
Всего	570,48	101,2	223,8	155,3	12,4

В первом полугодии 2013г. Саратовская область находилась на седьмом месте среди страховщиков Поволжья по объему собранной страховой премии и на шестом – по объему страховых выплат, уже через год она переместилась на четвертое место по объему премий, а по выплатам на седьмое место [1].

Первое место среди страховщиков Поволжья по объему собранной страховой премии занимает Самарская область - 2, 975 млрд. руб. за 1 полугодие 2014г., по объему выплат - Республика Татарстан - 4,623 млрд. руб.

Саратовская область по добровольным видам страхования занимала в среди страховщиков Поволжья следующие позиции: второе место по страхованию жизни в первом полугодии 2013г. (страховая премия- 106,5 млрд. руб., в том числе местными страховщиками собрано 99,854 млн. руб., филиалами- 6,679 млн. руб.), и четвертое место в первом полугодии 2012г. (страховая премия- 138 млн. руб., в том числе филиалами- 11 млн. руб.) [5]; шестое место - по страхованию имущества (37,358 млн. руб. страховой премии, в том числе местными страховщиками собрано 5,443 млн.. филиалами- 31,915 млн. руб.); пятое место по страхованию ответственности (2,456 млн. руб. страховой премии, в том числе филиалами- 0,458 млн. руб.). К 2015 году область переместилась на десятое место и собрала 7,7 млн. руб. премии, в том числе филиалами- 6,3 млн. руб. [6].

Таким образом, в исследуемом периоде страхование жизни оставалось приоритетным видом добровольного страхования, осуществляемым местными страховщиками на территории Саратовской области, в то время как московские филиалы отдают предпочтение классическому страхованию (имущественное страхование, страхование ответственности).

В Саратовской области три страховщика- лидера заметно вырвались в 2013г. вперед: «Дисконт»(125,7 млн. руб.), «Астра- Транс- ЖАСО»(60,8 млн. руб.), «Росгосстрах- Саратов»(22,5 млн. руб.).

Таблица 5

Отдельные показатели доходов и расходов страховых компаний Саратовской области на начало 2014г. (тыс. руб.) [2]

Показатели	ЗАСО «Дисконт»	ЗАО «Астра- Транс- ЖАСО»	САО «Росгосстрах- Саратов»	ОООСК «Клувер»	ЗАОСМЦ «Саратов- Медстрахование»	ЗАО СК «Фламинго»
Результаты изменений страховых резервов, всего	-37197	-8389	2432	215	128,5	-436
По страхованию жизни	-37171	-33	2807	0	0	-87
По страхованию иному, чем страхование жизни	-26	-8356	-375	215	128,5	-349
Результаты операций по инвестициям	27741	2989	3025	90	0	432
В том числе за счет средств страховых резервов	27741	2989	3025	0	0	46
Из них по страхованию жизни	27741	256	676	0	0	46
Прочие доходы от страховой деятельности	16	8367	542	14	15855	0
Отчисление в резерв предупредительных мероприятий	7	8367	2237	16	0	1274
Расходы на ведение дела	1157	26729	22400	206	15629	2376
Прибыль до налогообложения	5341	14193	1188	75	427	282
Чистая прибыль	4510	8661	452	52	50	3

Серьезную конкуренцию саратовским страховщикам составляют филиалы иногородних страховщиков, среди которых лучших результатов добились Московские: «Поддержка»(94 млн. руб.), «СОГАЗ»(76,4 млн. руб.), «Энерго-гарант» (21 млн. руб.), «Спаские ворота»(19 млн. руб.). В целом на долю филиалов приходится 45% страховой премии, собранной в Саратовской области. Постепенно набирает обороты местная страховая компания «Фламинго», специализирующаяся на добровольном и обязательном медицинском страховании. В 2001г. на саратовском страховом рынке появился новый страховщик - «Клувер». Второй год успешно работает страховой посредник «Страховая практика» [2].

В поисках компромисса между местными и иногородними страховщиками, а также для разрешения споров с контролирующими органами власти и выработки решений по устранению возникших проблем на территории области активно функционирует общественная организация - Саратовская гильдия страховщиков.

Заслуживает внимания факт развития и укрепления филиальной сети местными страховщиками. Среди них такие, как «Инкасстрах» (г. Самара), успешно функционирующий в 18 регионах России, «Межбанковская страховая компания» (г. Ижевск), имеющая 20 филиалов, «Росгосстрах- Саратов», насчитывающий в своей филиальной сети 48 филиалов по г. Саратову и области [7].

Некоторые перестановки в течение 2013-2014гг. произошли и внутри группы лидеров. На первом месте была страховая компания «Самара-АСКО», (160 млн. руб.), затем, как и прежде, «Ингосстрах» (103, 5 млн.) и «Самара- РОСНО» (68 млн. руб.). Несколько скромней стали результаты деятельности страховой компании «Энергополис» (45,3 млн. руб.), которая со второго места переместилась на четвертое место в первом полугодии 2013г. В2014г. на первое место вышли другие компании.

Таблица 6

Поступление страховых взносов по филиалам иногородних страховых организаций Саратовской области за первое полугодие 2014г., тыс. руб. [2]

Наименование страховой организации	Поступление взносов						Обязательное
	Всего	Добровольное страхование					
		Всего	жизнь	Личное (кроме жизни)	Имущество	Ответственность	
Альфа-Страхование	3798	3789	0	2415	1128	246	0
АФЕС	1130	1130	0	35	1007	88	0
ВСК	7333	7160	508	2647	3126	879	173
Газпроммедстрах	0	0	0	0	0	00	00
Городская СК	267	267	0	4	255	8	0
ЖАСО	5193	209	0	79	16	14	4984
ЖИВА	37	37	0	20	0	17	0
Ингосстрах	6785	6785	0	4017	2687	81	0
Медведь-ЛК	0	0	0	0	0	0	0
МСЦ	2427	2427	0	1752	657	18	0
Наста-Центр	1958	1958	0	74	1383	501	0

Если рассмотреть возможности развития страховщиков из других регионов, например Северо-Западного, то, по данным Западной инспекции департамента страхового надзора Минфина РФ, в 2013г. страховщиками этого региона собрано около 7 млрд. руб., что на 34% больше, чем в 2012г. Страховые выплаты составили 4,7 млрд. руб., что на 57% выше уровня предыдущего года. Эти данные не содержат показатели страхового портфеля по Республике Коми, страховщики которой отчитываются перед другой территориальной инспекцией страхового надзора. Львиная доля общих поступлений в регионе приходится на Петербург (67%), за которым идут Волгоградская область(17%), затем Новгородская (4,7%) и Архангельская (4,3%). При сопоставлении с общероссийскими показателями получается, что Северо-Запад концентрирует у себя не более 5-6% сбора страховой премии по стране, тогда как на Москву приходится 64%. На одного жителя Петербурга приходится лишь 800 руб. премии по добровольным видам страхования, с учетом объема страхования юридических лиц [5]. Абсолютное большинство петербургских семей не имеют ни одного договора страхования. Поэтому для увеличения инвестиционного потенциала региональных страховых компаний (в том числе, конечно, и Поволжья) необходим рост емкости страхового

рынка, активная пропаганда и стимулирование населения и предприятий к приобретению страховой защиты.

Анализ структуры российского страхового рынка показывает, что основные поступления страховых взносов приходятся на Москву, Санкт-Петербург, Тюменскую, Самарскую области. Снижение доли остальных регионов обуславливают тенденцию к поглощению крупными страховщиками мелких и образованию страховых групп, головная компания которых находится в Москве.

С переходом к рыночным отношениям неизмеримо выросла роль страхования в развитии экономики современной России, как базового элемента функционирования инфраструктуры рыночных отношений. Именно страхование в его развитых формах повышает инвестиционный потенциал и способствует увеличению богатства нации, что особенно актуально для российской экономики. Таким образом, в рыночной экономике страхование выступает с одной стороны, средством защиты бизнеса и обеспечения благосостояния населения, а с другой - коммерческой деятельностью, приносящей прибыль. Отрицательно сказывается на развитии страхового рынка отсутствие мер стимулирования населения и предприятий к более широкому использованию возможностей страхования для защиты своих имущественных интересов.

#### **Список литературы**

1. Бесфамильная Л.В. Российский страховые компании: страхование ответственности за качество//Л.В. Бесфамильная, А.А. Цыганов //Финансы - 2012, №1, с.32-35
2. Ермасова Н.Б. Развитие региональных рынков страхования//Финансы - 2014, №1, с.43-45
3. Мазепин О.В В рамках закона и в интересах людей//Саратовские вести - 2014 , №1, с.30-36
4. Ржанов А.А. Доля реального страхования в России не превышает 40% /А.А. Ржанов //Финансы- 2012, №1, с.30-32
5. Уланова Е.М. Совершенствование методики оценки регионального риска /Е.М. Уланова // Финансы, №1, с. 50-53
6. [www.insur.ru](http://www.insur.ru).
7. [www/ins-union.ru](http://www/ins-union.ru)

### **СЕКЦИЯ №8.**

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

### **ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ**

**Каткова Т.В, Соломонова В.Н., Фатеев С.А.**

Российский государственный гидрометеорологический университет, г. Санкт-Петербург, РФ

Появление новых идей, и тем самым, возможно, новых предложений в виде услуг и товаров повышает конкурентоспособность экономики, открывая новые возможности и перспективы страны завоевать часть рынка и тем самым стабилизировать экономику страны. Но влияние инновационного прогресса не ограничивается внешнеэкономическими отношениями. Немаловажным является и ситуация внутри страны. Однако, очевидно, что внутренняя среда страны тесно связана с внешней, и любое более-менее крупное открытие имеет все шансы выйти за пределы страны. Будь то научное открытие, создание новых технологий, открытие новых методов организации и управления. Это не в последнюю очередь касается социальной сферы внутри страны. Инновации могут качественно улучшить жизнь людей и общества. Здесь инновационный процесс может проходить в двух направлениях:

— как процесс качественного изменения сферы (например, переход на качественно новый вид управления или организации в социальной сфере);

— как новое изобретение, улучшающее качество жизни отдельно взятых категорий людей.

Успешное внедрение инноваций может значительно улучшить уровень качества в абсолютно разных областях. В социальной сфере, в таких областях как медицина, образование, культура, социальное обеспечение, пассажирский транспорт, связь. А также в других, таких как наука и техника, строительство,

экономика и финансы, космос, экология, то есть практически везде. Успешная реализация инновации может дать прирост эффективности проводимых процессов внутри определенной области, дать улучшенный либо абсолютно новый продукт, требуемый обществом, удовлетворить потребность в благах, а также возможно повысить уровень жизни людей и общества в целом.

Для успешного управления инновациями правительство Российской Федерации утвердило государственную инновационную политику. Государственная инновационная политика – это определение органами государственной власти и субъектов РФ целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов. Также хочется отметить, что это составная часть социально-экономической политики страны. В Российской Федерации имеется широкая законодательная база, затрагивающая инновации и инновационную деятельность. Основным законом является Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике". Этот закон служит для регулирования правовых и экономических отношений между субъектами научной инновационной деятельности, обеспечения условий формирования и реализации государственной инновационной политики. Закон обеспечивает защиту прав, интересов и имущества всех субъектов инновационной деятельности. [2]

Формирование инновационной политики состоит из инновационных прогнозов, инновационной стратегии, инновационных проектов и программ. Инновационные прогнозы – предвидения ключевых направлений производственного освоения научно-технических достижений в РФ на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды. Инновационная стратегия – выявление ключевых направлений создания и распространения базисных и улучшающих инноваций в Российской Федерации на среднесрочный и долгосрочный периоды. Инновационный проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, обеспечивающих в течение заданного периода времени создание и распространение нового вида продукции или технологии с целью получения прибыли или иного полезного эффекта. Инновационная программа – комплекс инновационных проектов и мероприятий, увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции или технологий. [4]

Для того чтобы развивать инновации в России и стимулировать уровень инновационного роста, Правительством было дано распоряжение от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [3], в данном распоряжении указаны основные цели государственной инновационной политики, главные направления и средства, с помощью которых оно должна быть реализована. Так же в нем рассмотрено развитие взаимоотношений внутри инновационной деятельности, непосредственно между ее участниками, а также внимание уделяется развитию науки внутри страны и ее активное финансирование со стороны государства. Если говорить о цели стратегии, то она состоит в том, чтобы к окончанию запланированного срока, а именно к 2020 году перевести российскую экономику на инновационный путь развития. А именно, стабилизировать экономику, улучшить социальные условия внутри общества, повысить качество жизни людей, а также поднять международный авторитет, заняв устойчивое место на международном рынке. Этот переход обусловлен повышением таких показателей как: увеличение количества промышленных предприятий, деятельность которых связана с новыми технологиями; повышение доли экспорта высокотехнологичной продукции и, впоследствии, рост доли на мировом рынке в области инноваций; увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции; повышение уровня финансирования на НИОКР; повышение уровня образования до критериев, отвечающих современной науке.

Для осуществления стратегии можно выделить три основных направления. Первое направление — это повышение квалификационного уровня непосредственных участников инновационной деятельности и подготовка к адаптации перед инновационными изменениями. Необходимо создать благоприятные условия для развития кадрового потенциала. Это можно сделать двумя способами. Первый способ — это стимулировать приток специалистов из-за рубежа, путем упрощения миграционного режима на законодательном уровне. Второй способ, производить улучшение внутри государства, который заключается в стимулировании интеллектуальной деятельности. Это должно начинаться с развития сферы образования в стране в целом, и заканчивая созданием государственных мероприятий, направленных на предоставление льгот для научно-исследовательских предприятий, изобретателей и ученых. Первый и второй способы повышения уровня кадрового потенциала могут быть успешно использованы как вместе, так и по отдельности.

Второе направление стратегии состоит в инноватизации бизнеса. Это можно сделать, путем внесения инновационных изменений в сами технологические процессы, что позволит произвести новейшие

продукты, обладающие высокой конкурентоспособностью. Важным условием стратегии также является активное содействие в помощи выхода российского бизнеса на внешние рынки. Для этого в стратегии предусмотрено значительное расширение функций внешнеэкономической поддержки.

Третье направление стратегии - это инноватизация государственного сектора. Суть заключается в том, чтобы государство могло создать благоприятные условия для ведения инновационной деятельности. Это делается путем упрощения и сглаживания законодательства, устранения существующих ограничений административного характера. [4]

По плану, стратегия разделена на два этапа. Первый этап длится три года (2011-2013). Он был направлен на подготовку к инновационным изменениям бизнеса и экономической сферы в целом. Второй этап по плану должен продлиться семь лет (2014-2020) и быть направлен непосредственно, на инновационные изменения экономики, образования, науки и инфраструктуры, а также на значительное финансирование инноваций в этих сферах.

Результаты первого этапа реализации стратегии инновационного развития были рассмотрены 19 декабря 2014 года на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России. На нем были озвучены результаты первого этапа. Существенное развитие получили информационные технологии, на федеральном уровне был внедрен ряд инновационных для страны систем таких как («ГЛОНАСС»). Однако сфера бизнеса показала низкие результаты и пока отстает в инновационном развитии. При этом усилились взаимоотношения с международными партнерами. Но в целом первый этап не был выполнен так, как планировался. Этому свидетельствует и отсутствие роста показателя изобретательской активности. На данный момент инновационный прогресс идет в основном за счет международного сотрудничества, а не за счет собственных возможностей и потенциала. Для того, чтобы устранить дисбаланс в инновационном развитии регионов и отраслей, необходимо «актуализировать» стратегию с учетом изменившейся экономической ситуации. Однако за время первого этапа удалось создать полноценную структуру поддержки инноваций. Поддержкой инновационных проектов наряду с инновационным центром «Сколково», занимается целый ряд организаций. Ежегодно в стране проходят такие выставки и форумы, посвященные инновациям, как, например, Петербургский Международный Инновационный Форум «Открытые инновации» и многие другие. [4]

По мнению экспертов, Россия только сделала первые шаги к инноватизации, однако при дальнейшем успешном выполнении инновационной стратегии, можно будет ожидать масштабные качественные изменения в различных сферах страны, в том числе и социальной. А именно, успешная инноватизация неизбежно приведет к стабильному экономическому росту, что в свою очередь повлечет за собой повышение уровня жизни и социального благополучия. Социальные инновации будут способствовать повышению комфортности отдельных нуждающихся категорий людей, снижению безработицы, повышению уровня образования, здравоохранения, что также существенно снизит социальную напряженность.

Таким образом, для реализации стратегии инновационного развития, правительство должно использовать все возможности. По максимуму развивать и использовать внутренние силы страны и не менее активно прибегать к внешним источникам. Сейчас очень важно достигнуть ожидаемых в стратегии результатов и наращивать их в дальнейшем. Необходимо ликвидировать все возможные барьеры и начать использовать абсолютно новые методы развития. Усиление роли бизнеса в инновационном процессе, развитая наука и инновационная инфраструктура, стабильное финансирование, модернизированное законодательство, повышение активности инноваций в регионах страны и активное участие России в мировом инновационном процессе – позволят повысить международный уровень страны, стабилизировать экономику, а также повысить уровень жизни граждан.

### Список литературы

1. «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2015 год», Иллюстрированное информационное издание, Официальный сайт Министерства Финансов РФ, [Электронный ресурс], <http://minfin.ru> (дата обращения 26.03.17)
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

4. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс] <http://government.ru/> (дата обращения 02.04.17)

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНО УЯЗВИМЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**Каткова Т.В., Соломонова В.Н., Фатеев С.А.**

Российский государственный гидрометеорологический университет, г. Санкт-Петербург, РФ

Темпы инновационного развития Российской Федерации должны быть намного выше тех, которые имеются в настоящее время. Стратегия инновационного развития страны должна опираться на реализацию человеческого потенциала, который является одним из главных конкурентных преимуществ нашей страны. Внедрение инноваций в социальную сферу является крайне важным процессом, так как именно это влияет на будущее социальное развитие регионов страны, так же это внедрение позволяет прогнозировать и предупреждать появление негативных явлений, которые могут возникать в обществе.

Инноватизацию социальной защиты населения необходимо рассматривать как специфический вид научной и профессиональной деятельности, неотъемлемой частью которой является поиск, разработка и внедрение социальных инноваций, способствующих переходу уровня жизни населения на качественно новый уровень, в том числе и повышение качества предоставления социальных услуг. Социальная инновация создается в ответ на возникшее на определенном этапе негативное социальное явление. Главной задачей такой инновации является ликвидация, либо смягчение негативного эффекта данного социального явления, и создание позитивного фона в социальной сфере. Для этого необходимо взаимодействие всех участников инновационной деятельности, систематизации теоретических знаний и практического опыта по применению инноваций.

Социальная защита населения является неотъемлемой частью социальной политики государства и отдельно взятого региона. В Санкт-Петербурге социальную политику осуществляет правительство города, через созданный для этой цели комитет по социальной политике (КСП). Деятельность КСП основывается на Конституции РФ, а также на федеральных законах, иных нормативных правовых актах РФ, в том числе данная деятельность регулируется Уставом Санкт-Петербурга, законами Санкт-Петербурга, постановлениями и распоряжениями Губернатора Санкт-Петербурга, и другими законодательными актами. Главными задачами КСП является осуществление социальной политики и обеспечение социальной защиты населения, а также контроль за деятельностью исполнительных органов города в области социальной поддержки населения. Непосредственно политика в области социального обеспечения и защиты обеспечивается в рамках государственной программы Санкт-Петербурга.

Государственная программа Санкт-Петербурга «Социальная поддержка граждан в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы» - это комплекс мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих реализацию желаемых функций и достижение поставленных целей и задач, в сфере социального обеспечения и социальной защиты. Необходимость создания государственной программы заключается в устранении, в том числе и проблем социальной сферы, таких как низкий уровень жизни, безработица, инфляция, распределение доходов, дефицит государственного бюджета и прочее. Социальные инновации – путь к решению этих проблем. Создание, поиск, внедрение социальных инноваций позволяют населению удовлетворить свои потребности, повысить общий уровень качества жизни населения, а также отдельных социально уязвимых категорий людей (пожилые люди, инвалиды, бездомные, многодетные семьи). Также инновации в социальной сфере позволяют повысить экономический, социальный и культурный уровни региона и страны в целом.

Таким образом, актуальность активного внедрения и использования инноваций в социальной сфере обусловлена необходимостью разрешения текущих остросоциальных проблем путем разработок

инновационных методов управления социальной поддержкой населения. Также при этом стоит учитывать прошлый российский опыт, а также опыт управления социальной защитой зарубежных стран, с возможностью заимствования данного опыта в чистом или адаптированном виде. Не стоит забывать о необходимости прогнозирования будущих явлений и проблем, связанных с социально-экономической сферой, а также понимания потребностей и интересов отдельных категорий населения. Создание и использование научно-обоснованных технологий и механизмов социального воздействия позволяют расширить функции управления социальной защитой населения, повысить устойчивость к изменяющимся внешним факторам, а также принимать управленческие решения, которые наиболее точно соответствуют сложившейся ситуации.

Как уже упоминалось выше, за социальную защиту населения города Санкт-Петербург отвечает комитет по социальной политике (КСП). Объектами работы КСП являются не только все население региона, но и отдельные категории, которые требуют особого внимания.

Лица без определенного места жительства – это одна из серьезных проблем, возникающих из-за нестабильности и постоянно меняющихся социальных, экономических и политических условий. На сегодняшний момент в городе Санкт-Петербург правительством учреждены городские и районные организации, оказывающие социальную помощь лицам без определенного места жительства. Данные организации включают в том числе, дома ночного пребывания. Также для поддержки бездомных при финансовой поддержке бюджета Санкт-Петербурга некоммерческими организациями реализуются такие программы: «Пункт обогрева»; «Ночной автобус»; «Транзит».

Следующая категория – это люди с ограниченными возможностями. Социальная защита инвалидов осуществляется как за счет федерального бюджета, так и за счет бюджета города. Главный закон, контролирующий социальную защиту людей с ограниченными возможностями это федеральный закон от 24.11.1995 №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». Социальная поддержка инвалидов заключается в выплате трудовой или социальной пенсии, предоставлении наборов социальных услуг, медицинской помощи, путевок на санаторно-курортное лечение, бесплатного проезда на городском транспорте. Также инвалиды могут рассчитывать на услугу «тревожная кнопка»; организацию оздоровительного отдыха; трудоустройство и обучение; юридическую помощь; социально-реабилитационные услуги; взаимодействие с общественными организациями инвалидов.

Другой уязвимой категорией являются люди пожилого возраста и ветераны. Для социальной поддержки людей пожилого возраста в рамках общей государственной программы Санкт-Петербурга «Социальная поддержка граждан в Санкт-Петербурге», были разработаны различные социальные подпрограммы. В рамках этих подпрограмм обеспечивается социальная защищенность граждан пожилого возраста, оказание содействия пожилым гражданам в трудоустройстве, организация свободного времени и совершенствование коммуникационных связей. Социальная поддержка также заключается в оказании квалифицированной медицинской помощи. Немалое внимание уделяется и культурному времяпровождению пожилых людей. В городе организованы кружки и клубы по интересам, организованы экскурсионные и туристические программы.

Для поддержки многодетных семей в Санкт-Петербурге действует двухуровневая система организаций социальной защиты, городские и районные учреждения, которые осуществляют социальное обеспечение многодетных семей. Главным законодательным актом о социальной поддержке многодетных семей является: «Социальный кодекс Санкт-Петербурга». В Социальном кодексе отражены все виды социальной защиты многодетных семей, в том числе: ежемесячные пособия на детей, пособия на детей-инвалидов, на детей из семьи, где оба родителя либо единственный родитель являются инвалидами, компенсационные выплаты многодетным семьям, студенческим семьям, семьям военнослужащих. Согласно социальному кодексу, многодетные семьи могут рассчитывать на прием детей в государственные общеобразовательные учреждения; бесплатное посещение членами многодетной семьи культурных мероприятий; бесплатное предоставление семьям, имеющим семь и более несовершеннолетних детей, транспортного средства; бесплатный проезд на общественном транспорте; льготное питание в школах и профессиональных училищах и прочее. Также дополнительно для многодетных семей может предоставляться ежемесячная оплата коммунальных услуг; земельные участки; материнский (семейный) капитал.

Конечно, нельзя не отметить, что в Санкт-Петербурге существуют благотворительные фонды, а также проводятся различные социальные акции. Они создаются как при финансовой поддержке Правительства Санкт-Петербурга, так и с помощью привлечения спонсоров по инициативе создателей

фондов и акций. Из этих проектов можно выделить проекты телеканала «Пятый канал», «День добрых дел» и «День ангела».

Социальный проект «День добрых дел» создан пятым каналом при сотрудничестве с ведущими благотворительными фондами Российской Федерации, которые специализируются на оказании помощи в лечении различных заболеваний детей. Программа выходит по четвергам, в каждом выпуске команда канала рассказывает о нуждающемся в помощи ребенке. Каждый желающий может отправить СМС-сообщение с той суммой, которую он хочет пожертвовать. За последние восемьдесят семь выпусков проекта, было пожертвовано более 1,61 млн. рублей. Другой проект канала под названием «День ангела» занимается проблемой сиротства. Проект создан при поддержке Правительства Санкт-Петербурга и информационной поддержке Пятого канала. В данном проекте дети-сироты могут обрести семью. Потенциальные родители через СПб ГБУ «Центр помощи семье и детям» могут получить всю необходимую информацию и подать документы на усыновление. За время существования акции были усыновлены сто двадцать детей.

Как говорилось выше, социальные акции и проекты могут быть реализованы как при поддержке Правительства, так и с помощью привлечения спонсоров. И то и другое можно считать стейкхолдерским подходом. В зарубежных источниках стейкхолдеры – это заинтересованные стороны. Но в данном случае следует рассматривать стейкхолдеров как лиц или группу, способную оказать влияние на достижение поставленной цели. В случае социальных акций и проектов, Правительство, муниципальные власти, спонсоры и другие участники – являются внешними стейкхолдерами данных проектов. Однако стоит отметить, что данный подход используется не так активно, как, например, в странах Запада, особенно это касается социальной сферы.

Социальная деятельность, как правило, является некоммерческой, и в России не всегда полноценно оценивается степень зависимости социальной организации, акции или проекта от внешних стейкхолдеров. Если взять как пример благотворительные фонды и фонды социальной поддержки, то они имеют сильную зависимость от финансирования спонсоров и различных грантов. А также от контроля местных и федеральных властей.

В целом хочется отметить, что в России и в частности, в Санкт-Петербурге стейкхолдерский подход используется минимально. Внедрение, адаптация и модернизация успешных за рубежом подходов, а именно стейкхолдерский подход, может полноправно считаться инновацией на той территории или сфере, где он может быть успешно применен. Стейкхолдерский подход мог бы упростить многие бюрократические процедуры и взаимодействие между организаторами и исполнителями социальной деятельности.

Таким образом, применение инновационных подходов поддержки социально уязвимых слоев населения Санкт-Петербурга и внедрение социальных инноваций позволит создать более совершенную оптимизированную комплексную модель поддержки социально уязвимых слоев населения региона. Это позволит повысить качество социального обслуживания жителей города; внедрить и развить использование инноваций в управлении социальной защитой; оптимизировать расходы на социальную сферу города.

### Список литературы

1. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О государственной программе Санкт-Петербурга «Социальная поддержка граждан в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы (с изменениями на 25 августа 2016 года)»
2. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга - <http://gov.spb.ru/> (Дата обращения 01.10.2017 г.)
3. Федеральный Закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 №181
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» »
5. Социальный кодекс Санкт-Петербурга (с изменениями на 10 мая 2016 года) (редакция, действующая с 1 июля 2016 года)
6. Официальный сайт СПб ГБУ «Центр помощи семье и детям» - <http://sirota-spb.ru/> (Дата обращения 05.02.2017 г.)
7. «Пятый канал – официальный сайт телерадиокомпании» - <http://www.5-tv.ru/> (Дата обращения 07.02.2017 г.)

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Меркульева Е.А., Пороховник А.К.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Для всего человечества 1961 год вызвал потрясение, так как в СССР был впервые произведен полет в космос. Такая страна, лидирующая во всех областях науки, как США была потрясена уровнем подготовки советских специалистов. В настоящее время ситуация в нашей стране кардинально изменилась, мы, к сожалению, уже не располагаем выдающимися учеными, признанными во всем мире.

Если спросить любого научного работника: нужно ли улучшить систему (не размер, а именно систему) оплаты труда ученого, он конечно ответит «да».

То положение, в котором сейчас находится российская наука, переживающая "материальный", психологический и функциональный кризис, привело к тому, что многие ученые просто были вынуждены уйти из нее: кто-то в политику и бизнес, а кто-то решил уехать из нашей страны и работать за рубежом.

На данный момент времени Россия делает упор на достойное профессиональное образование молодых людей, но дальнейшей успешной реализации этих знаний нет, ученые предоставлены сами себе, что подтверждают данные, представленные на рисунке 1 [6].

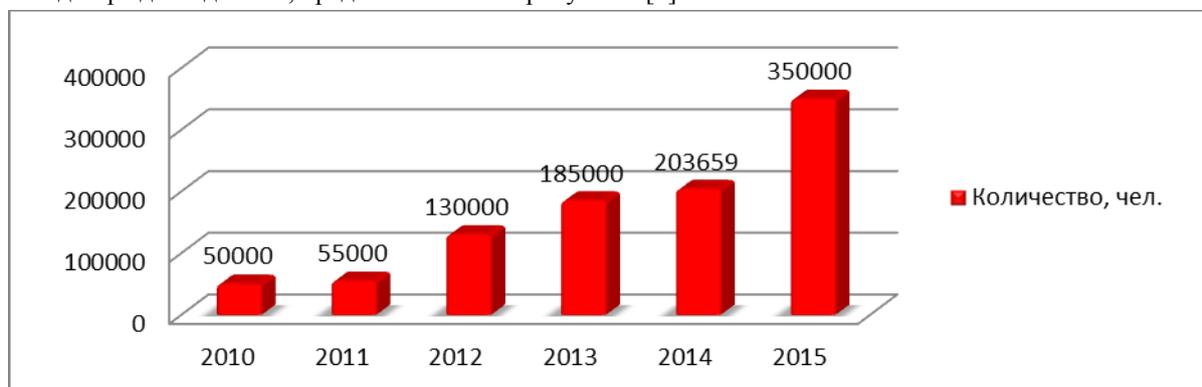


Рис. 1 Эмиграция российских ученых за рубеж, всего на период, чел.

Согласно официальным данным, из России на постоянное место жительства, в основном в развитые страны мира, с 2012 по 2015 год выехали более 200 тысяч научных работников - это более 30% от общего числа ученых, занятых исследованиями и разработками. По неофициальным оценкам, их число в два-три раза больше. Но стоит отметить, что за последние несколько лет в Россию вернулись около 1300 ученых. Основная причина миграции, например, в США - это востребованность, благоприятные перспективы для профессионального роста, уважение со стороны общества в целом, материальное благополучие. В России же профессия ученого не является высокооплачиваемой, например, бухгалтер зарабатывает в 5-10 раз больше, чем научный сотрудник. Негативное отношение общества к престижу профессии ученого и ее перспективам наглядно продемонстрировано на рисунке 2 [3].

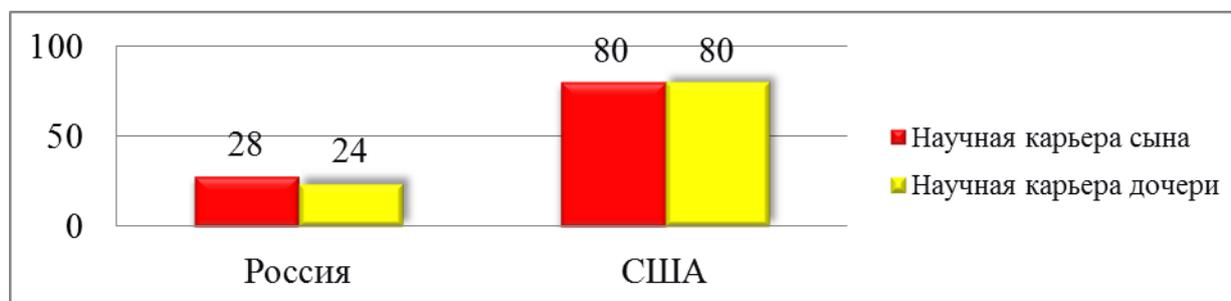


Рис. 2 Реакция опрашиваемых на вопрос об отношении к научной карьере детей

По данным Федеральной службы государственной статистики и Высшей школы экономики родительские амбиции в США и России распределены по принципу 20-80. Менее четверти всех

опрашиваемых в России предпочли бы для своих детей научную карьеру, в США же противоположная ситуация: около 80% были бы рады дальнейшему развитию своих детей в научной сфере.

Одной из причин такого восприятия обществом профессии ученого является то, что затраты на науку в России значительно ниже по сравнению с другими странами на 2015 год они составляли всего – \$40,5 млрд. Для сравнения затраты на науку в США более чем в 12,5 раз превышают российские, и составляют около \$502 млрд, в Китае за тот же год – \$408 млрд, Японии – \$170 млрд, Германия – \$112 млрд.

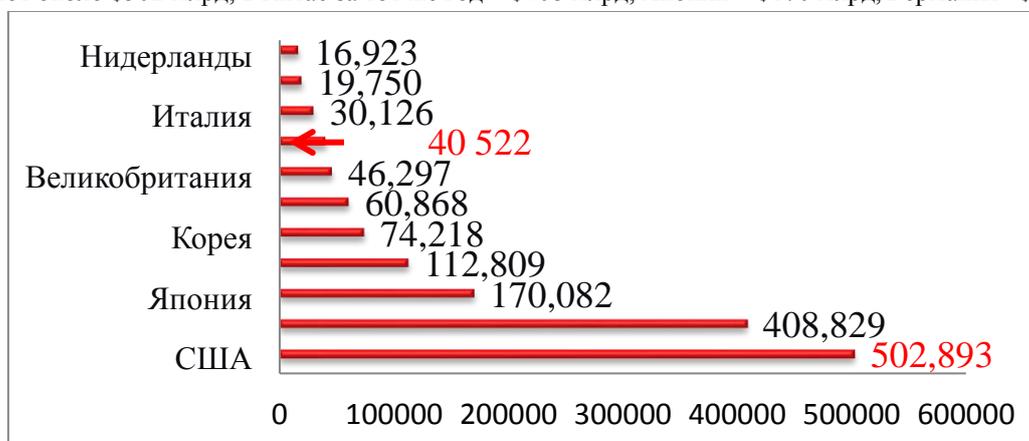


Рис. 3 Затраты на науку в России и зарубежных странах в 2015 г., тыс. долл.[6]

Научное сообщество РФ отстает в своем развитии с каждым годом все больше и больше, так как повышаются цены на современное научное оборудование и реактивы, увеличивается стоимость участия в международных научных проектах и конференциях, а уровень доходов российского ученого не позволяет участвовать в подобных мероприятиях.

Ученый в России зарабатывает в 10 раз меньше, чем например, в Канаде или же ЮАР. По данным на 2015 год самая большая заработная плата зафиксирована в Канаде - 9485 долл., Россия же по данному показателю находится на 27 месте (910 долл.).

Одним из недостатков оплаты труда в нашей стране является возрастающая доля текущих премий и поощрений в общем объеме доходов. Этот дефект часто критиковался в специальной литературе. Так, в США на текущие премии и стимулирующие надбавки расходуется не более 10% фонда оплаты труда, в России же эти расходы составляют до 30%. Премияльная система в сочетании с бессрочным трудовым договором, как например, в РФ, оказывает отрицательное воздействие на деятельность исследователей. На практике развитых стран напротив, мотивацией будет являться высокий должностной оклад в сочетании со срочным трудовым договором (контрактом).

Более того, наблюдается существенная дифференциация доходов и внутри страны, уровень заработной платы ученых в различных регионах РФ различается в разы, как это представлено в таблице 1.

Таблица 1 Рейтинг областей России по уровню заработной платы ученых, руб.

Область	Заработная плата, руб.
Республика Саха	80201
Владимирская	55000
Нижегородская	45739
Челябинская	36900
Кемеровская	29895
Тюменская	29728

Уровень заработной платы по областям РФ распределен довольно неравномерно и можно проследить некоторую зависимость з/п от географического положения. Таким образом, можно отметить, что престижность профессии ученого в РФ падает, в глазах нового поколения связать себя с наукой – значит не иметь ресурсов для «достойного» уровня жизни.

Вместе с тем, по численности исследователей Россия входит в пятерку мировых держав, однако, серьезно отстает от лидеров: Китай-1619 тыс., США-1356 тыс., Япония- 661 тыс., Россия- 449тыс., Германия -357 тыс.

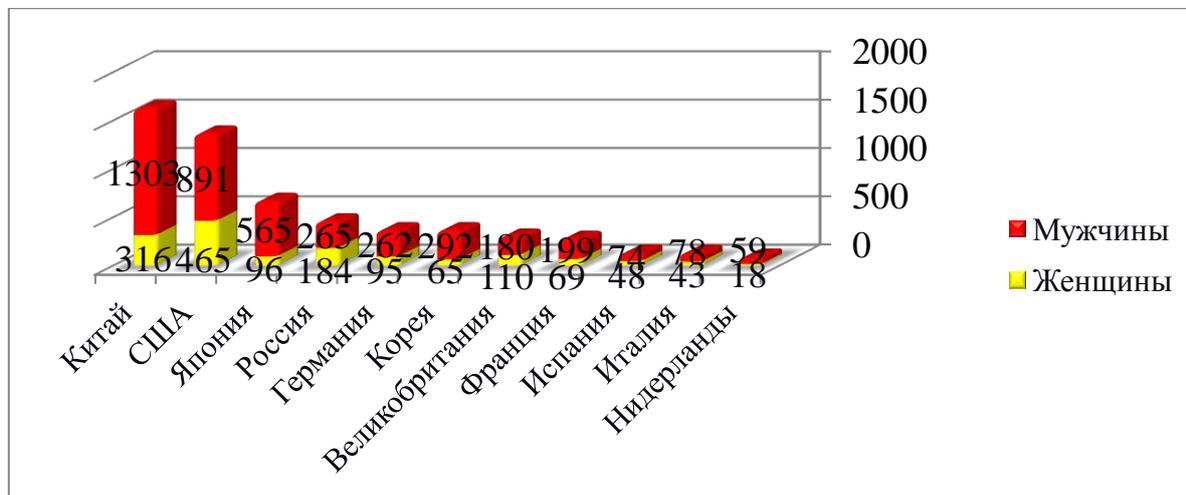


Рис. 5 Численность исследователей в России и за рубежом в 2015 г., тыс. чел.[6]

Низкая эффективность научной деятельности объясняется тем, что большую часть своего времени ученым нашей страны приходится тратить на поиск денег и грантов, а не на проведение научных исследований.

Эффективность проводимых научных исследований можно оценить, сопоставив численность ученых и число поданных патентных заявок. Так, на рис.5 и 6 видно, что хоть и в Китае достаточно много исследователей, подача патентных заявок крайне мала.

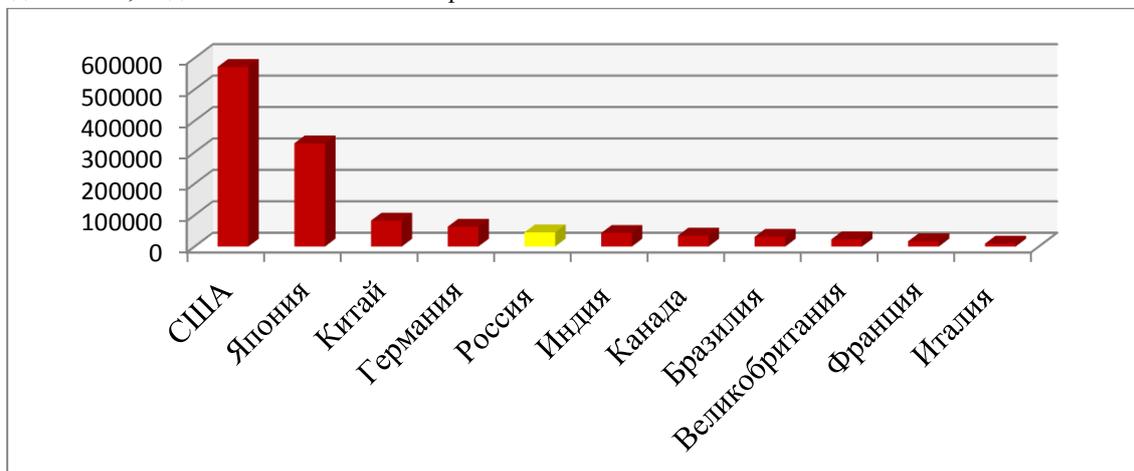


Рис.6 Число патентных заявок на изобретения [4]

В 2015 г. в России суммарные выплаты по импорту (2,4 млрд. долл.) значительно, в 2 раза, превышали объем поступлений от экспорта технологий (1,2 млрд. долл.), образовав отрицательное сальдо в размере 1 млрд. долл. Мировой экономической кризис, негативно сказавшись на объемах торговли с зарубежными странами, явился причиной снижения суммарного оборота технологий в России.

Таким образом, кризисное состояние российской науки в целом и личности отдельного ученого в частности, обусловлено влиянием следующих факторов:

- сумма денежных средств, выделенных на науку, слишком мала для получения более высоких результатов;
- из-за недостатка финансирования деятельности ученых, исследователи вынуждены уезжать за границу, т.е. происходит прогрессивная «утечка умов»;

- снижение престижности профессии ученого;
- низкая степень участия в международных научных сообществах и отсутствие в большинстве случаев возможности повышения квалификации как внутри страны так и за ее пределами;

#### Список литературы

1. Болодурина М.П., Ахметова А.Н. Сочетание ключевых факторов в стоимости и целевых ориентиров менеджмента в процессе управления компанией //Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 34. С. 11-18.
2. Болодурина М.П. Финансовая грамотность как системообразующий фактор формирования человеческого капитала// И ПЕРСПЕКТИВЫ» / Материалы Всероссийской научно-методической конференции, 2016 . С . 1450-1452
3. Индикаторы науки 2012-14 (статистический сборник), Министерство образования и науки РФ, Федеральная служба государственной статистики, Высшая школа экономики
4. Наука. Инновации. Информационное общество: 2015 . Статистический сборник / К.А. Назаретян, П.А. Шелегеда, В.Г. Паршина; Нац . иссл . ун-т «Высшая школа экономики» . М . : НИУ ВШЭ, 2015 . 47 с .
5. Наука. Инновации. Информационное общество: 2015 . Статистический сборник / К.А. Назаретян, П.А. Шелегеда, В.Г. Паршина; Нац . иссл . ун-т «Высшая школа экономики» . М . : НИУ ВШЭ, 2015 . 54 с .
6. OECD (2015), MainScienceandTechnologyIndicators, №1

#### СЕКЦИЯ №9.

#### ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### СЕКЦИЯ №10.

#### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

#### ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЕАЭС

Яковлев Г.И., Копий В.Е.

Самарский государственный экономический университет

В представленной статье рассматриваются современное состояние и перспективы развития таможенного администрирования ЕАЭС. Показана роль таможенного администрирования ЕАЭС в развитии внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности.

Важным фактором устойчивого развития Евразийского экономического союза является эффективная внешнеэкономическая деятельность. Создавая комфортные условия для бизнес-среды и предпринимательской активности, таможенное регулирование выступает одним из факторов экономического развития стран ЕАЭС. Таким образом, основной долгосрочной целью интеграционных процессов в сфере таможенного регулирования является создание простых и необременительных механизмов таможенного администрирования для предпринимателей. Разрабатываемые и предпринимаемые таможенным блоком Евразийской экономической комиссии совместно со Сторонами меры направлены на создание равных конкурентных условий осуществления внешнеэкономической деятельности на всей территории Союза.

Далее отметим, что Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное экономическое объединение (союз), договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года. ЕАЭС создан на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества для укрепления экономик стран-участниц и «сближения друг с другом», для модернизации и повышения конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке[1].

В результате нашего анализа мы выяснили, что Договор о ЕАЭС в содержательном отношении схож с Римским договором о создании ЕЭС. В обоих документах оговорены принципы региональной экономической интеграции:

- свободное передвижение товаров, услуг, рабочей силы и капитала;
- образование таможенного союза;
- скоординированную политику в ряде экономических сфер;
- определенные переходные периоды[2].

Союз ЕАЭС наделен широким набором полномочий в сфере экономического регулирования. Основными направлениями экономического развития ЕАЭС выступают:

- создание условий для роста деловой активности и инвестиционной привлекательности;
- инновационное развитие и модернизация;
- развитие финансового сектора;
- инфраструктурное развитие, в том числе реализация транзитного потенциала;
- развитие кадрового потенциала;
- повышение энергоэффективности и ресурсосбережение;
- региональное развитие и приграничное сотрудничество;
- международное сотрудничество и реализация торгового потенциала.

Таможенное администрирование оказывает влияние на развитие базовых отраслей промышленности, приоритетными направлениями развития которых является использование мер таможенно - тарифного регулирования для выравнивания условий конкуренции российских и иностранных производителей на российском рынке и поддержки экспорта российской промышленности продукции.

Кроме этого необходимо:

- развитие системы лизинга технологического оборудования для технического перевооружения предприятий, включая внедрение механизмов государственной поддержки по уплате части затрат на лизинговые платежи;

- оказание поддержки российского экспорта промышленной продукции, в том числе путем субсидирования процентных ставок по кредитам и использования механизмов предоставления финансовых гарантий по рискам при осуществлении экспортных операций, включающих регулярную актуализацию перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции, в которых оказывается государственная гарантийная поддержка.

Необходимость дальнейшего совершенствования администрирования предопределена образованием Евразийского экономического союза, увеличением численности членов ЕАЭС за счет вступления в это региональное объединение Армении и принятия решения о вступлении в ЕАЭС Киргизии, создания единого экономического пространства, предполагающего свободное перемещение товаров, транспортных средств, капитала, технологий, рабочей силы[3].

В условиях функционирования ЕАЭС повышается интенсивность внешнеторгового обмена, вследствие чего приобретает особую актуальность и значимость сокращение документооборота, времени на выполнение таможенных операций, ускорение перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС. На решение этих проблем направлено совершенствование таможенного администрирования при проведении таможенных процедур, сопровождающих перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС[4].

Необходимо обеспечить дальнейшее совершенствование таможенного администрирования, поэтому в его деятельность должны быть внесены кардинальные трансформации по ключевым направлениям (см.рис.1).

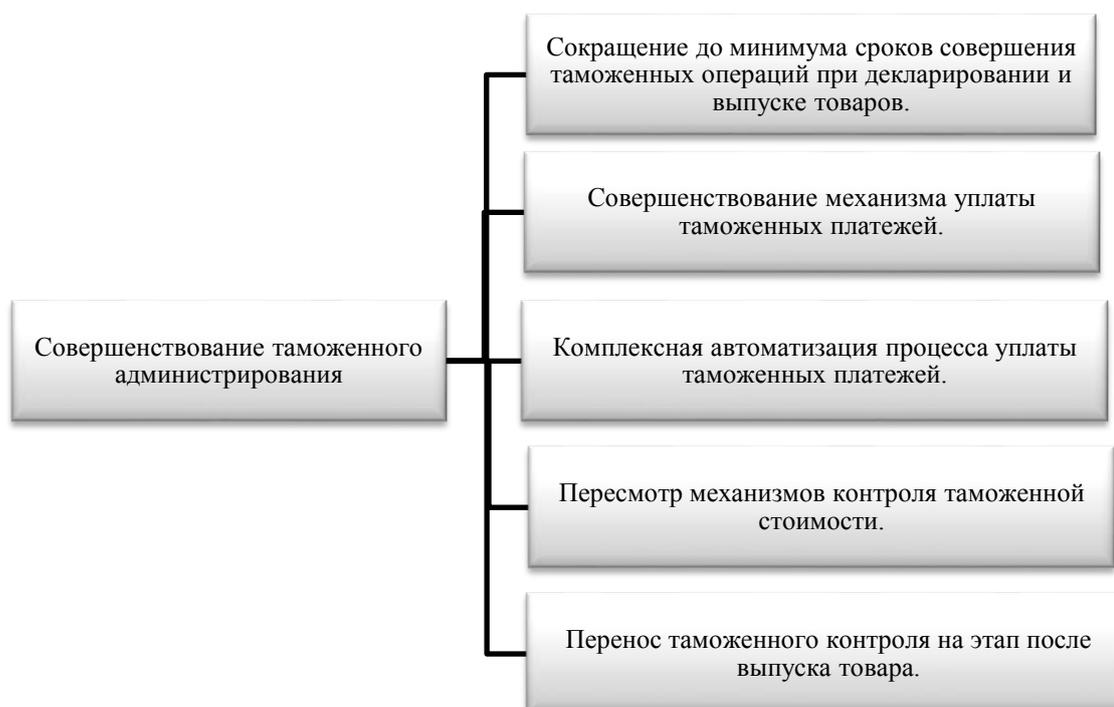


Рисунок 1 – Методы совершенствования таможенного администрирования

Запланированные направления по развитию и совершенствованию таможенного администрирования могут гарантировать большой потенциал для реализации основных задач и целей создания. Их фактическое решение невероятно без конструктивного взаимодействия с абсолютно всеми соучастниками внешнеэкономической деятельности, как в лице органов исполнительной власти, так и бизнес-сообщества. Бесспорно, на данном пути странам-участницам ЕАЭС нужно будет совершенствовать и улучшать таможенную науку, предоставлять ей теоретическое и методологическое содействие[5].

Эффективность таможенного администрирования является одним из факторов, влияющих на оценку условий ведения бизнеса участниками внешнеторговой деятельности в части повышения результативности и качества предоставления государственным таможенных услуг экономическим операторам.

#### Список литературы

1. Щерба М.Ю., Шевчук П.С. Новые подходы к таможенному администрированию в рамках евразийского экономического союза: проблемы и перспективы. Управление инвестициями и инновациями. 2016. № 2. С. 111-116.
2. Гошин В.А. Актуальные вопросы таможенного контроля в решениях суда европейского союза. Актуальные проблемы российского права. 2015. № 10. С. 226-234.
3. Гревцева Л.Г., Аносов А.В. Таможенный кодекс евразийского экономического союза: возможности и перспективы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2015. № 5-6. С. 198-203.
4. Воробьева О.Д. Таможенный союз: взаимодействие и миграционная политика. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 35-38.
5. Кандакова Г.В., Гурова Г.А. Проблемы валютно-экономической интеграции в странах таможенного союза и направления их решения. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110). С. 113-118.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Иванова М.А., Филонова А.С.**

Московский политехнический университет Высшая школа печати и медиainдустрии

В условиях высокой конкуренции на рынке товаров и услуг любой продукт нуждается в продвижении, а, особенно, такой как инновация.

Продвижение инновации - комплекс мер, направленных на реализацию инноваций и включающих в себя производство и использование информационного продукта, рекламные мероприятия, организацию работы торговых точек (пунктов по продаже инновации, консультации покупателей, стимулирование продажи инновации и др.) [1].

Для начала рассмотрим, кто может участвовать в процессе продвижения инноваций, а также цикличность запуска инновационного продукта. В процесс инновационной деятельности вовлечены сразу несколько участников – это научный институт или компания-разработчик, производственная компания и компания-посредник, которая осуществляет трансфер технологии. Роль посредника может выполнять как государственный фонд или центр, так и структурное подразделение производственной компании, так и сторонняя компания, которая оказывает консалтинговые или информационные услуги.

Цикл реализации инновационного продукта состоит из нескольких фаз.

Первая фаза – исследовательская. На этом этапе компания изучает и анализирует возможность создания нового продукта, техническое обеспечение и целесообразность его создания.

Вторая фаза – производственная. На данном этапе происходит процесс приобретения инновации, подготовка запуска производства, изучение рынка и, соответственно, запуск производства.

На третьем этапе проявляется необходимость создания каналов распространения, маркетинговых исследований, рекламных кампаний и т.д.

Инновационный проект - это порядок определения целей и задач для создания или внедрения отдельного инновационного продукта [3].

Для коммерциализации любого инновационного проекта первоочередным является поиск потенциальных сфер применения данного проекта. Также под продвижением инновационных проектов подразумевается поиск партнеров, спонсоров или других финансовых ресурсов для продажи технологии (проекта) или создания совместного предприятия для дальнейшего внедрения.

Именно поэтому на первых этапах продвижения инновационного проекта важно привлечь стратегических партнеров и инвестиционные ресурсы на осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Для того чтобы повысить вероятность получения положительного заключения на финансирование инновационного проекта или продукта со стороны фонда или инвестора, необходимо показать привлекательность этого продукта в максимально материализованном виде. Разработчики должны обосновать возможный размер рынка, сроки окупаемости инновационного проекта, риски и т.д.

Отличительными чертами инновационного проекта или продукта является:

- ✓ уникальность;
- ✓ низкий уровень осязаемости (материальности);
- ✓ способность к мультипликации доходов;
- ✓ новизна продуктов и удовлетворенных на основе данных продуктов
- ✓ потребностей.

Для повышения степени осязаемости инновационных продуктов используются следующие приемы:

- изготовление виртуальных макетов или подготовка компьютерной презентации проекта;
- описание инновационного продукта на языке потенциальных потребителей в рекламных буклетах и коммерческих предложениях;
- изготовление макетов, моделей, образцов.

На данный момент существует два основных метода, которые используются для продвижения инноваций – вертикальный и горизонтальный [2].

Вертикальный метод подразумевает, что весь инновационный процесс происходит в рамках одной организации, с передачей результатов достигнутых на отдельных стадиях инновационной деятельности от подразделения к подразделению.

Под горизонтальным методом продвижения подразумевается метод сотрудничества и кооперации компании разработчика, производственного предприятия и центра трансфера технологий. В данном случае все три цикла реализации делятся между двумя или тремя сторонами в зависимости от их возможностей и уровня их компетенций.

Стоит отметить важную роль в продвижении инновационных проектов центров трансфера технологий - организаций, создаваемых при крупных исследовательских центрах для оказания помощи разработчикам в осуществлении передачи технологий и создания связей между исследовательскими организациями и промышленностью. Очень часто, низкая информированность становится препятствием для развития и внедрения инновационного проекта. А центры трансфера технологий в свою очередь способствуют информационному продвижению инновационного процесса.

Также, кроме методов продвижения трансфер отличается и по форме продвижения. Выделяются две формы: некоммерческая и коммерческая [4].

К некоммерческой форме относятся различные публикации об инновационных проектах в научных журналах, организация экскурсий на инновационное предприятие, участие в выставках и семинарах. Также могут использоваться методы пропаганды (рассылки новостей, пресс-релизов) с целью популяризации инновационной деятельности компании-разработчика. Это способствует информированию общественности и потребителей в социальной значимости инновационной деятельности, а также создает благоприятную почву для внедрения новых разработок. Эта форма более трудозатратная, но при этом практически не предполагает использования финансовых ресурсов.

Коммерческая форма продвижения подразумевает продажу технологии, прав интеллектуальной собственности и патентов, технического оснащения и оказание соответствующих платных услуг.

Чаще всего, такой метод используют компании малого и среднего бизнеса с высоким уровнем инновационной активности. Это один из самых эффективных методов, так как производитель может лично продемонстрировать созданный им инновационный продукт, а также рассказать о его преимуществах и перспективах внедрения.

Зачастую упор на техническую или технологическую уникальность продукта мешает продвижению инновации на рынке, так как разработчик практически не интересуется маркетинговой составляющей. И только лишь технологическое преимущество не может обеспечить коммерческий успех. Продукт должен быть не только технологичным, но и быть полезным потребителю. Любому инновационному предприятию необходимо заниматься разработкой маркетинговой стратегии.

Инновационный продукт можно считать успешным, если он превосходит по своим качествам аналоги, при этом не может быть быстро воспроизведен конкурентами, а также лучше воспринимается со стороны потребителей.

Одной из главных проблем внедрения инновации является сложность восприятия потребителем инновационного продукта, особенно такого, который не просто заменяет старый, но и формирует новые потребности. Очень часто, это связано с внутренним барьером потребителя в принятии чего-то нового. Человеку для начала нужно осмыслить степень необходимости новинки, привыкнуть к ней. В этой связи необходимы усилия и нестандартные решения при продвижении новинки.

В процессе выхода инновационного продукта на рынок можно выявить некоторые проблемы:

1. У потребителя нет четко сформированного, понятного и законченного образа созданного продукта.
2. Даже если у потребителя сформировано мнение о самом продукте инновационной деятельности, часто могут возникать сложности с адекватным восприятием реальных свойств созданного продукта.

В этой связи для продвижения инновации огромное значение имеет не образ продукта, а отношение потребителя, к этому продукту. Задача создателя сформировать правильное восприятие продукта и его свойств.

К основным причинам провала инновационных продуктов можно отнести:

- недостаточные эффективные маркетинговые мероприятия;
- неполный анализ рынка;
- большие издержки;

- недостаток поддержки при выведении товара на рынок, производственные проблемы и т.д.

Однако, несмотря на наличие различных вариантов продвижения инновационных проектов, главной движущей силой коммерциализации технологий является государство, роль которого заключается в формировании благоприятного инновационного и инвестиционного климата, принятии законов, регулирующих и стимулирующих деятельность, связанную с развитием инноваций.

### Список литературы

1. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. — М.: Изд-во Дашков и К, 2009, С.54.
2. Куликова Е.Е. Управление рисками: инновационный аспект / - М.: Бератор-Паблишинг, 2008, С.43.
3. Новиков В.С. Инновации в туризме. - М.: ИЦ "Академия", 2007, С.82.
4. Попов В.Л. Управление инновационными проектами / В.Л. Попов. - М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009, С.112.

## УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ

**Рожков К.О.**

Российский университет дружбы народов, г. Москва

### *Аннотация:*

*Данная статья посвящена изучению современных подходов и технологий управления деловой репутацией организации, которая является главным, если не основным, нематериальным активом компании, который купить нельзя, но в который вполне возможно инвестировать. Репутация компании весьма важна не просто для самой организации и ее сотрудников, но также для ее стоимости. Стоимость самых крупных транснациональных компаний процентов на 80 состоит из стоимости нематериальных активов, именно поэтому очень важно обеспечивать процесс максимально эффективного управления представлений про организацию в социуме и в бизнес среде. Основной целью подобного менеджмента – не давать репутации стихийно формироваться, что обозначает, что усилия направлены будут на акцентуацию успехов организации совместно с привлечением новых сотрудников, созданием положительного имиджа в глазах персонала, правильным позиционированием компании на рынке труда, работой с информационным пространством и устранением угроз для имиджа компании. Вслед за ростом воздействия социальных медиа на предпочтения и взгляды общества, возрастает и потребность крупных организаций в том, чтобы следить за собственным имиджем в глобальной сети. Исходя из указанного, встает необходимость в управлении репутацией в интернет-сети. Необходимо заметить, что, при обладании специальными навыками и знаниями в сфере интернет-маркетинга, можно легко занять хорошую нишу в постоянно развивающемся бизнесе управления корпоративной репутацией. Постоянно увеличивается число клиентов, которые заинтересованы в сохранении доброго имени и в его поддержании, поскольку стремительно растущий интернет диктует собственные правила, а присутствие современной организации в сети является обязательным пунктом в ее бизнес-плане.*

*Ключевые слова: рынок труда, управление, репутация, корпоративная репутация, репутационный менеджмент, глобальная сеть.*

Исходя из данных статистики, девять потребителей из десяти, перед приобретением товара или услуги, читают отзывы других пользователей в Интернет-сети. Лишь несколько негативных отзывов от недовольных клиентов, от обиженных сотрудников или же от конкурентов вполне могут остановить пользователя от покупки, сведя на нет маркетинговые усилия компании. Но информацию, размещенную в интернет-сети, можно корректировать, что значит, что корпоративная репутация в глобальной сети вполне поддается управлению.

Репутацией называют это прогноз поведения организации на базисе существующей информации, а также представлений и впечатлений целевой аудитории. Иными словами, репутация представляет собой оценку будущего поведения и функционирования компании, на основе имеющейся информации про ее

прошлом, то есть, это прогноз поведения организации в отрицательном или положительном смысле, выяснение стоит ли в будущем иметь дело с данной компанией.

Корпоративная репутация - это коллективное мнение о компании, которая формируется в сознании целевой групп на основе экспертной оценки экономических, экологических и социальных аспектов ее деятельности. [3, с.162]

SERM (Search Engine Reputation Management) — это технология управление репутацией в поисковых системах, позволяющая влиять на выдачу таким образом, чтобы по запросам, связанным с вашим брендом, пользователи находили только положительную и нейтральную информацию. Размещая оптимизированный под поисковые системы PR-контент, вы можете продвигать сторонние ресурсы с позитивными материалами и отзывами о компании, тем самым нивелируя и вытесняя с первых страниц выдачи площадки, наполненные негативом. [3, с.164]

Цель мероприятий по управлению онлайн-репутацией – формирование позитивного имиджа бренда, персоны, компании в Интернете.

В создании репутации в интернет-сети наблюдается множество преимуществ, таких, как:

- наличие широкой аудитории,
- моментальное распространение информации,
- отсутствие каких-либо границ между государствами,
- разнообразие видов и форм распространяемой информации,
- круглосуточный доступ к информации в сети,
- гораздо меньшие затраты по времени на сбор информации, ее обработку и анализ. [1, с.84]

Создание и управление онлайн-репутацией состоят из следующих этапов:

- мониторинг,
- анализ информации,
- корректировка информации.

#### 1. Мониторинг информации.

Данный этап включает в себя сбор данных про компанию посредством специальных агентств и программ, а также при помощи сбора информации вручную как на структурированных сайтах, так и на неструктурированных, на различных форумах, в социальных сетях, в онлайн-медиа порталах и в комментариях, оставленных клиентами. [1, с.87]

#### 2. Анализ.

Этот этап предусматривает распределение собранных данных на положительную информацию (написание рекламных статей на заказ, различного рода PR-публикации, комментарии и отзывы потребителей), нейтральную (информация про компанию и ее услуги, размещенная на официальном сайте компании, в различных каталогах, и пр.; ссылки на сайт компании, что предоставлены потребителями на форумах со схожей тематикой и пр.), а также отрицательную (комментарии недовольных клиентов в блогах и на форумах, размещение на сайтах статей с негативными отзывами и пр.) [1, с.87]

Негативная информация – одновременно самая важная и самая опасная. Именно работа с негативной информацией есть определяющей при управлении корпоративной репутацией организации в Интернет-сети. Ее условно можно разделить на:

- Природный конструктивный негатив – если клиентами описываются недостатки организации с проявлением понятных эмоций.
- Ненаправленный иррациональный негатив - означает выявления бесосновательно негативных эмоций относительно участников дискуссий, обсуждаемых тем, компаний. Чаще всего занимают этим так называемые тролли, которые занимаются размещением в Интернет-сети различного рода провокационных сообщений для того, чтобы вызвать «флейм», взаимное пренебрежение и конфликты между участниками чатов, и пр.
- Направленный негатив. Сложный, очень опасный, трудно управляем. В данном случае речь идет о черном пиаре, за которым стоят провокаторы и конкуренты. [1, с.848]

#### 3. Корректировка.

После определения типа информации про компанию, имеющейся в Интернет-сети, нужно создать стратегию работы с ней. В целом, чтобы достичь успеха при управлении корпоративной репутацией, весьма важно не только обратить внимание на появление в сети негативной информации про компанию, и работать с этой информацией, но также необходимо вовремя и качественно реагировать на всю информацию, что появляется в Интернете. [1, с.89]

Работа с положительной и нейтральной информацией заключается в выражении благодарности клиентам за положительные отзывы.

Для управления отрицательной, существуют представленные ниже методы:

1. Простое удаление с ресурса за определенные средства и по договоренности с модераторами и лицами, обладающими площадями, удаляют публикацию или комментарий.

2. Проникновения. Вмешательство в разговор под видом «обычного» человека.

3. Отзыв. Конструктивное вмешательство в разговор как представителя компании.

4. Вытеснение позитивом. Написание положительных статей, отзывов на другом ресурсе и с помощью методов поисковой оптимизации перемещения их на первые позиции в поисковой выдаче. На ресурсе с негативными отзывами никакие меры не применяются. [2, с.17]

Самыми эффективными считаются третий и четвертый методы. Первый метод используют при работе с комментариями, а второй метод используют в работе со статьями, которые публикуются в электронных газетах и журналах, а также в блогах. [4, с.164]

Подытоживая, отметим, что управление имиджем и корпоративной репутацией в Интернете-сети имеет массу преимуществ. Так, при использовании контекста, SERM повышает тем самым эффективность рекламы, что влечет за собой лояльность целевой аудитории за счет повышения узнаваемости бренда. Кроме того, компания получает преимущество над своими конкурентами, не уделяющими внимание контролю корпоративной репутации в Интернет-сети.

Таким образом, конкурентное преимущество, что основано на управлении корпоративной репутацией, может компанию привести к долгосрочному и успешному функционированию на рынке. Так, на данном этапе в Глобальную сеть перемещается огромный объем внимания платежеспособных клиентов, а потому управление корпоративной репутацией в поисковых системах - весьма важный и ответственный процесс. И хоть данный трудоемкий процесс включает в себя несколько этапов и массу методов, все же затраты на него оправданы, так как приносят значительные положительные результаты.

#### Список литературы

1. Моисеева Н.К., Малютина О.Н., Москвина И.А.. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2012. – 240 с.
2. Букша К.С.. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика. – М.: Вильямс, 2014. – 144 с.
3. Осовицкая Н. Актуальный HR-брендинг. Секреты лучших работодателей. – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.
4. Шарков Ф.И.. Имидж фирмы. Технологии управления. – М.: Академический Проект, 2016. – 272 с.

### СЕКЦИЯ №13.

### ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ АДМИНИСТРИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ И ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Емец Д.О.

научный руководитель **Ковалева Т.В.**, к.э.н., доцент

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

В текущей экономической ситуации предприятия, остановившие свой выбор на интенсивности развития, получают существенные преимущества. Высокая конкуренция на внутрисоссийском и мировом рынке вынуждает предприятия ориентироваться на поддержание и повышение своей конкурентоспособности. Успешно решить указанные проблемы без построения системы эффективного управления на предприятии невозможно.

Значительная доля времени руководителя любого уровня затрачивается на оперативное планирование, управление и контроль производства. При этом процессы планирования осуществляются в основном в ручном режиме, без достаточного использования средств автоматизации и основываются на опыте и интуиции руководителя.

Оперативное планирование выполняется от «достигнутого», на основании данных прошлых лет, а моделирование деятельности предприятий и их производственных подразделений в различных внешних условиях осуществляется далеко не во всех предприятиях. В организациях в рамках системы отчетности используется множество показателей, при этом показатели оперативного уровня управления зачастую не взаимосвязаны со стратегическими целями предприятия. Ситуация ухудшается тем, что в компаниях наблюдается низкий уровень использования современных информационных технологий при администрировании процессов и принятии решений на предприятии.

Чаще всего подобная ситуация объясняется тем, что информационные комплексы используются в основном для бухгалтерского, налогового и управленческого учета, и затрагивают автоматизацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Информационная поддержка процессов оперативного планирования и диспетчеризации производства, координации производственных и вспомогательных процессов в направлении достижения стратегических целей, практически отсутствует. [7]

Тем не менее, для принятия обоснованных и своевременных решений руководителям различных уровней необходимо брать за основу достоверную и актуальную информацию. Инструментарий бизнес-показателей позволяет сохранять данные о результативности и эффективности протекающих на предприятии бизнес-процессов. Эти данные можно использовать для анализа, мониторинга, управления организацией. Для того, что бы понять какие мероприятия необходимы для повышения уровня автоматизации принятия решения обратимся к основам – методологии управления бизнес-процессами.

В соответствии с теоретическими основами процессного подхода в управлении организацией существует три вида бизнес-процессов [5]:

- Сквозные - объединяют несколько подразделений предприятия или проходят сквозь всю организацию, пересекая зоны ответственности различных подразделений (межфункциональные процессы);
- Внутренние бизнес-процессы (подпроцессы) - распространение ограничено рамками одного функционального подразделения предприятия – (внутрифункциональные процессы);
- Операции (функции) самого простого уровня, как правило, операции выполняются одним человеком.

Процессный подход к управлению организациями разделяет все бизнес-процессы на ведущие и вспомогательные. Это зависит от того, кто является их потребителем или конечным пользователем. Ведущими бизнес-процессами являются процессы, которые увеличивают потребительскую стоимость и, как правило, оказывают непосредственное влияние на продукт или услугу, поставляемую клиенту. Вспомогательные процессы – внутренние процессы организации, необходимые для ее непосредственной деятельности.

Ведущие бизнес-процессы выстроены в логичную последовательность увеличения ценности. Цепочка добавленной стоимости формируется из ведущих бизнес-процессов путем отсеивания вспомогательных этапов из основной деятельности. Деление всех процессов на ведущие и вспомогательные, отслеживание потребительской стоимости лежат в основе модифицирования деятельности предприятия.

Бизнес-процесс обладает следующими характеристиками: показатель эффективности (величина, используемая для количественной оценки результатов процесса); выход (результат выполнения процесса, предоставляемый его получателю).

Из вышеописанного можно сделать вывод, что предприятие достигает наилучших результатов при совершенствовании ведущих процессов. Улучшить процесс невозможно не зная как он протекает в настоящее время. Поэтому прежде чем улучшать процесс, необходимо понять какие виды деятельности он включает, его задачи и взаимосвязь с другими процессами.

Затем необходимо определить показатели и создать единую систему, которая будет являться комплексным индикатором деятельности предприятия. Выстраиваемая на этой основе система управления, способна обеспечить связь между стратегическими задачами управления и операционной деятельностью.

Для максимальной эффективности структура системы показателей должна состоять из четырех групп:

- финансовые: финансовые потоки, расходы, доходы, финансовый результат, объем запасов, курс валюты при необходимости и т.д.;

- информация о состоянии рынка и его конъюнктуре: емкость рынка, доля рынка, платежеспособный спрос, лояльность и уровень конверсии клиента, доля новых клиентов и т.д.;
- данные о внутренних бизнес-процессах предприятия: разработка продукта, подготовка производства, снабжение основными ресурсами, основное производство, сбыт, послепродажное обслуживание;
- внутренние резервы/возможности предприятия: персонал, информационные технологии, система управления, мониторинг СМИ.

В результате создания системы индикативных показателей появляется возможность мониторинга деятельности предприятия и инструментального обоснования принятия управленческих решений.

Для решения проблем мониторинга мы предлагаем использовать современные информационные технологии при администрировании процессов и принятии управленческих решений в организациях - «Монитор руководителя»,

В настоящее время решение этой задачи, в силу ее актуальности, приобрело достаточно высокую популярность. Многие разработчики предлагают свои решения. Разброс цен колеблется от нескольких миллионов (SAP, IBM) до десятков тысяч рублей (индивидуальные разработчики). Ниже представлены примеры наиболее часто встречающиеся предложений данных программ в России: «IC»: Инструменты руководителя и сотрудника (КОРП); информационные панели (Dashboards); «НОРБИТ»: Управление компанией в сфере профессиональных услуг и консалтинга; «Finexpert»; Автоматизация системы на «QPR ScoreCard»; приборные панели «WebFOCUS»; «QlikView» – инновационный инструмент для бизнес-анализа.

Данная информационная система позволяет:

- полностью владеть информацией и отслеживать достижение целей и задач, поставленных перед предприятием, сравнивая планы и результаты;
- определить эффективность труда каждого отдельного работника, подразделения, рабочего процесса, а также организации в целом;
- контролировать и направлять деятельность компании;
- повысить прозрачность и управляемость процессов, протекающих в организации;
- повысить исполнительскую дисциплину, выявить «узкие места» в работе организации;
- ускорить протекание бизнес-процессов, сократить время согласований;
- построить эффективную систему мотивации персонала;
- экономить время руководителей и сотрудников;
- повысить качество работы организации в целом.

Практическая значимость заключается в возможности обоснования принимаемых оперативных управленческих решений за счет использования сформированного интегрированного управленческого инструментария.

#### **Список литературы**

1. Репин В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. – Москва: Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
2. Шеметов П. В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие. / Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – М.: Высшая школа менеджмента, 2012.
3. Менеджмент организации: учеб. пособие / Румянцева З. П., Соломатин Н. А, Акбердин Р. З и др. – М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Болотина Г. К, Рыбка А. Г. Управление процессами: учеб. пособие. – Тюмень: ТюмГУ, 2012.
5. Менеджмент процессов /под. ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна.; пер. нем. – М.:Эксмо, 2008.
6. Прыткин Б. В., Прыткина Л. В. Общй курс менеджмента: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2005.
7. Рачек С. В., Пономарева М. С. Теоретические основы процессного подхода в управлении организацией. – М., 2012.

#### **СЕКЦИЯ №14.**

#### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

**СЕКЦИЯ №15.  
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**СЕКЦИЯ №16.  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ  
СИСТЕМ К ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РОССИИ  
С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

**Смирнова А.А.**

«Казанский (Приволжский) федеральный университет» Институт управления, экономики и финансов

**Аннотация.** В представленной статье изложены основные положения внедрения автоматизированных систем бюджетирования на высокотехнологичных предприятиях, образующих такие отрасли как: аэрокосмическая, самолетостроения, вертолетостроения, фармацевтика, биоинженерия и многие другие.

**Ключевые слова.** Автоматизированные информационные системы, бюджетирование, финансовое планирование, оптимизация, высокотехнологичное производство, авиация, вертолетостроение, оборонно-промышленный комплекс.

Устойчивое развитие экономике России обеспечивает в долгосрочной перспективе рост такого показателя, как объем реального ВВП на душу населения. Необходимым условием для роста показателя является наличие инновационной высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, которая обеспечивает стране выход на мировой рынок и качественное преимущество перед другими производителями. Для того, чтобы заинтересовать покупателей и обеспечить спрос на продукцию, предприятиям необходима отлаженная высокоэффективная автоматизированная система, как на производстве, так и при финансовом планировании, позволяющая интегрировать финансовое и оперативное планирование и повышать предсказуемость холдинга[1].

Одной из таких систем является Oracle Hyperion Planning.

Рассмотрим эффект от применения данной системы на примере холдинга «Вертолеты России». С 2012 года АО «Вертолеты России» перевело все бюджетное управление на автоматизированную платформу Oracle Hyperion Planning. В мире решения Hyperion используются уже 13 лет; в России помимо холдинга «Вертолеты России» применяются такими предприятиями, как ТНК, Северсталь, ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН, ТД «Перекресток» и другие.

Hyperion Planning обеспечивает эффективную поддержку масштабирования бюджетной модели и системы отчетности для компаний, которые очень быстро развиваются, открывают новые подразделения и филиалы (то есть появляются новые ЦФО), выводят на рынок новые продукты,- проекты и пр. Вообще, Hyperion Planning отличается надежностью в отношении реализации изменений (бюджетных статей, ЦФО и пр.) – т.е. обеспечивает устойчивость системы бюджетирования к изменению бизнеса компании, справочной информации, алгоритмов расчетов показателей.

Ключевые характеристики Oracle Hyperion Planning:

- Решение основано на Oracle Essbase – лидере рынка OLAP-серверов
- Многомерная структура данных, обеспечивающая гибкость в представлении и анализе информации
- Возможность настройки сложных расчетов на основе механизма бизнес-правил
- Мощные средства анализа данных и построения отчетов
- Развитые механизмы управления процессом бюджетирования
- Интеграция с MS Office
- Легкий в использовании Web-интерфейс
- Проверенная и масштабируемая архитектура

- Надежная интеграция с ERP-системами и другими источниками
- Полный набор средств администрирования для управления структурами

Ранее в АО «Вертолеты России» на процесс бюджетного планирования тратилось очень много ресурсов и времени.

Oracle Hyperion Planning позволил упростить процесс планирования на предприятии, связав планы, созданные в центрах затрат, финансовые планы и стратегические планы. Влияние любых изменений в ключевых допущениях при планировании может быть мгновенно оценено и планы могут быть немедленно пересмотрены. Информация при этом доступна всем заинтересованным сторонам без задержек, что уменьшает риски ошибок руководства при принятии решений[2].

Ключевым требованием в конкурентной борьбе в отрасли вертолетостроения является составление как можно более точных прогнозов развития событий, финансовых и операционных результатов деятельности. В связи с этим в Oracle Hyperion Planning включены аналитические инструменты для проведения сложных процессов прогнозирования. Приложение предоставляет возможность анализа неограниченного количества сценариев для оценки воздействия различных факторов на финансовые результаты и возможность выбора одного из этих сценариев как ключевого. Анализ отклонений между планами и фактическими данными в предшествующие финансовые периоды позволяет выявить основные области для коррекции курса.

Гибкие и мощные функции управления процессом планирования и документооборота позволяют настроить сложные процедуры рассмотрения и утверждения бюджетов.

Oracle Hyperion Planning взаимодействует с уже существующими механизмами безопасности, что обеспечивает качественное техническое обслуживание системы.

Таким образом, система бюджетного управления в АО «Вертолеты России» на базе Oracle Hyperion Planning обеспечивает сбор планов и формирование консолидированного бюджета. В рамках проекта, исполнителем которого стала компания «КОРУС Консалтинг», была усовершенствована методология сбора бюджетов предприятий холдинга, методология консолидации бюджетов, автоматизированы сбор и консолидация бюджетов группы компаний «Вертолеты России» на основе oracle Hyperion Planning.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Официальный сайт холдинга «Вертолеты России».[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/>

#### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

#### **СЕКЦИЯ №18.**

#### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

#### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ**

**Бескоровайная С.А.**

Московский политехнический университет, г. Москва

При разработке методики комплексной оценки конкурентоспособности медиаорганизации были изучены работы Мерзликиной Е.М., Панасенко М., Постреловой А.В., Маркина М.С. и других специалистов в рассматриваемой области [5, 6, 7]. На основании изученных источников, нами предлагается методика оценки учитывающая количественные показатели по ряду составляющих. Так, систему оценки

конкурентоспособности медиаорганизации следует рассматривать как сложную открытую систему, которая включает определенные подсистемы (рис. 1).

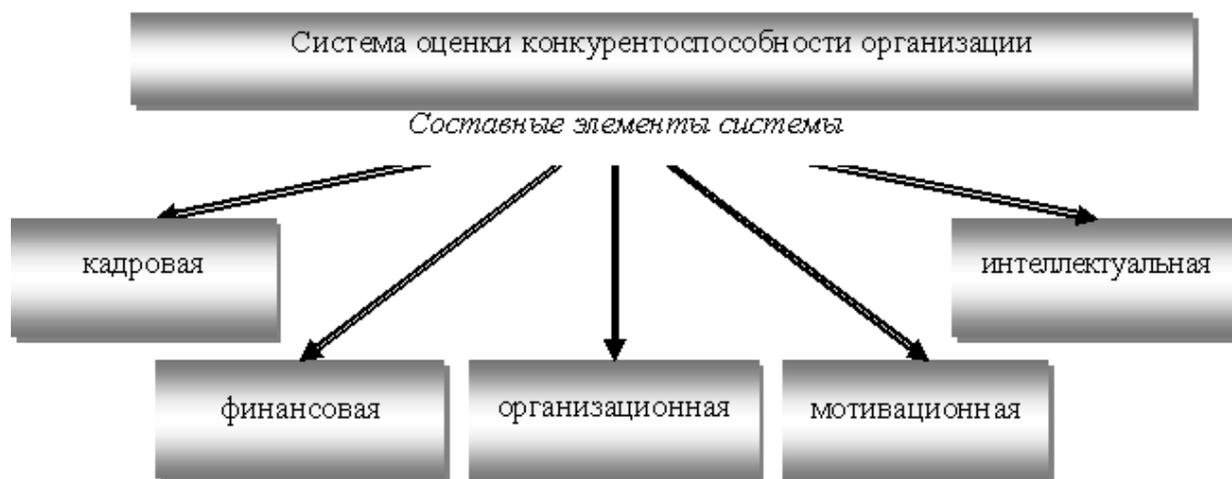


Рис. 1. Структура системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации.

Как видно из приведенного рисунка, структуру системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации образуют кадровая, финансовая, организационная, мотивационная, интеллектуальная подсистемы. Все эти подсистемы, входя в состав системы оценки конкурентоспособности как равноправные элементы, обуславливают уровень экономической результативности ее использования.

Важное экономическое значения сегодня приобретает выделение в системе оценки конкурентоспособности медиаорганизации такой составляющей как финансовая. Она представляет собой совокупность факторов, которые характеризуют финансовую составляющую конкурентоспособности.

Организационная составляющая системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации представляет собой совокупность показателей, которые характеризуют уровень организации работы в компании, имеющиеся условия работы работников, уровень их оснащения автоматизированными и механизированными средствами работы [1, 4], отражает уровень эффективности использования рабочего времени и движение человеческих ресурсов [2, 3].

Мотивационная составляющая системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации отражает уровень материального поощрения работников и их участия в капитале медиаорганизации, премирование за достижения в профессиональной деятельности и прочее, что позволяет их (работников) вовлечь в управление медиаорганизацией и как следствие повысить их отдачу и конкурентоспособность медиаорганизации в целом.

Наиболее сложной для оценки является интеллектуальная составляющая системы. Это, в первую очередь, обусловлено уровнем инновационного развития медиаорганизаций, на что оказывает влияние недостаточность финансовых ресурсов, во-вторых, – отсутствием соответствующей информационной базы относительно учета инновационно-интеллектуального уровня развития медиаорганизации. Интеллектуальная составляющая – представляет собой совокупность показателей инновационной, рационализаторской, творческой активности медиаорганизации, таких как количество ноу-хау, инновационных продуктов, рационализаторских предложений и др.

Оценку системы конкурентоспособности медиаорганизации целесообразно проводить с помощью интегрального показателя (ИТП), который представляет собой функцию от комплексных показателей, которые характеризуют систему оценки конкурентоспособности медиаорганизации (1):

$$I_{\text{ИТП}} = f(K_{\text{кадр}} ; K_{\text{фин}} ; K_{\text{орг}} ; K_{\text{мот}} ; K_{\text{ин}}) , \quad (1)$$

где Ккадр – комплексный показатель, который характеризует кадровую составную системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации;

Кфин – комплексный показатель, который характеризует финансовую составную;

Корг – комплексный показатель, который характеризует организационную составную системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации;

Кмот – комплексный показатель, который характеризует мотивационную составную системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации;

Кин – комплексный показатель, который характеризует интеллектуальную составную системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации.

Оценка системы конкурентоспособности медиаорганизации осуществляется по алгоритму, приведенному на рис. 2.

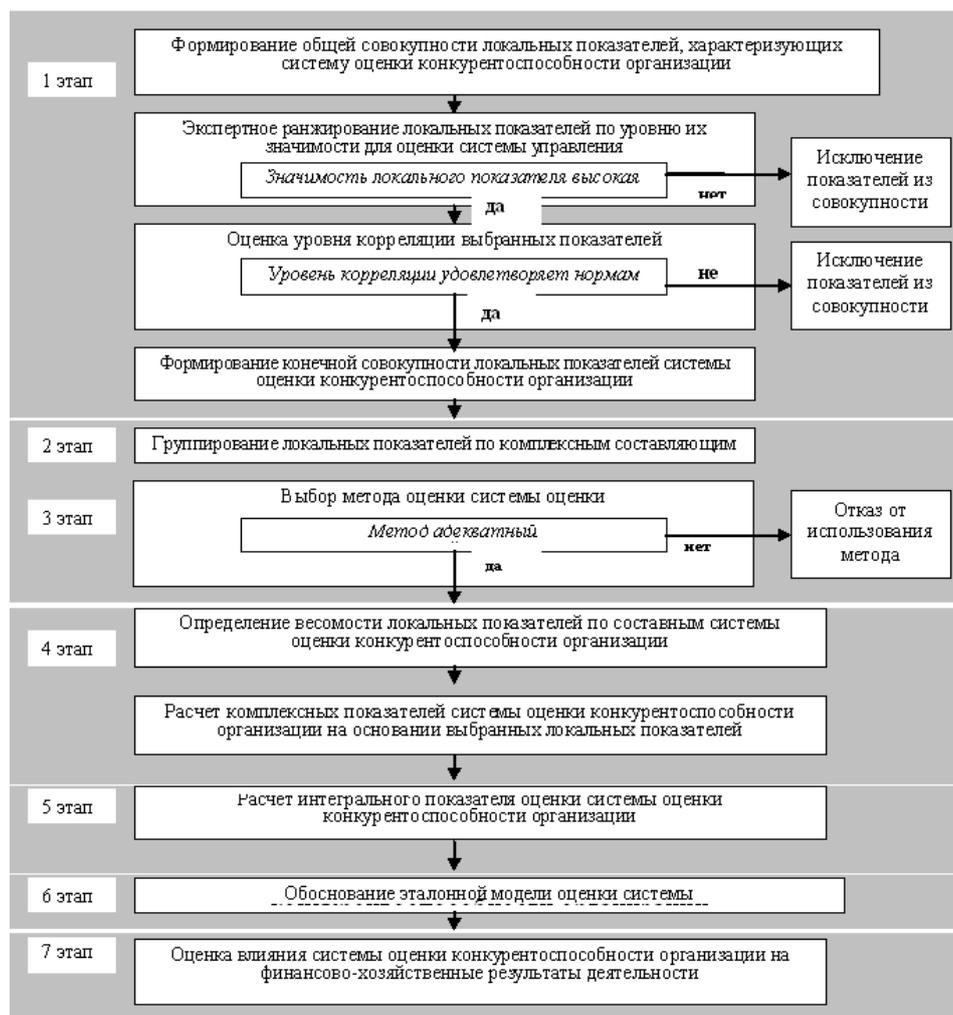


Рис. 2. Блок-схема алгоритма системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации.

На первом этапе происходит формирование предварительной общей совокупности локальных показателей, рекомендованных для системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации, которые отвечают требованиям их пригодности, а также двухуровневая фильтрация отобранных локальных показателей.

На первом уровне фильтрации используется экспертный метод определения значимости локальных показателей для дальнейших расчетов и их ранжирование. Потом проводится анализ уровня парной корреляции между наиболее весомыми локальными показателями, т.е. происходит следующий уровень отбора показателей.

На втором этапе оценки, отобранные локальные показатели группируются в комплексные показатели по соответствующим составным системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации и осуществляется их расчет.

На третьем этапе происходит выбор наиболее эффективного метода оценки системы конкурентоспособности медиаорганизации, определяются приемы и инструменты расчета комплексных и интегральных показателей.

После этого, осуществляется оценка весомости локальных показателей в пределах комплексных составных системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации, рассчитываются комплексные показатели (четвертый этап).

На пятом этапе рассчитывается интегральный показатель оценки системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации.

На шестом этапе происходит обоснование эталонных значений комплексных показателей оценки системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации.

Седьмой этап предусматривает анализ влияния системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации на финансово-хозяйственные результаты деятельности медиаорганизации.

Для оценки каждой из компонент системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации разработанный перечень локальных показателей (рис. 3).

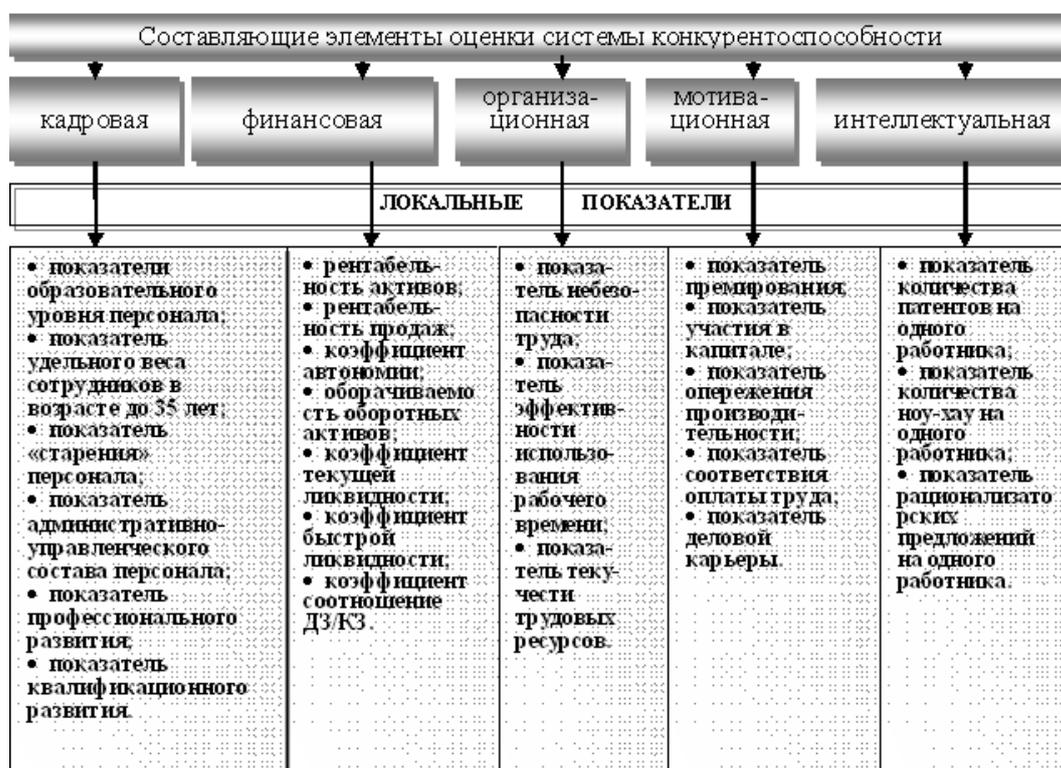


Рис. 3. Система показателей оценки конкурентоспособности медиаорганизации

На основании представленных выше локальных показателей рассчитываются комплексные показатели, которые характеризуют кадровую, финансовую, организационную, мотивационную и другие составляющие системы оценки конкурентоспособности медиамедиаорганизации.

Методика интегральной системы оценки конкурентоспособности медиаорганизации предусматривает дальнейшее определение экономической величины каждой его составляющей.

Представленная методика представляется достаточно полной и значимой для применения организациями медиа индустрии.

### Список литературы

1. Бескоровайна С.А. Система показателей оценки технического потенциала полиграфического предприятия. // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2008. № 4. С. 27-36.

2. Бескоровайна С.А. Методы сбора и представления внутренней управленческой информации на полиграфическом предприятии. // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2008. № 5. С. 20-29.
3. Бескоровайна С.А. Системы внутреннего контроля в управлении полиграфическим предприятием. // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2008. № 9. С. 32-40.
4. Кондратенко С.А., Никандрова Л.К. Оценка использования технического потенциала по данным бухгалтерской отчетности // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела, 2003. № 1. С. 118-129.
5. Мерзликина Е.М., Бескоровайна С.А. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в полиграфии: Учебное пособие. - М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012. – 252с.
6. Панасенко М. Современное состояние медиаиндустрии // Вестник МГУП, 2013. № 4. С.37-41.
7. Пострелова А.В., Маркин М.С. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый, 2013. С.398-402.

## **СЕКЦИЯ №19.**

### **УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

#### **РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРЕДПРИЯТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА И МЕХНИЗМОВ»)**

**Алексеев О.А., Логинова Е.В.**

Башкирский государственный университет,  
Институт экономики, финансов и бизнеса,  
кафедра «Социология труда и экономика предпринимательства»

На сегодняшний день персонал – это один из стратегических ресурсов, который имеется в организации. В условиях критической ограниченности активов человеческий капитал организации может при умелом управлении даже вывести компанию из кризисной ситуации [1, с. 20]. Но устойчивость компании в длительной перспективе во многом определяется сформированными профессиональными качествами и потенциалом развития молодых сотрудников. Ведь часто именно они приносят свежие неожиданные идеи. Поэтому персонал в организации обязательно должен обновляться.

Для персонала практически любой организации сегодня необходимо быстро адаптироваться к непрерывно меняющимся внешним условиям, обладать конкурентоспособностью, быстрой обучаемостью, готовностью к личностному и профессиональному развитию [2]. Особенно ценятся сотрудники, обладающие высокоразвитым чувством нового, умением распознавать, подхватывать и развивать все прогрессивное в своей области. Большим потенциалом к развитию этих качеств, как правило обладают молодые специалисты. Отсюда очевидна важность системной работы по управлению талантами в организации, сохранения и адаптации молодых кадров.

Правильно организованная адаптация, с учетом половозрастных и личностных особенностей сотрудников сама по себе выступает сильнейшим мотивирующим фактором. Если адаптация сотрудника не приводит к выходу на уровень результативной отдачи, компания несет прямые и косвенные издержки, а сам сотрудник демотивируется и попадает в ситуацию непрерывного стресса, грозящую личным кризисом. Скорее всего, спустя некоторое время неадаптированного сотрудника придется уволить и искать нового сотрудника. Но, как известно подбор и прием на работу представляет собой довольно длительный и дорогостоящий процесс — к первому дню работы нового сотрудника компания уже затрачивает на него значительные средства. Очевиден прямой интерес компании, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько месяцев.

По данным Росстата 11,3% занятого населения трудились по месту настоящей основной работы менее 1 года, в том числе 1,2% - менее 1 месяца [6]. Основные причины ухода — несовпадение реальности ожиданиям претендента и сложность интеграции в новую организацию. Помочь новому сотруднику успешно влиться в организацию — важнейшая задача его руководителя и специалистов по персоналу. Этому должна способствовать разработка эффективной системы адаптации персонала.

Рассмотрим, как функционирует программа адаптации молодого сотрудника в компании на примере Общества с ограниченной ответственности «Предприятие автомобильного транспорта и механизмов» (далее - ООО «ПАТиМ»).

В ООО «ПАТиМ» действует система материальной и нематериальной мотивации персонала. Реализуется социальная политика компании, предусматривающая льготы для самих работников, так и для членов их семей. Но, несмотря на это в последние годы наблюдается рост текучести кадров. Основная масса уволившихся по собственному желанию работников имела стаж работы в данной организации менее года. Отсюда, разработка эффективно действующей программы адаптации стоит в повестке приоритетных задач кадровой службы компании.

Программа включает в себя курс ориентации, программу испытательного срока и оценку. Концепция программы ориентирована на достижение взаимосвязанных целей: с одной стороны, создать новому сотруднику условия для раскрытия профессионального и личностного потенциала, с другой, - методично отслеживать процесс адаптации нового сотрудника в организации, для того, чтобы своевременно принять обоснованное решение о дальнейшем сотрудничестве [4].

Курс ориентации проводит служба персонала и подразделение, в которое принимается сотрудник. Служба персонала информирует претендента: об организации; о подразделении, которому требуется сотрудник, о действующей в подразделении системе оплаты труда, о программе адаптации. Знакомит с должностной инструкцией. Дает вводный инструктаж по технике безопасности и охране труда.

Подразделение знакомит нового сотрудника с рабочим местом, с сотрудниками данного подразделения, с наставником и информирует: о подразделении, о должностных обязанностях, об условиях премирования, о графике работы, распорядке рабочего дня, дисциплине, об условиях испытательного срока. Проводится обязательный инструктаж о технике безопасности на рабочем месте.

В соответствии с программой адаптации не позднее, чем за неделю до окончания испытательного срока, собирается оценочная комиссия, в составе непосредственного руководителя и сотрудников службы персонала для подведения итогов прохождения испытательного срока и оценки достигнутого уровня адаптации. Форму проведения и содержание оценки определяет непосредственный руководитель: подведение итогов по промежуточным этапам, тестирование, собеседование, практическое задание и т.п. Сотрудники службы персонала организуют процедуру подведения итогов испытательного срока, в ходе которой задают вопросы, выявляющие уровни социально-психологической, организационной, производственной адаптации сотрудника, знание и принятие корпоративной культуры.

Для исследования уровня адаптации используется общий опросник для работников предприятия, который позволяет оценить уровень отношения к компании, отношения между работниками (коллегами), удовлетворенность своим положением в коллективе, удовлетворенность работой (содержанием труда, условиями труда).

Результаты исследования производственного персонала, проведенного в организации при непосредственном участии автора, показали:

- неудовлетворенность персонала организацией рабочего места имеет самый высокий показатель (полностью удовлетворены – 5%; более удовлетворены, чем не удовлетворены по результатам опроса – 10%, более не удовлетворены, чем удовлетворены – 75%, полностью не удовлетворены – 10%);
- 60% опрошенных не испытывают чувства принадлежности компании;
- социально-психологический климат в коллективе сложно назвать благоприятным. Так, 40% персонала считает, что в коллективе все время существует конфликтная ситуация. При этом треть опрошиваемых указали, что межличностные отношения, выходящие за рамки работы отсутствуют, а другая треть считают, что в коллективе царит дружба и взаимопонимание.

Интерпретируя результаты исследования можно предположить следующие причины высокой неудовлетворенности персонала.

Неудовлетворенность своим рабочим местом вызвана устаревшим оборудованием, слабой оснащенностью парка новыми транспортными средствами, высоким износом некоторых транспортных средств, находящихся в обслуживании, отсутствием заказов, вытекающие из этого простои, в результате чего у персонала возникает незаинтересованность в своей работе.

В организации существуют как конфликты в отношениях между сотрудниками, так и конфликты по поводу самой организации процесса выполнения работы. Неправильное распределение обязанностей, несогласованность структур управления, неадекватность работы конкретного подразделения повышают вероятность конфликтов, которые нарушают ритмичную деятельность организации в целом.

Указанный ряд негативных факторов снижает производительность труда, приводит к росту текучести. Отсутствие чувства приверженности сотрудников к компании, наличие конфликтных ситуаций в работе сказывается на качестве выполняемых работ [3, с. 25].

На наш взгляд, применение в рамках программы адаптации методики и техник командообразования может явиться одной из форм, ускоряющих социально-психологическую адаптацию, снимающих барьеры коммуникации и межличностных отношений. С другой стороны, тренинги по командообразованию могут стать одним из содержательных элементов нематериальной мотивации в компании, который поможет сплотить коллектив, улучшить взаимоотношения между сотрудниками и ускорить процесс вхождения «новичка» в коллектив.

Адаптация на новой работе и в новом коллективе будет происходить быстрее, если включать новичка в совместные мероприятия: тренинги командообразования (когда требуются совместные действия для достижения поставленной цели, например, используя специальное оборудование нарисовать что-то); корпоративные праздники (например, посвящение новичка в сотрудники компании; совместное празднование государственных праздников, памятных для компании дат и другое); командные игры (например, турниры по боулингу, футбол, волейбол, хоккей и другое).

Тренинги на сплочение помогают людям раскрыться, раскрепоститься, проявить в командной деятельности свои лучшие качества. Пройдя курс тренингов коллеги могут лучше понять друг друга, наладить коммуникацию, узнать достоинства и особенности друг друга.

Программа адаптации для новичков, обязательно должна содержать раздел, посвященный вопросам усвоения корпоративных ценностей и правил общения в рабочих коллективах [5].

Итак, улучшенная программа адаптации даст следующие возможности:

- возникновение у нового члена коллектива чувства удовлетворенности работой, удовлетворенности отношениями с коллегами, формирование единого командного духа;
- включение нового сотрудника в совместную деятельность;
- ознакомление сотрудника в полной мере со всеми своими обязанностями, правами внутри организации, льготами, правилами и нормами, ценностями корпоративной культуры.
- сокращение времени на введение в должность каждого отдельного сотрудника;
- сокращение издержек на поиск нового персонала и стартовых издержек за счет сокращения сроков достижения новым сотрудником установленных нормативов выполнения работы;
- сокращение времени выхода нового сотрудника на точку рентабельности.

Внедрение предложенных мероприятий позволит повысить заинтересованность сотрудников в результатах своего труда и эффективность всей системы управления организацией.

### Список литературы

1. Алексеев О.А. Вопросы теории и практики формирования системы социально-сбалансированного управления персоналом предприятия // Проблемы и перспективы развития экономики и управления : Материалы межд. Науч.-пр. конф. 3-4 декабря 2013: в 2-х частях. – Ч.1. – Прага: Социосфера, 2013. – С. 20. – 23. URL: [http://sociosphera.com/files/conference/2013/k-12\\_03\\_13\\_chast\\_1.pdf](http://sociosphera.com/files/conference/2013/k-12_03_13_chast_1.pdf)
2. Алексеев О.А., Сатаненко А.В. Адаптация молодых специалистов в условиях конкуренции // Проблемы и перспективы экономики и управления: Материалы межд. Науч.-пр. конф. 3-4 декабря 2014. – Прага: Социосфера, 2014. - № 61. - С. 211-215.
3. Алексеев О.А., Закирова Д.Р., Тимербулатова А.Р. Специфика разрешения конфликтов в организации // Проблемы и перспективы экономики и управления: Материалы межд. Науч.-пр. конф. 3-4 декабря 2013: в 2-х частях. – Ч.1. – Прага: Социосфера, 2013. - 2013. - № 57-1. - С. 48-49.
4. «Программа адаптации для менеджеров на этапе внедрения программы» // iTeam [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://iteam.ru/publications/human/section\\_46/article\\_2782](https://iteam.ru/publications/human/section_46/article_2782)
5. «Социальная адаптация в организации: как HR-у помочь новичкам?» // Директор по персоналу. Практический журнал по управлению человеческими ресурсами, 25.11.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hr-director.ru/article/63031-red-adaptatsiya-v-kollektive-i-organizatsii-kak-hr-u-pomoch-novichkam>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm)

## ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Алиева Р. К., Молостова М.Н.

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

В современных условиях наблюдается постоянная потребность высококвалифицированных кадров на предприятиях, обеспечивающая решение проблемы адаптации молодых специалистов к производственным условиям организации, развития их профессионального потенциала и закрепления на рабочем месте данного предприятия.

Особое место здесь занимает адаптация, под которой понимается приспособление организма, личности, систем к характеру отдельных воздействий или к изменившимся условиям жизни в целом. Благодаря адаптации молодому специалисту становится возможным достичь профессиональной компетенции в течение достаточно непродолжительного периода времени, войти в кадровую и социальную структуру организации. А поскольку российское законодательство не дает четкого определения статуса молодого специалиста, можно предположить, что это большая по численности социальная группа молодежи, ежегодно получающая профессиональное образование. Поэтому процесс адаптации имеет как научный, так и практический интерес для тех, кто приходит работать впервые в своей жизни.

Обратимся за практическим опытом работы с молодыми специалистами в ОАО «Тверской вагоностроительный завод» (ОАО «ТВЗ»), который руководствуется в своей работе Положением о технологии адаптации и развития молодых специалистов [3]. Согласно данному локальному нормативному акту, молодым специалистом признается лицо в возрасте до 30 лет, закончившее ВУЗ и поступившее на работу в организацию по профилю полученной специальности в течение трех месяцев непосредственно после окончания учебного заведения (первое образование).

Стаж работы молодого специалиста в данной организации до трех лет - именно за этот период и происходит адаптация молодого специалиста, направленная на закрепление молодых специалистов на рабочем месте, развитие и использование кадрового потенциала, мотивация молодых специалистов к более высокой производительности труда.

В ОАО «ТВЗ» организована адаптация молодых специалистов, включающая в себя три этапа:

На первом году работы проводится адаптация молодого специалиста - ознакомление с организацией, подразделением и должностью, приобретение профессиональных навыков и умений. По Положению о технологии адаптации и развития молодых специалистов данный период включает в себя следующие подэтапы: введение в организацию, введение в должность, работа в должности.

На первом подэтапе молодому специалисту вручается пакет документов ознакомительного характера, производятся вводные инструктажи, проводится экскурсия по предприятию (как правило, ответственным за это назначается кадровый специалист), после чего происходит посвящение в работники.

На втором подэтапе работника знакомят со своей должностной инструкцией и рабочим местом; проводятся первичные инструктажи (по охране труда и противопожарный), представляют трудовому коллективу, закрепляют наставника; знакомят с подразделением и коллективом смежных подразделений, организационной структурой; проводят курс общей ориентации и др. Одним из важным моментов в этот период является выбор индивидуального производственного технического задания и составление плана работы на период стажировки.

Третий подэтап предполагает выполнение должностных обязанностей согласно составленному плану и индивидуальному производственно-техническому заданию. В течение года молодой специалист проводит работу, а в конце года по его итогам составляет отчет.

Также следует отметить, что в течение года проводится курс первичного ознакомительного обучения, где отдел кадров и отдел профессиональной подготовки кадров организуют курс лекций (до 40 часов) по различным направлениям. Например, «Экономический анализ предприятия», «Основы трудового законодательства», «Перспективы развития и техническое перевооружение производства» и др. Помимо этого молодой специалист участвует в различных тематических лекциях, курсах, семинарах, конференциях, выставках; в спортивных мероприятиях и секциях; в корпоративных мероприятиях и др. Работник также может участвовать в работе Совета молодых специалистов.

Наставник осуществляет текущий, промежуточный и социально-психологический контроль правильности и своевременности выполненной работы молодого специалиста, что является основанием для оценки квалификации и деловых качеств.

Квалификационная комиссия дает оценку квалификации, результатов труда и деловых качеств молодого специалиста, путем заполнения группой экспертов (руководитель, наставник и коллега молодого специалиста) оценочного листа прохождения стажировки по выявлению уровня профессиональной компетентности и опыта совместной работы с молодым специалистом.

Молодой специалист также проводит самооценку своей работы – составление отчета о выполненной работе за период стажировки. После проводится анкетный опрос среди молодых специалистов для оценки удовлетворенности работой и подводятся итоги работы за год. Квалификационная комиссия учитывает такие показатели работы, как актуальность выбранной темы, степень внедрения разработки, степень решения поставленной задачи (разработанность темы), уровень сложности выполненного задания, самостоятельность выполнения задания. На этом первый этап данной программы завершается.

На втором году работы осуществляется развитие личностного потенциала по разработанным индивидуальным планам. Непосредственный руководитель и молодой специалист разрабатывают индивидуальный план развития на 2-ой год работы. После его утверждения начинается работа в соответствии с запланированными мероприятиями. Молодой специалист может принять участие в работе Совета молодых специалистов в соответствии с планом работы Совета.

Оценку развития личностного потенциала осуществляют аналогичным образом, как и на первом этапе.

На третьем году работу планируется деловая карьера – выявляются и развиваются управленческие навыки молодых специалистов. На этом этапе проводятся анкетирования по теме планирования профессионального и служебного развития; ротация кадров; ознакомительные экскурсии на предприятие аналогичного профиля работы; ознакомление с информационными материалами, привезенными с выставок, конференций, других предприятий главными специалистами завода; профессиональное обучение; подготовка специалистов с высшим образованием (получение второго высшего образования, переподготовка, учеба в аспирантуре, учеба по Президентской программе) и др.

Особое место занимает итоговая оценка компетентности по результатам работы (за 3 года). Непосредственный руководитель готовит на молодого специалиста отзыв о его трудовой деятельности за трехлетний период, после чего он представляется на квалификационную комиссию, где решается вопрос о присвоении квалификационной категории и вынесения рекомендаций по рассмотрению кандидатуры молодого специалиста для включения в кадровый резерв [3].

Таким образом, разработанное и успешно реализуемое положение на базе ОАО "Тверской вагоностроительный завод" (ОАО "ТВЗ") имеет важное прикладное значение для тех организаций, которые только приступили к решению проблемы адаптации и развития молодых специалистов.

Для нашей стране остро поднимается вопрос о формировании нормативной правовой базы регулирования вопросов, связанных с молодыми специалистами, в частности их адаптация и развитие. Закрепление молодых работников в кадровом составе сегодня можно считать стратегической задачей для каждой современной организации. Наиболее острыми проблемами, связанными с молодыми специалистами, поступающими на работу в различные организации, являются: должностной рост, социальная защита, профессиональное развитие, профессиональная социализация в производственной среде, адаптация в среде работников организации, формирование гражданственности. Поэтому для решения этих вопросов необходимы хороший менеджмент и правильно разработанная программа по адаптации и развитию персонала.

### Список литературы

1. Веснин, В.Р. Менеджмент. Учебник. – М. : Проспект, 2016. – 616 с.
2. Кибанов, А.Я., Каштанова, Е. В. Организация профориентации и адаптации персонала. – М. : Проспект, 2015. – 52 с.
3. Крапивин О.М., Власов В.И. Социально-трудовые аспекты реструктуризации организаций. – Специально для системы ГАРАНТ, 2013 г. // Гарант. Информационно-правовое обеспечение: сайт. URL: <http://internet.garant.ru>

## ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА НА ЕГО ВОСПРИЯТИЕ ОБЩЕСТВОМ

**Кремер К.И., Власов А.Б., Корчик Ю.С.**

ВУНЦ ВВС «ВВА»

Современные тенденции на рынке труда, обуславливая повышение интенсивности конкуренции, одновременно создают и новые возможности занятости, повышая требования к соискателям, одновременно предлагают существенные блага за высокопрофессиональную деятельность, особенно требующую нестандартных подходов и ответственных решений. Каждая новая возможность несет в себе как угрозы, так и бонусы, и должна рассматриваться и оцениваться применительно к конкретной ситуации [3].

В обществе наблюдается рост значимости профессионального образования, прежде всего высшего, которое становится обязательным условием практически любого трудоустройства. Так, известны исследования [2], свидетельствующие о существенных затруднениях в трудоустройстве лиц без профессионального образования: если среди лиц с высшим образованием доля безработных составляет в разные годы 2-5 %, с начальным и средним профессиональным образованием – 5-8 %, то среди лиц без профессионального образования достигает 15 %, а не окончивших среднюю школу – превышает 20 %.

Учёные и практики сущность образования трактуют неоднозначно: одни считают его общественным благом, другие – видом услуг, третьи – одной из сфер производственной деятельности, четвертые – инструментом политической социализации и т.д. [8] Следует отметить, что хотя каждый исследователь, выбирающий тот или иной подход к пониманию сущности образования, тщательно обосновывает свой выбор, от него в существенной степени зависит специфика восприятия и самого образования, и его сущностных элементов, и особенностей его взаимоотношений с государством и обществом в целом.

Общественные блага отличаются от индивидуальных тем, что находятся в свободном потреблении всеми членами общества и не могут быть использованы индивидуально. В числе общественных благ выделяют как собственно общественные, так и коллективные блага. Коллективное благо отличается от общественного тем, что оно может быть использовано всеми членами общества только ограниченно. Общественные блага – это совокупность товаров и услуг, которые предоставляются населению на безвозмездной основе, за счет финансовых средств государства. В качестве одной из классических иллюстраций общественных благ многие авторы приводят именно образование. Однако, учитывая наличие платных видов образования (дошкольное, дополнительное, профессиональное, высшее и т.д.), такая трактовка не может применяться к изучению сущности образования в чистом виде.

Важно подчеркнуть, что общественные блага, даже исключаемые (т.е. те, использование которых может быть ограничено определенным кругом населения), отличаются такими специфическими чертами, как:

- отсутствие конкуренции в потреблении;
- неделимость;
- нерыночный характер стоимости.

Если говорить об обязательном школьном образовании, возможно, указанные черты в большей или меньшей степени можно считать присущими ему, за исключением конкуренции при потреблении, так как даже школы существенно отличаются друг от друга по целому ряду характеристик, и за попадание в предпочтительную организацию приходится конкурировать достаточно активно. Если же говорить о профессиональном образовании любого уровня, то даже последняя характеристика не в полной мере присуща ему, не говоря уж об остальных.

С другой стороны, понимание образования как «услуги» или «сферы производственной деятельности» также не выдерживает критики. При такой трактовке учебные заведения должны находиться в лоне предпринимательства и рынок служит основным регулятором этой сферы. В таком случае функции государства минимизируются.

При дословном понимании образования как еще одной сферы бизнеса, во-первых, можно было бы ожидать ухода государственного финансирования из этой сферы, и, во-вторых, существенного расширения перечня (по сути, ассортимента) платных образовательных услуг и услуг, сопровождающих образование (например, группы продленного дня для школы или пользование библиотеками, в т.ч. электронными – для студенчества). Очевидно, что в настоящее время оба эти явления деятельность наблюдаются в нашей стране.

Однако одновременно, по аналогии с рынками товаров и услуг, можно было бы ожидать:

1. Сокращения контрольных функций до вопросов безопасности, как это имеет место по многим товарам и услугам, однако по образовательным услугам, напротив, контроль государства ужесточается, причем в его сферу попадают аспекты, никак не влияющие не только на безопасность, но и вообще ни на какие особенности образовательного процесса.

2. Свободного рыночного ценообразования, отход от которого постепенно происходит даже в сфере платных образовательных услуг.

3. Расширения присутствия на рынке наиболее востребованных (прямыми клиентами, т.е. обучающимися, а не кем бы то ни было еще) организаций и видов услуг, т.е. уровней, профилей и форм образования. Между тем, в сфере образования, напротив, происходит очень активное, причем прямое вмешательство в, если так можно выразиться, «ассортиментную политику» как государственных, так и частных учебных заведений.

Таким образом, нельзя не признать, что само государство отказывается признавать сферу образования одной из сфер экономики, а образовательную услугу – объектом коммерческого обмена. В такой ситуации образование оказывается не в состоянии получить какие-либо бонусы от способности к рыночной адаптации, зато получает своего рода унижительное «клеймо» ремесленника, предприятия, обязанного отвечать всем запросам клиента, но при этом не свободного и от прямого влияния государственных контролирующих структур.

Труд педагога, в отличие от услуг, например, парикмахера, сантехника и т. п., имеет полезный эффект только в результате сотрудничества с обучаемыми. Тогда как имеющая место коммерциализация этой сферы делает педагога вечно обязанным всем и каждому, требуя при этом, что его трудовой результат возникал из ниоткуда, не требовал усилий со стороны получателя образовательной услуги.

В итоге можно утверждать, что обе трактовки образования являются односторонними и при не критичном применении не только затрудняют теоретические изыскания в этой сфере, но и нарушают сами закономерности протекания образовательных процессов.

В любом государстве образование многофункционально, и любое упрощение ситуации, использование шаблонов приводит к его деградации. Решая задачи формирования «человеческого капитала» образование, безусловно, является наиболее значимым социальным благом. Вместе с тем, вполне объективно в ряде случаев образование преимущественно выполняет функции образовательной услуги при профессиональной переподготовке, повышении квалификации, получении дополнительного образования. Однако помимо всего этого образование обеспечивает политическую социализацию населения, позволяет создать желаемый тип общества.

#### Список литературы

1. Журкина Т.А. Содержание понятия «производственный потенциал» // Альманах современной науки и образования. 2011. № 2. С. 152-154.
2. Сабетова Т.В. Некоторые аспекты оценки эффективности инвестиций в индивидуальное образование // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 254-260.
3. Сабетова Т.В. Некоторые аспекты эффективного управления конкурентоспособностью на рынках труда // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 808-815.
4. Сабетова Т.В. Личная конкурентоспособность на рынке труда: сущность и классификация составляющих элементов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 3 (69). С. 274-282.
5. Сабетова Т.В., Федулова И.Ю. Изменения уровня оплаты труда в экономике Воронежской области в результате кризиса // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2015. № 27. С. 37-41.
6. Шевцова Н.М. Роль высших учебных заведений в инновационном развитии АПК Белгородской области // Организационно-экономический механизм инновационного развития агропромышленного комплекса. - Воронеж, 2014. С. 247-251.
7. Шевцова Н.М. Актуальные вопросы социального развития Белгородской области // Потенциал развития Российского АПК: Сборник научных трудов по итогам работы межрегиональной научно-практической конференции. 2013. С. 334-336.

8. Ярославцева Н.В., Лопуха Т.Л. Российское образование – социальное благо или образовательные услуги // Мир науки, культуры, образования. 2017. №1(62). С. 17-20.
9. Sabetova T.V. Corporate Culture As A Tool Of A Company's Competability Improvement Within Labour Market // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. Т. 55. № 7. С. 47-53.

## ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

**Кулакова А.Ю.**

Национальный исследовательский технологический институт «МИСиС», г. Москва

Концепция управления персоналом основывается на постоянно возрастающей роли личности сотрудников, умении формировать их мотивационные установки, а также правильно направлять их в соответствии с теми задачами и целями, которые ставятся перед организацией. На современном этапе развития экономики стало очевидно, что основной ценностью любой организации являются не материальные ресурсы, а человеческие, и, в конечном счете, эффективность ее деятельности определяется их качеством. Решение задачи эффективного управления персоналом, прежде всего, сводится к поиску наилучших способов побуждения работников к более результативной работе и совершенствованию их навыков.

В настоящее время мотивация труда в государственных учреждениях не является успешной и перспективной областью в организации управленческой деятельности. Отечественные учреждения в этом аспекте имеют ряд резервов по ее совершенствованию, что и обуславливает актуальность темы и необходимость исследования данной области.

Для начала определим, в чем заключается сущность мотивации труда в целом. Различные авторы трактуют данное понятие по-разному. Например, Жданкин Н.А., автор многочисленных работ в области менеджмента, в организационном контексте характеризует мотивацию труда как причины, которые побуждают сотрудника прилагать усилия, необходимые для достижения требуемого результата [3]. Такие заслуженные деятели науки, как Гапоненко А.Л. и Савельева М.В. в своих трудах определяют мотивацию труда как процесс побуждения человека к деятельности во имя достижения определенных целей [2]. Они считают, что наличие эффективной мотивации в организации приводят к более качественным действиям со стороны сотрудников и высоким результатам труда.

Более высокий уровень мотивации приводит к меньшей необходимости в применении стимулирования в качестве средства воздействия на людей. Формирование и реализация эффективного мотивационного комплекса позволяет создать благоприятные условия, где каждый член коллектива проявляет заинтересованность и выполняет свои трудовые обязанности, даже не получая дополнительного стимулирования.

Каждому руководителю необходимо знать, что совершенная организационная структура и идеальные планы не будут играть значимой роли, если персонал не выполняет предписанную ему работу. Поэтому выделяют несколько главных мотивационных задач:

- Формирование у сотрудников понимания сущности и значения мотивации в процессе труда;
- Обучение персонала основам внутрифирменного общения;
- Формирование у руководителей демократичных подходов к управлению персоналом с использованием современных мотивационных методов.

Важной составляющей механизма мотивации является стимул, представляющий собой блага, способные удовлетворить потребности при определенном поведении. В качестве стимулов могут выступать разные предметы, действия других индивидуумов и др., что может быть предложено человеку в качестве компенсации за его труд. Все стимулы разделяются на экономические и неэкономические. Экономические стимулы выражаются в предоставленных сотруднику выгодах, повышающих благосостояние, за выполнение требований, а в качестве неэкономических стимулов используются такие, как информирование об успехах, регулярная оценка, продвижение по службе. Однако экономические и неэкономические стимулы тесно переплетены друг с другом, поэтому для получения наибольшего эффекта от процесса мотивации персонала, необходимо использовать оба вида стимулов.

Рассматривая мотивацию труда работников государственных организаций, можно заметить наличие особенностей, отличающих ее от мотивации в других сферах. Деятельность в данном секторе строго регламентирована и имеет комплексную систему социально-экономических отношений между государственными служащими, и систему мотивации здесь можно охарактеризовать, как взаимодействие трудовых и административных норм. Как и любые работники, при прохождении службы государственные служащие стремятся к достижению своих целей, которые необходимо учитывать в кадровой политике при их мотивации. Трудовая деятельность госслужащих направлена на реализацию общенациональных интересов, укрепление государственного и общественного строя. Кроме того, государственные служащие обладают высокой степенью ответственности за принимаемые решения и их результаты.

Как и в любой другой сфере, руководители государственных учреждений применяют различного рода стимулы для побуждения работников к более эффективному труду. Основными факторами стимулирования труда госслужащих являются вторичные потребности, такие как карьерный рост, стремление к власти, самореализация и т.д. Однако в идеале их первичные потребности должны быть удовлетворены системой мотивации на достойном уровне, чтобы обращать внимание лишь на удовлетворение вторичных потребностей. В качестве ориентира служебной деятельности важное место занимает самореализация, т.е. стремление человека к более полному развитию и выявлению своих личностных возможностей.

На сегодняшний день существует множество проблем в сфере регулирования труда государственных служащих. Все эти проблемы способствуют не только снижению мотивации их труда, но и снижению привлекательности госслужбы для потенциальных кандидатов. В результате этого, сильно снижается эффективность государственного аппарата, вводимых и существующих политических мер в стране. И, очевидно, что если не пытаться предпринимать срочные меры в данной сфере, то мотивация труда на государственной службе будет все так же оставаться малоперспективной. Среди множества проблем в системе мотивации и стимулирования на государственной службе можно выделить основные, наиболее важные из них.

Во-первых, в настоящее время мотивы людей значительно усложнились из-за развития кадровых технологий и общества в целом, в то время как мотивация труда госслужащих осталась на прежнем низком уровне, потому что простых нерефлективных, жестких регламентов и должностных инструкций уже стало недостаточно.

Во-вторых, уровень заработной платы на госслужбе, по сравнению с коммерческим сектором, недостаточно высок. По результатам социальных опросов, было выявлено, что многие государственные служащие предполагают, что смогут найти в коммерческом секторе более высокооплачиваемую работу. Таким образом, с каждым годом все больше наблюдается отток высококвалифицированных кадров в возрасте от 30 до 50 лет в коммерческий сектор, и для большинства молодых людей, находящихся в поисках работы, не привлекателен рассматриваемый сектор. Чаще всего в государственной службе остаются люди «старой закалки», в то время как крайне необходим приток новых молодых взглядов на проблемы в современном мире. Помимо этого, наблюдается падение уровня профессионализма в данном секторе, что также делает государственную службу менее привлекательной, особенно для молодых квалифицированных специалистов.

В-третьих, почти вся система оплаты труда, поощрения построена на выслуге лет. Здесь необходимо внедрить оплату с большой долей стимулирующих выплат, которые влияют от результатов, достигнутых государственными служащими. Кроме того, по мнению экспертов [1], необходимо поощрять сотрудников не только по окончании работы за год или полугодие, но также и за добросовестное выполнение своих обязанностей, работу без жалоб и нарушений каждый месяц.

В-четвертых, система государственных гарантий на государственной службе предоставляется не всем. Лишь государственные служащие, которые занимают высокие позиции, вправе пользоваться этими гарантиями, а именно, получать жилье, автотранспорт, разнообразные типы страховок.

В-пятых, сложность и громоздкость законодательной базы в Российской Федерации усложняет весь процесс совершенствования мотивации. Именно поэтому ее нужно облегчить и «отсортировать» полномочия различных государственных органов.

Таким образом, мотивация труда на государственной службе имеет ряд проблем, которые необходимо постепенно устранять. Рассмотрев проблемы мотивации, стоит подчеркнуть важность приоритета профессиональных качеств на государственной службе. Кроме того, необходимо создать такую систему оплаты труда, в которой прямые денежные выплаты полностью бы доминировали над «теневыми»

выплатами, привилегиями и льготами, важно выработать лояльность госслужащих к госаппарату и этичность в осуществлении служебной деятельности. Решить мотивационные проблемы на государственной службе позволит также понимание особенностей мотивации труда сотрудников, ориентирование на опыт зарубежных стран, которые более преуспели в совершенствовании мотивационной системы на государственной службе и использование опыта коммерческого сектора.

#### **Список литературы**

1. Валькович О.Н., Золотарева Ю.О. Трудовая мотивация как фактор эффективности работы государственных служащих/ Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. №7. с. 31-33.
2. Гапоненко А.Л., Савельева М.В. Теория управления: учебник для бакалавров. М: Издательство Юрайт. 2014. с. 132
3. Жданкин Н.А. Мотивация персонала. Измерение и анализ. М: Финпресс. 2010. №1. с.11.

#### **СЕКЦИЯ №20.**

#### **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

#### **СЕКЦИЯ №21.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

#### **СОЦИАЛЬНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СЕВАСТОПОЛЕ**

**Алесина Н. В.**

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», г. Севастополь, Россия

Как показывает практика, продолжительность переходного периода, априорно установленная севастопольскому социуму для вхождения в законодательное поле Российской Федерации, оказалась недостаточной для оперативной адаптации жизнедеятельности городского социально-хозяйственного комплекса к функционированию в новом правовом пространстве. Так, до сих пор здесь не разработаны такие основополагающие документы, как научно-обоснованная общая концепция развития Севастопольского региона в новых условиях, отвечающий ее целям Генеральный план и соответствующая программа реорганизации социальной сферы (медицины, образования и ЖКХ). Как следствие, развитие города осуществляется в значительной степени бессистемно, под влиянием наличия (либо отсутствия) интересов конкретных инвесторов, в силу чего городской бюджет Севастополя в целом в 2016 году был исполнен лишь на 85% [2]. Эти обстоятельства формируют среди населения определенное разочарование и недовольство эффективностью организации соответствующих аспектов социального бытия, что особенно хорошо заметно на примере оценки жителями Севастополя качества медицинского обслуживания в городе.

Определению актуальных характеристик общественного мнения в плане удовлетворенности населения качеством предоставляемых услуг в сфере здравоохранения было посвящено целевое социологическое исследование. Опрос постоянного населения города Севастополя проводился совместными силами РОО «Севастопольский городской Совет Женщин» и Ассоциации севастопольских социологов в рамках реализации проекта «Проведение общественного контроля качества предоставляемых услуг в здравоохранении, образовании и жилищно-коммунальном хозяйстве».

Исследования по сколько-нибудь сходной тематике в Севастополе до настоящего времени не проводились, в силу чего указанный опрос приобрел преимущественно поисковый, зондажный характер. Его цель состояла в установлении степени удовлетворенности различных слоев населения качеством услуг в сфере здравоохранения, выявлении наиболее существенных недостатков в организации предоставления медицинских услуг и определении основных направлений совершенствования организационных аспектов деятельности соответствующих организаций.

Судя по результатам анализа собранных в процессе данного исследования материалов, в городе имеет место, в целом, низкий уровень удовлетворенности населения организацией предоставления медицинских услуг (таблица 1):

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос «Удовлетворены ли Вы качеством предоставляемых вам медицинских услуг?»

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
Да	11,7
Не в полной мере	42,2
Нет	46,1
Итого:	100,0%

Такая оценка сформировалась под воздействием ряда факторов, сложившихся здесь за последние три года, из которых следует указать, прежде всего, на более чем двукратное увеличение численности местного населения за этот период времени, в силу чего возросла нагрузка на действующие медицинские учреждения и, соответственно, снизилась возможность получения оперативной медицинской помощи. Так, судя по утверждениям респондентов, в среднем по городу время ожидания первичного обследования у участкового терапевта составляет от двух до десяти дней, а продолжительность ожидания консультаций профильного специалиста – от одной до шести недель. Респондентами отмечается острая нехватка (дефицит) медицинских специалистов, особенно врачей узких специальностей, - на это обстоятельство указало 87,2% опрошенных; соответственно 94,3% респондентов отмечают недостаточность количества талонов, выделяемых в медицинских учреждениях для записи на проведение тех или иных обследований (анализов).

Отмеченный в целом по городу уровень неудовлетворенности качеством медицинских услуг объясняется, в числе прочего, тем, что на протяжении 2016 года в системе здравоохранения города по разным причинам не состоялись закупки ряда видов аппаратуры и оборудования, исключено из планов строительство онкодиспансера и т.д. По мнению респондентов, лечебные учреждения города (включая больницы) недостаточно оснащены таким оборудованием, как ФЛЮ, УЗИ, МРТ, КТ, рентген, оборудование для диагностики глазных болезней, оборудование для стоматологических кабинетов и кабинетов физиопроцедур, отмечается общая недостаточность количества действующих кабинетов физиологических процедур, ЛФК и массажа, а также лабораторных реактивов; больницы не располагают достаточным для проведения качественного лечения количеством и ассортиментом медикаментов (эту позицию отметили 63% опрошенных, из них 80% приобретает лекарства за собственные средства).

В то же время имеют место выраженные различия в оценках условий работы между государственными и коммерческими лечебными учреждениями (таблицы 2-3).

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Удовлетворяет ли Вас количество врачей, специалистов в медицинском учреждении, услугами которого Вы пользуетесь?»

А. В государственных медицинских учреждениях:

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
Да	12,8
Нет	87,2
Итого:	100,0%

Б. В частных (коммерческих) медицинских учреждениях:

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
Да	89,9

Нет	10,1
Итого:	100,0%

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Достаточно ли медицинского оборудования в Вашей поликлинике (больнице) ?

А. В государственных медицинских учреждениях:

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
Да	23,0
Нет	77,0
Итого:	100,0%

Б. В частных (коммерческих) медицинских учреждениях:

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
Да	85,8
Нет	14,2
Итого:	100,0%

Тем не менее, большинство опрошенных предпочитают при необходимости обращаться за помощью в государственные лечебные учреждения (таблица 4), хотя качеством предоставляемых здесь услуг удовлетворено лишь 11,7% респондентов (удовлетворены не в полной мере 42,2%, не удовлетворены 46,1%):

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос «Вы предпочитаете пользоваться услугами государственного или частного (коммерческого) медицинского учреждения?»

Варианты ответа	% к общему количеству опрошенных
1. Государственные медицинские учреждения	75,8
2. Частные (коммерческие) медицинские учреждения	24,2
Итого:	100,0%

Такое соотношение численности пациентов государственных и частных (коммерческих) лечебных учреждений представляется естественным, если учесть, что 26,5% жителей города составляют лица пенсионного возраста. Кроме того, среднедушевой денежный доход населения в Севастополе вообще является одним из самых низких в Российской Федерации: если в среднем по РФ этот показатель в течение 2015 года вырос с 28029 до 31098 рублей, то в Севастополе за этот же период его значение уменьшилось с 14048 до 13596 рублей. При этом общий уровень потребительских цен на товары и услуги в 2015 году увеличился здесь до 121% (в процентах к декабрю предыдущего года), тогда как значение общероссийского индекса потребительских цен за указанный период составило 112,9% [1]. Тем не менее общий объем медицинских услуг, предоставленных севастопольцам на платной основе, увеличился за тот же период на 17,2% и составил **367589,5 тыс. руб.**, [3].

Еще одна из причин неудовлетворенности – бессистемная застройка города, имевшая место в последние десятилетия, в силу чего снизилась доступность пользования услугами медицинских учреждений: 82,5% опрошенных жителей города считают, что затраты времени на дорогу к медицинскому учреждению с использованием общественного транспорта составляют от 30 минут до 1 часа. По этой же причине 73,5%

респондентов недовольны оперативностью работы «Скорой помощи», а еще 62,2% респондентов считают недостаточным количество социальных аптек в конкретных районах города, и т.д.

Главным выводом, сделанным на основе материалов проведенного исследования, был следующий: в делящихся дискуссиях относительно общей концепции развития социально-хозяйственного комплекса Севастополя в новых условиях и при разработке проекта нового Генерального плана основной акцент необходимо сделать на формировании комфортной среды обитания местного населения (с учетом резкого увеличения его численности в курортный сезон), обеспечивающей, в числе прочего, доступность и качество услуг, предоставляемых в сфере здравоохранения. Эту же цель следует иметь в виду при формировании городских бюджетов на текущий период и перспективу, - в частности, предусмотреть финансирование увеличения количества (строительство) государственных медицинских учреждений пропорционально увеличению численности населения в административных районах города, проведение ремонта помещений в действующих поликлиниках и больницах, строительство онкологического центра, улучшение материально-технического оснащения больниц и поликлиник, увеличение количества станций скорой помощи при соответствующем обеспечении специализированными транспортными средствами и т.д.

На основе результатов проведенного исследования сформирован пакет предложений по улучшению практики работы с населением в сфере здравоохранения. Отчет о проведенном исследовании и сформированные на его основе выводы и рекомендации переданы руководству профильных подразделений Правительства и Законодательного собрания Севастополя для изучения и разработки мер по совершенствованию деятельности медицинских учреждений и улучшению качества услуг, предоставляемых ими населению города.

#### Список литературы

1. Мудрик А. Ю., Шаповалова Е. О. Статистический анализ уровня жизни населения в Севастополе // Молодой ученый. - 2016. - №11.1. - С. 35-38.
2. <http://crimea-news.com/economy/2017/01/24/261700.html> (дата обращения 03.04.2017).
3. <http://ruinform.com/page/statistika-poterjala-bezroboticu-v-sevastopole> (дата обращения 19.04.2017).

#### ПЕРСПЕКТИВЫ ОСВОЕНИЯ СУБЪЕКТОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ

**Болодурина М.П., Мишурова А.И.**

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Арктика – это северная полярная область планеты, один из самых труднодоступных регионов мира, занимающий шестую часть поверхности Земли и с давних пор привлекающий внимание исследователей из разных стран. Площадь Царства белого медведя (с греч.) складывается из северных территорий восьми арктических государств - России, Канады, Гренландии, США, Исландии, Норвегии, Швеции и Финляндии.

России в Арктике территориально принадлежат следующие территории: Красноярский край (г. Норильск, Таймырский, Долгано-Ненецкий МР, Туруханский район); Архангельская область (г. Архангельск, Мезенский МР, Новая Земля, г. Новодвинск, Онежский МР, Приморский МР, г. Северодвинск, острова в Северном Ледовитом океане); Республика Коми (округ Воркута); Чукотский автономный округ; Мурманская область; Республика Саха (Якутия) (Аллаиховский улус (район), Анабарский (Долгано-Эвенкийский) улус, Булунский улус, Нижнеколымский район, Усть-Янский улус); Ямало-Ненецкий автономный округ; Ненецкий автономный округ.

Данные территории были включены в состав российской Арктической зоны указом Президента Российской Федерации от 2 мая 2014 № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации». От общего числа населения России в Арктике проживает 1,7%; доля ВВП, приходящаяся на данные территории, составляет 12% [3, 4].

Благодаря своему географическому положению и присущим ей особенностям, Арктика имеет стратегическое значение для экономического развития России. Социально-экономическое развитие арктических территорий – одна из важнейших современных задач нашей страны.

Для выявления особенностей и сходств в уровне развития арктических субъектов осуществим многомерную классификацию с помощью ППП STATISTICA. Предлагается рассмотреть следующие

показатели, характеризующие производственный и инвестиционный потенциал территорий, рассчитанные на основе данных Федеральной службы государственной статистики [6]:

$x_1$  – валовой региональный продукт, тысяч на 1 работающего человека;

$x_2$  – оборот розничной торговли, тысяч на 1 работающего человека;

$x_3$  – ввод в действие основных фондов, тысяч на 1 работающего человека;

$x_4$  – оборот организаций по всем видам экономической деятельности, тысяч на 1 работающего человека;

$x_5$  – инвестиции в основной капитал, тысяч на 1 работающего человека.

Промышленное и социальное освоение ресурсов Арктического региона и Арктического шельфа Российской Федерации характеризуется следующей особенностью – разделение корпоративного рынка труда, в основе которого лежит вахтовый метод, использующий временную внутри- и межрегиональную миграцию квалифицированных кадров. Представляется необходимым все предложенные показатели привести к сопоставимому виду и рассчитать по отношению к средней численности населения, занятого в экономике. Данные о среднегодовой численности занятых формируются по основной работе гражданского населения при составлении баланса трудовых ресурсов на основе сведений организаций, данных органов исполнительной власти. (Также в среднегодовую численность занятых включаются работающие иностранные граждане, как постоянно проживающие, так и временно находящиеся на территории Российской Федерации) [6].

После преобразования статистических данных в стандартизованные переменные, была осуществлена классификация субъектов Арктической зоны агломеративными методами кластерного анализа (рисунок 1) [1].

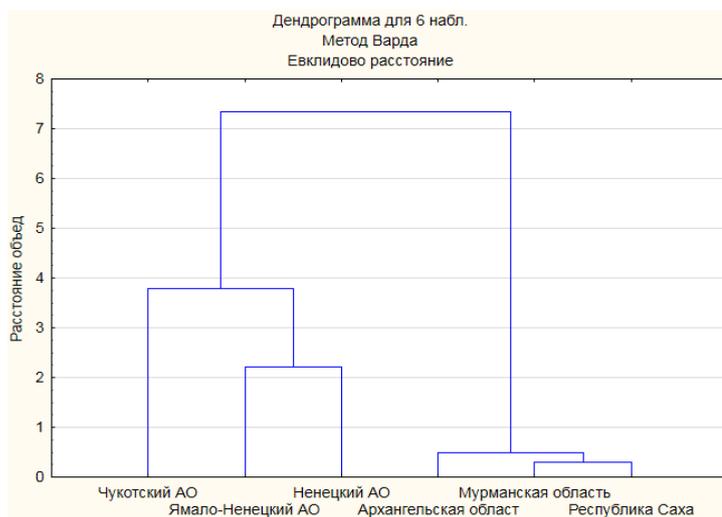


Рисунок 1 – Дендрограмма объединения классов методом Уорда в ППП STATISTICA

Методом Уорда все субъекты Арктической зоны Российской Федерации разбиваются на 2 класса  $S_1 = \{S_{11}, S_{12}\}$ .

Для уточнения результатов рекомендуется применить метод k-средних, при котором, по содержательным соображениям, было задано конечное разбиение на 3 класса (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Результаты классификации субъектов АЗ РФ методом k-средних.

Номер кластера	Количество объектов в кластере	Состав кластера
$\{S_{11}\}$	3	Республика Саха Мурманская область Архангельская область
$\{S_{12}\}$	1	Чукотский автономный округ
$\{S_{13}\}$	2	Ненецкий автономный округ Ямало-Ненецкий автономный округ

Далее были рассчитаны средние значения показателей в каждом классе (рисунок 2).

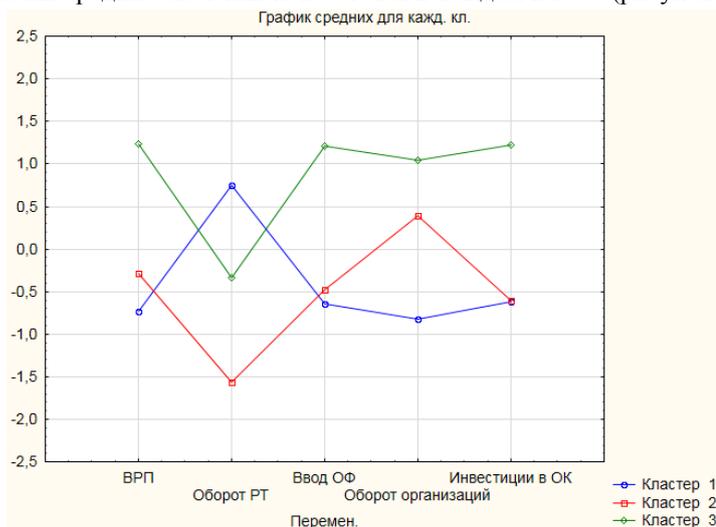


Рисунок 2 – График средних значений показателей в классах

Анализируя график средних значений в каждом классе можно разделить субъекты АЗ в зависимости от состояния производственного потенциала и степени его освоения (уровня реализации):

Первый класс субъектов АЗ - «низкий производственный потенциал – высокий уровень реализации», характеризуется по сравнению с остальными классами наибольшим средним значением оборота розничной торговли, в то время, как показатели ВРП, ввода в действие основных фондов, оборота организаций находятся на самом низком уровне.

Второй класс субъектов АЗ – «средний производственный потенциал – низкий уровень реализации» – куда вошел лишь Чукотский автономный округ, по сравнению с другими классами выделяется наименьшим средним значением оборота розничной торговли и схожим с первым классом значением показателя инвестиций в основной капитал.

Третий класс субъектов АЗ – «высокий производственный потенциал – низкий уровень реализации», для которого, в отличие от первого и второго, характерны наиболее высокие значения ВРП, ввода в действие основных фондов и инвестиций в основной капитал.

Таким образом, использование кластерного анализа позволило унифицировать оценку состояния производственного потенциала, определить сходства и различия в развитии регионов АЗ, что может быть использовано для оценки инвестиционной привлекательности и разработки инвестиционной стратегии освоения этих территорий.

Представляется, что субъекты Арктической зоны образуют специфический экономический регион, который объединяют ряд общих условий ведения экономической деятельности [3, 4, 5]. Эти условия предопределяют и специфический характер факторов, формирующих инвестиционный климат всей АЗ РФ, которые можно подразделить на негативные и позитивные, каждый из которых подразделяется на фактические и прогнозируемые в разрезе следующих направлений, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Систематизация факторов инвестиционного климата Арктической Зоны РФ

Негативные	Фактические	Прогнозируемые
Природные	- снижение уровня безопасности проведения промышленных работ	- разрушение многолетней криолитозоны
Инфраструктурные	- низкий уровень развития инфраструктуры; - отдаленное местоположение от центральных регионов и затрудненная транспортная доступность; - несоответствие состояния морских портов международным требованиям	- разрушение фундаментов промышленных объектов; - устаревание существующей транспортной инфраструктуры и гидрометеорологического обеспечения хозяйственной деятельности

Экологические	- выбросы в атмосферу; - постоянное техногенное воздействие в связи с активной деятельностью крупных промышленных предприятий	- возможное уничтожение ценных видов флоры и фауны арктических акваторий и территорий
Социальные	- дефицит высококвалифицированных кадров и отток человеческих ресурсов; - сложность адаптации к суровым природно-климатическим условиям; - интересы народов Крайнего Севера и необходимость поддержание развития их уникальной культуры	
Политико-правовые	- геополитические споры по поводу арктических территорий; - несовершенство налоговой и законодательной баз по вопросу стимулирования освоения Арктики	- сохранение контроля над экономической зоной в связи с нарастающим количеством проектов с участием иностранных государств
<b>Позитивные</b>	<b>Фактические</b>	<b>Прогнозируемые</b>
Природные	- богатые месторождения полезных ископаемых; - открытый выход к морям и океану	- возможность развития высокодоходного направления арктического туризма
Инфраструктурные	- выгодное положение части территорий для транспортного сообщения; - возможность очагового освоения зоны; - наличие открытых морских путей	- строительство магистральных нефтепроводов; - реализация крупномасштабных национальных и международных проектов по развитию транспортных и морских узлов, развитию инфраструктуры в целом
Экологические	- затраты на охрану окружающей среды и реализация соответствующих мероприятий	- возможность принятия мер по охране окружающей среды промышленными предприятиями
Социальные	- высокие качественные характеристики кадрового потенциала и привлечение иностранных работников; - охрана интересов коренных народов	
Политико-правовые	- экономическая и политическая интеграция с зарубежными государствами при осуществлении совместных проектов; - поощрительная политика со стороны органов власти РФ разных уровней	- наличие большого перечня запланированных к реализации международных и национальных инвестиционных проектов

Стоит отметить, что на данный момент негативными особенностями развития Арктического региона являются низкий уровень развития инфраструктуры, несоответствие состояния транспортных и морских путей международным требованиям, высокий уровень выбросов в атмосферу, отток высококвалифицированных кадров, геополитические споры по поводу арктических земель и др. В ближайшем будущем прогнозируется проявление следующих факторов: разрушение слоя «вечной мерзлоты», фундаментов промышленных объектов и устаревание имеющихся объектов инфраструктуры, возможное уничтожение ценных видов флоры и фауны арктических акваторий и территорий.

С другой стороны, территории Арктики богаты природными ресурсами, обладают выгодным положением для транспортного и морского сообщения, возможностью привлечения высококвалифицированных кадров с территории РФ и из-за рубежа, что позволит реализовать как стратегию корпоративной регионализации отечественными компаниями так и стратегию интеграции с зарубежными компаниями при осуществлении проектов, направленных на развитие Арктической зоны [2]. В перспективе это может привести к расширению границ ведения бизнеса отечественных компаний, развитию высокодоходных отраслей экономики (таких, например, как арктический туризм), реализации большого количества крупномасштабных национальных и международных проектов по развитию транспортных и морских узлов, развитию инфраструктуры региона в целом.

### Список литературы

1. Бантикова, О.И. Математическое моделирование: исследование социальных, экономических и экологических процессов (региональный аспект): учебное пособие [Электронный ресурс] / Бантикова О.И., Васянина В.И., Жемчужникова Ю.А., Реннер А.Г., Седова Е.Н. // Режим доступа - [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=259261&sr=1](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=259261&sr=1) (дата обращения – 23.04.2017 г.)
2. Болодурина, М.П. Адаптация модели оценки инвестиционной привлекательности реализации стратегии корпоративной регионализации к деятельности промышленной компании / М.П. Болодурина, Е.В. Горбатенко // Экономический анализ: теория и практика, 2017. – № 2. – С. 315-327.
3. Болсуновская, Л.М. Влияние рисков на инвестиционный потенциал Арктического континентального шельфа Российской Федерации/ Л.М. Болсуновская, Ю.А. Болсуновская//Известия Томского политехнического университета. 2012. Т. 321. № 6, С.44-47
4. Красулина, О. Ю. Факторы инвестиционного климата Арктической зоны РФ [Электронный ресурс]//Режим доступа – <http://elibrary.ru/item.asp?id=25202824> (дата обращения – 23.04.2017 г.)
5. Пыткин, А.Н. Инвестиционная деятельность в освоении Арктического региона/ А.Н. Пыткин, Д.А. Баландин //Пермь: Изд-во Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Института экономики УрО РАН, 2013 – 186 с.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа – [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения – 23.04.2017 г.)

## ИНДЕКСНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

**Камалова Д.И.**

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, г. Казань

Для оценки инновационного потенциала в зарубежной практике используются индикаторные или индексные методы, основанные на оценке переменных, интерпретирующие качественные и количественные характеристики.

Сводный индекс показывает, как в среднем изменился показатель по совокупности элементов. Учитывая, что элементы совокупности могут быть несопоставимыми (не подлежать суммирование), то статистические индексы строят на основе агрегирования информации. Общий (агрегатный) индекс товарооборота региона вычисляется по формуле:

$$I_{\text{жг}} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} \quad (1)$$

где  $p_1$  - цена единицы продукции в отчетном периоде;

$q_1$  - физический объем произведенной продукции в отчетном периоде;

$p_0$  - цена единицы продукции в базисном (или предыдущем) периоде;

$q_0$  - физический объем произведенной продукции в базисном (или предыдущем) периоде.

При исчислении общего индекса цен, или общего индекса физического объема продукции выбирается порядок индексации и фиксации весов, который определяется системами построения индексов: базисно-взвешенной (Ласпереса) и поточно-взвешенной (Пааше).

Как правило, для оценки изменений физического объема продукции (или других количественных показателей) используется базисно взвешенный индекс Ласпейреса (2), для оценки изменения цен - настоящее взвешенный индекс Пааше (3).

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \quad (2)$$

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (3)$$

В случае значительных изменений структуры агрегатов (например, товарооборота региона), рассчитываются «идеальные индексы» Фишера, общий индекс по Фишеру и общий индекс физического объема продукции ( $I_q$ ) по Фишеру:

$$I_p = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_1 \cdot \sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0 \cdot \sum p_1 q_1}} \quad (4)$$

$$I_q = \sqrt{\frac{\sum q_1 p_1 \cdot \sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_1 \cdot \sum q_0 p_0}} \quad (5)$$

Статистические индексы можно рассчитывать, как на постоянной, так и на переменной основе, поэтому необходимо рассмотреть особенности построения и взаимосвязь базовых и цепных индексов.

Индекс переменного состава показывает относительное изменение рассматриваемого признака в целом за счет изменения величины индексируемой и изменения в структуре совокупности.

$$I_x^{\text{п.с.}} = \frac{\frac{\sum x_1 \cdot f_1}{\sum f_1}}{\frac{\sum x_0 \cdot f_0}{\sum f_0}} \quad (6)$$

где  $x_0$  - значение признака в базисном периоде;

$f_1, f_0$  - веса признака соответственно в текущем и базисном периодах.

Формула территориального общего индекса товарооборота имеет вид:

$$I_{\text{Т.О. (A·B)}} = \frac{\sum p_A \cdot q_A}{\sum p_B \cdot q_B} \quad (7)$$

где  $p_A$  - цена определенного вида продукции на территории «А»;

$p_B$  - цена определенного вида продукции на территории «В»;

$q_A$  - физический объем продукции на территории «А»;

$q_B$  - физический объем продукции на территории «В».

Взаимосвязь индексов результативного и факторных показателей для товарооборота можно представить в виде:

$$I_{PQ} = I_q \cdot I_p = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \cdot \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (8)$$

Значение общего индекса цен можно трактовать как относительную характеристику изменения цены за анализируемый период и как относительное изменение товарооборота, вызванную изменением цен. Так же, общий индекс физического объема характеризует относительное изменение товарооборота, вызванную изменением физического объема продукции. Абсолютное значение изменения товарооборота вызвано изменением цены ( $\Delta Q_p$ ) Можно определить, если с числителя общего индекса цен отнять знаменатель:

$$\Delta Q_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 \quad (9)$$

Абсолютное значение изменения товарооборота вызвано изменением физического объема продукции ( $\Delta Q_q$ ) Можно определить, если с числителя общего индекса физического объема продукции вычесть знаменатель:

$$\Delta Q_q = \sum q_1 p_1 - \sum q_0 p_1 \quad (10)$$

Абсолютное значение общего изменения товарооборота ( $\Delta Q_{pq}$ ) Можно определить, если с числителя общего индекса товарооборота отнять знаменатель.

Таким образом, данная методика, основанная на интегральной оценке инновационного потенциала, позволяет определить инновационный потенциал региона, используя систему индексов и показателей. Обнаруживаемыми достоинствами, отличиями метода является возможность исключить субъективность экспертных оценок, а так же:

- оценить величину инновационного потенциала предприятия;
- оценить текущую реализацию потенциала (динамика движения в матрице);
- провести сравнительный анализ инновационного потенциала предприятий, отраслей;
- проанализировать и спрогнозировать приоритетные направления развития отрасли, региона.

Преимущество применения данной методики определяется тем, что она интерпретирует инновационный потенциал не просто сумму составляющих его показателей, а как интегральный комплекс, находящийся в объективной взаимосвязи.

### Список литературы

1. Балашов А.И., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2014.
2. Барлыбаева Ф. Б. Потенциал инновационного развития территории: методика исследования и направления эффективной реализации [Электронный ресурс] / Ф.Б. Барлыбаева, Г.В. Княгинина, И.А. Ситнова // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – 2011. – №3. – URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/384-2011-04-04-09-03-17> (дата обращения: 18.04.2017).
3. Бююль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2014.
4. Венецкий И.Г., Венецкая В.И. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: Справочник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статистика, 1979.
5. Титов В.А., Шуметов В.Г. Графический метод прогнозирования структурных

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Панкова А. В. Девятилова А.И.**

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Каждый регион нуждается в эффективном управлении не только в социальной, но и экономической сфере. Для того, чтобы непосредственное управление экономикой региона было четким и действительно грамотным необходимо наличие соответствующего механизма управления.

Что касается механизма управления экономикой региона, то он представляет собой осуществляемые региональными органами в определенной последовательности процедуры в процессах как прямого, так и косвенного воздействия на условия жизнедеятельности регионального сообщества посредством использования соответствующих методов и инструментов, которые, как правило, обеспечивают повышение той самой эффективности региональной экономики.

Формирование принципов, на основе которых развивается экономическая сфера региона, непосредственно зависит от особенностей развития экономики в современных условиях. Как правило, данные принципы формируются с индивидуальным подходом к тому, или иному региону, но в целом они включают в себя такие принципы как: сбалансированного сочетания централизации и децентрализации, научной обоснованности, стратегичности, инновационности, партнерство частно-государственного аппарата, мобильности и адаптивности, ресурсного обеспечения, конкурентоспособности и целостности.[2, С.254-256.] Именно эти принципы способствуют повышению эффективного развития экономики в регионе на современном этапе развития государства в целом.

Любая управленческая деятельность напрямую связана с механизмом осуществления этой деятельности. Это относится и к управлению экономикой региона. Для эффективного повышения уровня экономики в регионе должен осуществляться налаженный механизм работы.

Механизм управления развитием региональной экономики включает в себя три блока, которые в совокупности составляют слаженную функционирующую систему по повышению уровня экономики в регионе.[2, С.252.]

Первый блок включает в себя инструменты воздействия, а именно планирование деятельности государственных организаций, прямое финансирование и инвестирование организаций бюджетной сферы, инвестирование в транспортную и инженерно-коммунальную инфраструктуру, организация программ и проектов с учетом специфики региона, совершенствование аппарата регионального управления и непосредственно кадровое обеспечение региона.

Компетенция второго блока включает непосредственную координацию различных видов деятельности и процессов экономической деятельности и их взаимодействие, которое не представляется возможным без следующих элементов воздействия: законодательные и иные нормативные акты РФ и данного региона, составление и разработка стратегий и прогнозов экономического регионального развития.

И, наконец, третий блок и соответственно заключительный в данной системе включает процессы рыночного стимулирования, регулирования и поддержки экономических агентов региона. Эти условия возможны при использовании специфических рыночных инструментов. Такими инструментами являются всяческие налоговые льготы хозяйствующим субъектам, поддержка конкуренции и малого бизнеса, размещение заказов в регионе на основе конкурса, лицензирование наиболее эффективных видов деятельности, земельное регулирование и т.д.

Все, уже ранее упомянутые принципы управления экономикой, а также блоки, составляющие структуру системы управления экономикой, напрямую имеют отношение к Курской области, как достаточно развитому в экономической сфере региону Российской Федерации.

Курскую область можно с уверенностью назвать достаточно развитым промышленно-аграрным регионом России. Этому факту содействует ряд благоприятных условий, таких как климат региона, разнообразие природных ресурсов, но помимо этого, развитию экономики в данном регионе способствует и

грамотная политика руководства области в сфере внедрения инноваций в отрасли народного хозяйства и промышленности, что привлекает инвестиции не только с внутренней, но и с внешней стороны государства.

Как и в любом регионе в Курской области есть перспективные промышленные направления. Таковыми в данной области являются электроэнергетика, добыча полезных ископаемых, машиностроение и металлообработка, химическая и пищевая промышленность, а также подотрасли пищевой и перерабатывающей промышленности.

Администрация Курской области предоставляет возможность развития экономики в регионе за счет предоставления гарантий и прав людям, которые вкладывают свой капитал в развитие экономики региона.

Благодаря налаженному механизму осуществления деятельности региона на его территории действуют различного рода организации и объединения: ЗАО «Конта-Рус», ООО «Источник Тока Курский», ООО «ЭТИ НВА с иностранными инвестициями» и другие.[1,С.3.]

В Курской области также была разработана стратегия развития экономической сферы региона на будущие годы. Также проводятся различные действия органами государственной власти в данном регионе, способствующие привлечению зарубежных инвестиций и развитию экономики в целом.

Развитие системы управления экономикой региона в современных условиях способны обеспечить повышение качества государственного управления на региональном уровне, что будет способствовать росту конкурентоспособности регионов и качества жизни населения. Стоит отметить также и тот неотъемлемый факт, что управление в регионе является первичной составляющей функционирования и эффективного развития экономики в регионе.

### Список литературы

- 1.Гридина А. «В экономике хорошие показатели» Газета Курск №52- 2015 г.- С.3.
- 2.Маннапов Р.Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие: монография.- М.: КНОРУС, 2008.- с.352.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ДОБЫЧЕ СВЕРХВЯЗКОЙ НЕФТИ В РТ

**Саубанов А.Г.**

г. Альметьевск

Нефтегазовая и нефтеперерабатывающая промышленности Татарстана с момента своего зарождения и по настоящий момент играют важную роль в экономической жизни региона. Нефтедобыча была, есть и будет локомотивом экономического развития нашей республики.

Нефтедобыча в Татарстане выросла на 4,5%. В 2016 году в республике было добыто 35,5 млн тонн нефти. Из них 28,3 млн тонн нефти добыто ПАО "Татнефть", малыми нефтяными компаниями - 7,2 млн тонн нефти. "Татнефть" нарастила объемы нефтедобычи на 5,2%, МНК - на 1,2%. В России в 2016 году добыто 549 млн тонн нефти, это на 2,6% больше, чем годом ранее. Этот показатель также является рекордным для страны с 1991 года.

Отличительными чертами сегмента разведки и добычи Татарстана являются высокая степень разведанности традиционных углеводородных запасов, значительная степень истощенности главных месторождений и рост доли высокосернистой нефти в общем объеме добычи. В целом ресурсная база Татарстана преимущественно представлена нефтью. Большая часть запасов представлена тяжелой высокосернистой нефтью повышенной вязкости, которая по своему качеству уступает более легкой нефти Западной Сибири.

Отработка технологий добычи сверхвязконефти, которая ведется с 2006 года, позволяет несколько снизить удельные затраты в сравнении с первоначальным этапом. Однако даже в настоящее время затраты на строительство парных горизонтальных скважин выше в 2,5 раза, а с учетом расходов на строительство объектов нефтепромысловой инфраструктуры – в 3,5 раза аналогичных затрат для месторождений с активными запасами. Еще значительнее расхождение по эксплуатационным затратам. Расходы на добычу СВН превышают затраты на разработку обычных месторождений в четыре и более раз. Причем это значение

возрастает в период активного ввода в эксплуатацию новых скважин — на стадии освоения, создания термогидродинамической связи между скважинами и формирования паровой камеры в пласте.

Инвестиционные вложения ПАО Татнефть в разработку сверхвязкой нефти (СВН) в 2015 году составили более 30 млрд рублей. В разработке находятся 5 залежей сверхвязкой нефти шешминского горизонта (4 залежи Ашальчинского и 1 залежь Лангуевского месторождений). В 2015 году выполнен значительный объем работ по оценочному и эксплуатационному бурению, строительству объектовнефтепромысловой инфраструктуры.

По состоянию на 1 января 2016 года на месторождениях СВН завершено бурением 441 эксплуатационная скважина (в т.ч. 332 скважины – в 2015 году), пробурено 1596 оценочных скважин (в т.ч. 976 скважин – в 2015 году). Бурение на битумных отложениях ведется 15 бригадами.

В целом, с начала опытно-промышленной разработки в 2015 году накопленный объем добычи СВН составил 930 тыс тонн, в том числе в 2015 году добыто 376,4 тыс тонн. Средняя суточная добыча нефти в декабре 2015 года – 1177 тонн.

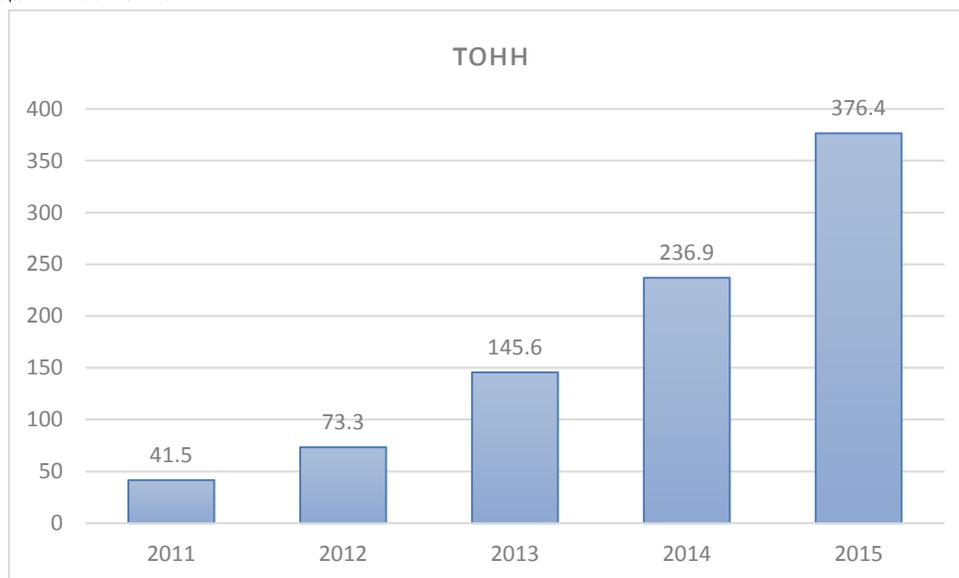


Рис. 1. Динамика добычи СВН

Высокие капитальные и эксплуатационные затраты приводят к убыточности освоения для недропользователя месторождений СВН, что заставляет искать пути оптимизации процесса добычи нефти.

Рассмотрим инновационные технологии интенсификации добычи нефти из неоднородных пластов на месторождениях сверхвязких нефтей Татарстана с применением парогравитационного дренажа через горизонтальные скважины.

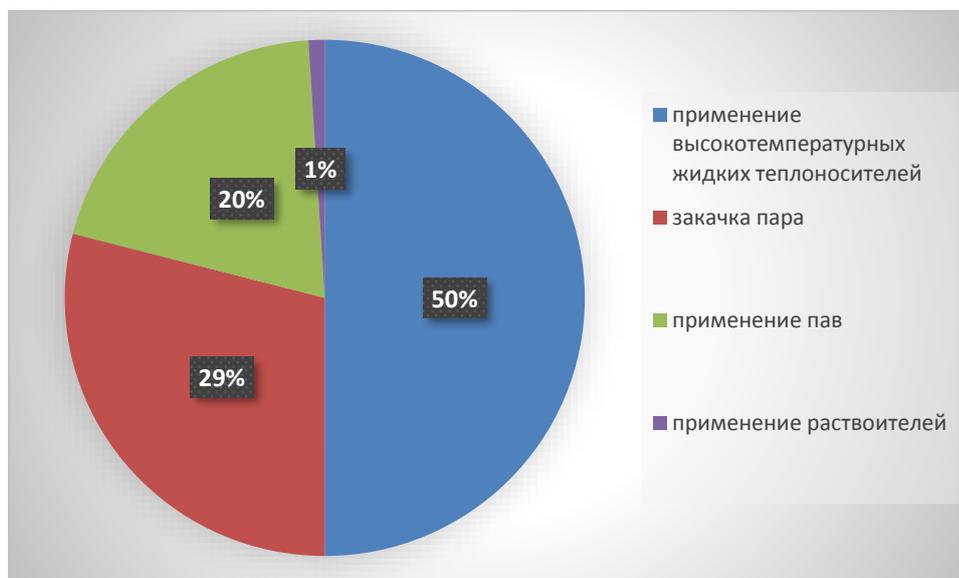


Рис.2. Применения различных технологий для добычи высоковязкой нефти.

ПАО Татнефть для испытаний новых технологий была выбрана мелкозалегающая залежь Ашальчинского месторождения (78 м), имеющая своеобразное строение. Для пилотных работ на этой залежи была разработана новая технология с использованием парных горизонтальных скважин, имеющих два устья. На первой стадии опытно-промышленных работ буровой установкой российского производства с вертикальной мачтой были пробурены три пары таких двухустьевых скважин.

Существенным фактором управления процессом, обеспечившим рост добычи, стало использование двух устьев. На основе моделирования с применением ПО START были разработаны различные технологические режимы эксплуатации.

Суммарная добыча высоковязкой нефти пилотного участка на 1.06.2015 г. превысила 199 тыс. т при накопленном паронефтяном отношении 2,7 т/т, что вписывается в допустимый диапазон известных мировых проектов реализации технологии паро-гравитационного дренирования (2,5–4,5 т/т). Расчетный конечный коэффициент извлечения нефти по данным анализа температурных исследований охвата выработки запасов нефти составляет 0,7 [1].

На 01.06.2015 г. на Ашальчинской залежи ведется стабильная добыча нефти с дебитом около 1000 т. Достигнуто текущее паронефтяное отношение на уровне передового зарубежного опыта — около 3,6 т/т. С начала опытно-промышленной разработки способом парогравитационного дренирования добыто около 700 тыс. т нефти.

Применение инновационных технологий разработки трудноизвлекаемой нефти месторождений Татарстана позволяет увеличить нефтеотдачу, улучшить фильтрационно-емкостные свойства в продуктивных пластах и пролонгировать эффективное нефтеизвлечение.

В соответствии с программой по добыче СВН ведется подготовка новых залежей таких нефтей к разбуриванию и вводу в эксплуатацию. «Татнефть» продолжает планомерно развивать проект по освоению запасов СВН, внедряя новые технологические и технические решения [2].

Технико-экономическая оценка проекта развития добычи сверхвязкой нефти на территории Республики Татарстан до уровня 1,6 млн т/г позволит добыть 20,4 млн т нефти и создать около 1,2 тыс. рабочих мест только в нефтедобыче. Прирост выручки для компании оценивается в 446 млрд руб.

Отметим значительный мультипликативный эффект от реализации проекта. Так, вложение инвестиций в реализацию данного проекта в сумме 67 млрд руб. обеспечит рост ВВП в смежных отраслях промышленности на сумму 335 млрд руб. Общее увеличение ВВП с учетом нефтедобычи оценивается на уровне 781 млрд руб.

Прямые налоговые отчисления от нефтедобывающего производства оцениваются в 88 млрд руб., с учетом смежных отраслей дополнительные бюджетные поступления составят 145 млрд руб.

Таким образом, реализация проекта СВН на территории Татарстана создает новое направление нефтедобычи, с применением отечественных технологий и технических средств, с возможностью тиражирования новых разработок на другие месторождения сверхвязкой нефти в стране.

Коммерческий успех проекта обеспечен также принятыми мерами государственной поддержки, что в итоге позволяет нарастить объемы производства, увеличить бюджетные поступления, улучшить социальную обстановку и экономическое положение в регионе.

### Список литературы

1. Анализ эффективности выработки запасов сверхвязкой битуминозной нефти при парогравитационном воздействии [Текст] / Р.С. Хисамов // Нефтяное хозяйство. — 2014. — №7. — С. 24–27.
2. Проблемы развития проекта разработки залежей сверхвязкой нефти ОАО «Татнефть» [Текст] / Н.У. Маганов, Н.Г. Ибрагимов, Р.С. Хисамов, Р.Р. Ибатуллин, А.Т. Зарипов // Нефтяное хозяйство. — 2014. — № 7. — С. 21–23.
3. Халимов Э.М., Юдин Г.Т. Освоение скоплений природных битумов-резерв увеличения нефтяных ресурсов. М. ВНИИОЭНГ, 1981, 48 с. Клубов Б.А. Природные битумы Севера. М.: Наука, 1983.
4. Муслимов Р.Х., Романов Г.В., Каюкова Г.П., Юсупова Т.Н., Искрицкая Н.И., Петров С.М. Стратегия развития нефтебитумного комплекса Татарстана в направлении воспроизводства ресурсной базы углеводородов // Научно-технический журнал «Нефть. Газ. Новации». — 2012. - №2. - С. 21-29.

## **СЕКЦИЯ №22.**

### **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ВКЛАДА**

**Гапоненко Т.В., Ойана Н.Э.Ф.**

Донской государственный технический университет, ДГТУ

Современная нестабильная экономическая ситуация задает новые требования к системе управления персоналом, методам и стилю руководства в трудовых коллективах, начиная от бригады и кончая крупными производственными объединениями. Руководящие работники зачастую сталкиваются с совершенно новыми проблемами и хозяйственными ситуациями, когда уже явно недостаточны традиционные подходы к управлению и все чаще требуются не волевые, а научно обоснованные, нестандартные решения.

Актуальность темы данного исследования определяется тем, что до последнего времени зачастую излишний упор делался на чисто «анкетный» подход к подбору и расстановке руководящих кадров. Но практика работы показывает, что анкетные данные и внешние характеристики не могут служить исчерпывающими источниками, характеризующими персонал [4]. Все более становится очевидным, что для устранения ошибок в подборе и расстановке руководящих кадров необходима компетентная и объективная оценка их вклада в деятельность организации, их способностей эффективно руководить организацией, обеспечивать ее развитие и рост конкурентоспособности.

Большинство известных методик оценки труда управленческих работников, изложенные, например, в работах [2], [3], имеет такие недостатки, как субъективизм оценки, отсутствие четко выраженной взаимосвязи между результатов труда работника и результативностью работы всей организации. В связи с этим исследования, направленные на совершенствование методов оценки труда управленческого персонала, представляются целесообразными.

В настоящее время большинством ученых отмечается изменение качественного содержания трудовой деятельности, которая постепенно перемещается с непосредственного воздействия на предметы труда на поиск, обработку, преобразование, распространение и использование информации и знаний. Это обусловлено множеством условий и факторов, важнейшими из которых являются новые технологии, связанные с всеобщей компьютеризацией, развитием спутниковых коммуникаций, формированием особой виртуальной среды, куда переместились деловые обороты многих предприятий и организаций. Новые технологии невозможны без инноваций не только в производстве, но и в управлении и других сферах, которые, в свою очередь, появляются благодаря человеческому интеллекту.

Человеческий капитал является истоком формирования интеллектуального капитала является Он образован специальными знаниями, находящимися в голове сотрудников, к которым относятся мысленные знания, профессиональные навыки, творческие способности, накопленный опыт, креативность (способность к генерации новых идей), творческая мобильность (способность к переменам), отношение к работе (добросовестность, исполнительность), умение работать в коллективе [1].

Человеческий капитал не принадлежит организации, поскольку его носителями являются ее работники. Однако он неотделим от носителя-индивидуума, поэтому его нельзя копировать, незаконно использовать.

Только те работники будут по-настоящему ценными для организации, результаты работы которых позволяют организации выйти на качественно новый уровень, предлагая нестандартные, новые решения, которые приведут организацию к обновлению. В соответствии с теорией человеческого капитала Г.Беккера можно выделить три вида человеческого капитала: общий (не имеющий ценности ввиду отсутствия редкости), специальный (имеет ценность только для данной организации) и другие виды знаний

(не имеют ценности) [1]. Используя классификацию Г. Беккера, внутри организации можно выделить работников, обладающих:

- специальными знаниями, благодаря которым определяются перспективы развития организации, обеспечивается новизна предлагаемых решений и продуктов;
- общим знаниями, которых достаточно для грамотного выполнения поставленных задач. К этой категории относятся административные работники.

Для человеческого капитала характерно сохранение его ценности в течение ограниченного периода времени, определяемого возрастом и здоровьем человека-носителя человеческого капитала. Наибольшую ценность человеческий капитал имеет после 7-10 лет инвестирования в обучение работников, в этот же период максимален риск утраты этих инвестиций, так как работник может сменить место работы для карьерного роста. Ценность работника максимально высока в течение последующих 10 лет, далее постепенно снижается. Об этом же говорят и исследования, проведенные Институтом труда Министерства труда и социального развития Российской Федерации еще в начале 2000-годов. Результаты данных исследований говорят о том, что уровень квалификации повышается пропорционально стажу до определенного момента (17 – 29 лет), после чего начинает снижаться.

Для учета интеллектуального вклада управленческих работников в деятельность организации необходима специальная оценка качества интеллектуального труда. Интеллектуальные результаты труда будут иметь ценность только в том случае, если они получены в конкурентоспособное время, до того как аналогичные решения могут быть получены конкурентами. Авторами статьи предлагается оценивать качество интеллектуального труда по следующим показателям:

- наличие элементов новизны и творчества в выполняемых работах;
- соблюдение сроков выполнения работ (способность уложиться с выполнением задания в конкурентоспособное время);
- наличие творческой инициативы;
- наличие доработок и уточнение по результатам работы.

Таким образом, предложено оценивать труд управленческих работников по двум комплексным критериям: профессиональный уровень и качество интеллектуального труда (рисунок 1).

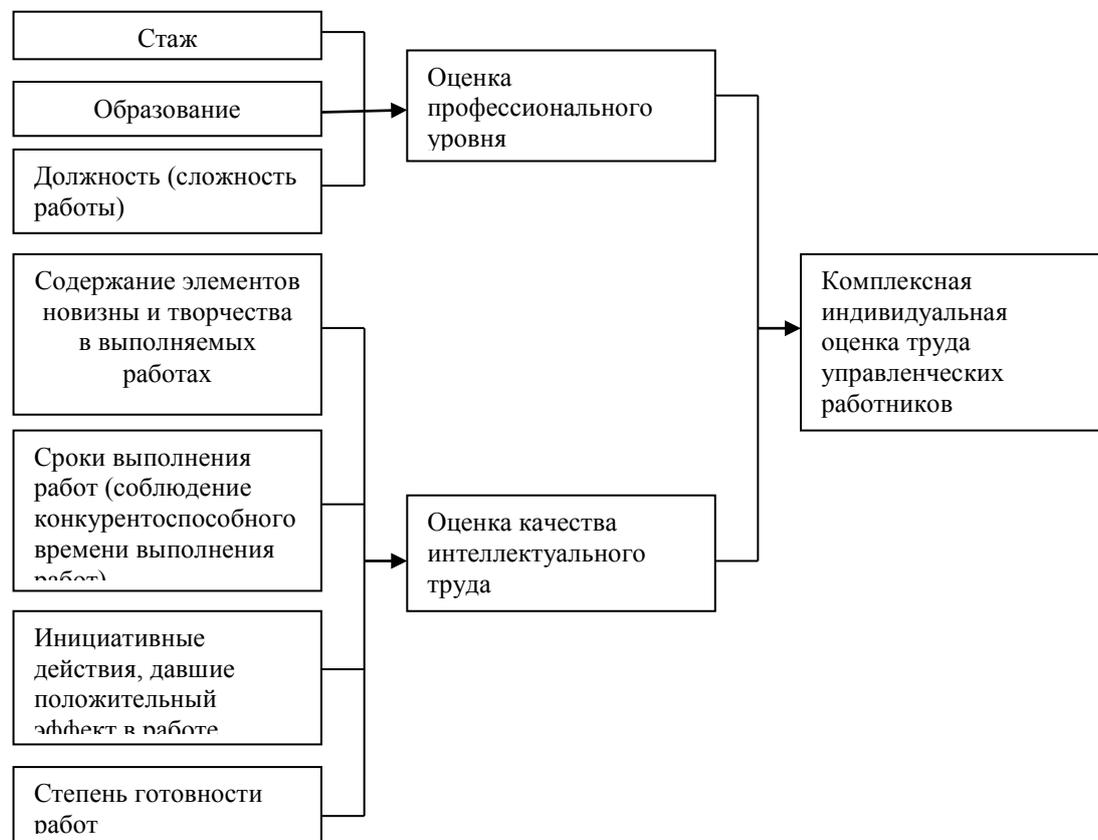


Рисунок 1 – Предлагаемая схема формирования комплексной оценки труда управленческих работников [составлен авторами]

К достоинствам предложенного нового способа оценки деятельности управленческого персонала относятся:

- легко адаптируется к различным структурным подразделениям промышленных предприятий, выполняющих разные производственные функции;
- широкая шкала оценок, что позволяет рассматривать различные сочетания личных, деловых и профессиональных качеств работника;
- учитывает результаты интеллектуального труда, роль которого в развитии предприятий и организаций становится все заметнее.

Таким образом, в данной статье предложено формировать индивидуальную комплексную оценку трудового вклада управленческих работников на основании комплексного учета стажа, образования, сложности выполняемых работ, а также качества интеллектуального труда. Качество интеллектуального труда предложено оценивать по критериям «содержание творчества и элементов новизны в выполняемых работах», «сроки выполнения работ», «инициативные действия, давшие положительный эффект в работе», «степень готовности работ». Внедрение предложенного способа оценки труда персонала позволит более обосновано подходить к вопросам премирования, поощрения персонала, принимать иные решения, связанные с управлением персоналом.

### **Список литературы**

1. Гапоненко, Т.В. Оценка стоимости интеллектуального капитала организации в условиях неопределенности (теория и методология) (монография) / Т.В. Гапоненко. – Ростов-на/Д: Издательский центр ДГТУ. – 2014. – 211 с.
2. Николаев Н.А. Методический подход к оценке соответствия уровня реализации функций управления персоналом целям развития предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. - 2016. - № 4.- С. 79-88.
3. Лытнева Н.А. Методический инструментарий оценки кадров в управлении персоналом организации // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 2 (4). С. 212-216.
3. Яковлев М.Н. Мотивация как способ реализации персонала/М.Н. Яковлев, Д.А. Жуковский//Вопросы экономики и управления: мат. II Междунар. студ. науч.-практ. конф. – Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2016. -С. 101-104, 222-227.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА**

**Крайнова Е.Е.**

Московский технологический университет, г. Москва

Проблема оплаты труда – одна из ключевых в современной экономике. От ее успешного решения во многом зависит повышение эффективности производства, рост благосостояния общества и благоприятный социально-психологический климат в стране. Поэтому учёт и анализ затрат на оплату труда, агрегированные в учётно-аналитическую систему, являются актуальным и перспективным направлением повышения эффективности управления затратами предприятия.

Организационными решениями при формировании учётно-аналитической системы управления затратами на оплату труда являются выбор систем оплаты труда, а также разработка различных норм, планов, и бюджетов. Фактические данные о затратах на оплату труда определяются непосредственно в системе бухгалтерского учёта. Выявление отклонений фактических данных о затратах на оплату труда от установленных нормативов, прогнозов и бюджетов осуществляется в процессе анализа. Процессы учёта и анализа взаимодействуют между собой посредством выполнения контрольных функций. Поэтому учётно-аналитическую систему управления затратами на оплату труда формируют именно системы учёта и анализа [3].

Современные системы учёта и анализа затрат предприятия на оплату труда приобретают практическую ценность. Но заинтересовать руководителей и специалистов хозяйствующих субъектов они могут лишь в том случае, если удовлетворяют определенным требованиям, а именно:

1) Процесс учёта и анализа затрат предприятия менее трудоемкий по сравнению с действующей на предприятии системой.

2) Большой объём информации о разных видах затрат обрабатывается более точно, поскольку ошибки отсутствуют или по крайней мере снижается вероятность их появления [4].

3) Система учёта и система анализа действуют как единая учётно-аналитическая система.

4) Информация, формирующаяся в учётно-аналитической системе, надёжно защищена от разглашения внешним пользователям.

Помимо грамотно организованной учётно-аналитической системы управления затратами, улучшение организации оплаты труда на предприятиях должно строиться на оптимизации регулирования тарифов заработной платы [1].

Стоит отметить, что данная политика должна формироваться преимущественно на микроэкономическом уровне в зависимости от потребностей каждого конкретного предприятия, его отраслевой специфики, размера, географического расположения, степени международной интеграции, а также уровня социального развития коллектива организации. В качестве методов подобного регулирования можно рассмотреть:

1) Улучшение тарифной системы методом установления пропорций тарифных ставок исходя из уровня квалификации трудящихся.

2) Введение гибких форм и систем оплаты труда на предприятии.

3) Детальное исследование внутрипроизводственных тарифных критериев оплаты труда для увеличения мотивирующего и стимулирующего влияния тарифных систем.

4) Усовершенствование системы нормирования как способа регулирования меры труда и его оплаты [2].

5) Коллективное решение вопросов усовершенствования тарифных систем.

6) Аргументированное объяснение выбора более действенных форм и систем заработной платы трудовому коллективу.

7) Создание положения об оплате труда и премировании, в котором необходимо расширять практику персонализации ставок и окладов наиболее квалифицированным сотрудникам. Например, в список критериев оценки условий премирования включать степень ответственности в работе, уровень профессионализма и инициативности, а также результаты квалификационной аттестации сотрудников.

Данные направлением улучшения учета расчетов по оплате труда является достижимыми в достаточно короткие сроки в настоящее время. Этому способствует возможность автоматизации учетного, аналитического и контрольного процесса, которая позволяет минимизировать численность погрешностей при обработке информации, уменьшить время на осуществление учетных, аналитических и контрольных процедур, а также количество ручных операций. Покрытие затрат на осуществление процесса автоматизации управления затратами на оплату труда в большей степени достигается за счет снижения трудоёмкости учёта и анализа.

*Отечественное трудовое законодательство для эффективного выполнения регулирующих функций требует периодического пересмотра, дополнения, изменения. Поэтому для эффективного применения учётно-аналитической системы управления и регулирования систем оплаты труда необходимо следить за новшествами.*

Рассмотрим несколько нововведений 2017 года:

1) с 1 июля минимальный размер оплаты труда будет увеличен на 4% и составит 7800 рублей.

2) Упрощен кадровый учет для микропредприятий. С 1 января 2017 года микропредприятия имеют право не принимать полностью или частично локальные нормативные акты, содержащие следующие нормы:

- правила внутреннего трудового распорядка;
- положение об оплате труда;
- положение о премировании;
- график сменности;
- другие кадровые локально-нормативные акты.

Но в данном случае работодатель должен включить эти условия в типовой трудовой договор,

утвержденный Правительством РФ.

3) Установлен порядок проведения независимой оценки квалификации работников. С 1 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 03.07.2016 № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации», который регулирует отношения, возникающие при проведении независимой оценки квалификации работников или лиц, претендующих на осуществление определенного вида трудовой деятельности.

Независимая оценка квалификации проводится в форме профессионального экзамена, который проводится по инициативе соискателя, иных физических и (или) юридических лиц либо по направлению работодателя. По итогам прохождения экзамена соискателю выдается свидетельство о квалификации либо, в случае получения неудовлетворительной оценки при прохождении экзамена, заключение о его прохождении с рекомендациями для соискателя.

Работодатель направляет работника на прохождение независимой оценки квалификации с письменного согласия работника и за счет средств работодателя. При этом на период прохождения работником независимой оценки квалификации предусматривается сохранение за ним места работы и средней заработной платы, а также оплата командировочных расходов в связи с ее прохождением.

4) Зарплату главбухов и руководителей привязали к зарплатам рядовых сотрудников. Зарплата руководящего состава государственных и муниципальных организаций (директоров, главных бухгалтеров) теперь зависит от зарплаты рядовых сотрудников. Предельный уровень такого соотношения зарплат будет устанавливать федеральное правительство, региональные и муниципальные власти.

5) В 2017 году для сотрудников, отправляющихся в командировку, не требуется:

- оформлять служебное задание;
- составлять отчет о выполнении того же задания;
- иметь при себе командировочное удостоверение.

Однако теперь придется более подробно расписывать срок пребывания и цель поездки.

6) Начало внедрения системы оформления электронных больничных. Надлежащим образом оформленные, заверенные электронной подписью специалиста-медика листы нетрудоспособности теперь будут иметь юридическую силу, как и бумажные типовые документы.

Таким образом, анализ динамики заработной платы, а также причин, оказывающих воздействие на ее изменение, является существенной составляющей в системе экономических показателей каждой организации. На базе внедряющихся изменений в трудовом законодательстве осуществляется применение прогрессивных способов учета оплаты труда.

Грамотный учет оплаты труда, распределение ее по сферам производства, а также своевременный анализ позволяют обнаружить новые резервы в увеличении оплаты каждого сотрудника.

Результаты исследования получены в ходе проведения инициативной научно-исследовательской работы кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита Московского технологического университета под руководством кандидата экономических наук, доцента Черных Инны Николаевны.

### Список литературы

- 1) Беликова Т. Н., Минаева Л.Н. Всё о заработной плате и кадрах. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 224 с.
- 2) Методика организации учета по центрам затрат. Пути укрепления государственной и финансовой системы России: возможности и перспективы: коллективная монография / под общей редакцией Н.А. Адамова. - М.: ЭКЦ «Профессор», 2016. – С. 219-233.
- 3) Организационно-методологические основы учета, контроля и анализа деятельности центров затрат железобетонного завода. Экономика и предпринимательство №3 (ч.1). – Москва, 2016. – С. 1136-1140.
- 4) Организация учета затрат по центрам ответственности. Учебное пособие / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина. – М.: КНОРУС, 2013.– 160 с.

## СЕКЦИЯ №23.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

## СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

### ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ КОНТРОЛЛИНГА И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Пахомова В.С.

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники»,  
г. Москва

Эффективность и прибыльность функционирования предприятия в условиях жесткой конкуренции достаточно зависимы от степени организации системы контроллинга. В данном случае объектами контроля выступают все аспекты, от первоначальной закупки сырья для производства до реализации, при этом, конечно же, не остается без внимания качество продукции. В процессе производства контроллинг выполняет ряд функций, связанных с передачей информации другим подразделениям о ходе выполнения плана производства, о загрузке производственных мощностей, также, например, о недостаточной степени мотивации производственных рабочих и др.

На ряду с этим контроллинг, обеспечивающий достижение определённых показателей, имеет значение для создания продукции с заданным уровнем качества. Обеспечение качества реализуется во взаимосвязи контроллинга и управления качеством. Существует определённый механизм использования контроллинга в управлении качеством, использующий инструменты, связанные со следующими аспектами, аналогичными с функциями менеджмента:

1. Планирование;
2. Организация;
3. Контроль;
4. Мотивация.

Контроллинг бывает стратегический и оперативный. Стратегический направлен прежде всего на внешнюю среду организации и реализуется путем использования ряда инструментов таких как SWOT-анализ и др. Оперативный связан напрямую с областью управления качеством, поскольку действует во внутренней среде организации при помощи нижеописанных инструментов.

Область применения, связанная с планированием в контроллинге, осуществляется с помощью инструментов:

✓ *Управление по узким местам или теория ограничений* предполагает, что значительное улучшение работы организационной системы может быть достигнуто путем акцентирования внимания лишь на очень немногих аспектах ее функционирования [1]. То есть имеется в виду тщательное планирование по наиболее «узким» местам, за счет них могут быть найдены причины, препятствующие повышению качества;

✓ *Планирование жизненного цикла продукции.* В данном случае важно обеспечить необходимый уровень качества в ходе планирования жизненного цикла продукции;

✓ *Анализ точки безубыточности.* Определение точки безубыточности, а также в последующем на ее основе запаса финансовой прочности, позволяет грамотно планировать издержки производства и соотносить их с требуемыми параметрами «цена-качество»;

✓ *Выбор между поставками со стороны и собственным производством.* В данном случае очевидна взаимосвязь контроллинга и управления качеством, поскольку покупка сырья (комплектующих) требует определённых проверок поставщиков, а также определения возможной экономической выгоды.

Высшее руководство организации должно обеспечивать, чтобы цели в области качества и требования к продукции были установлены в соответствующих подразделениях и на соответствующих уровнях организации. Запланированные цели в области качества должны быть измеримыми и согласуемыми с политикой в области качества. [4]

Что касается организационных аспектов контроллинга, в данном случае используются следующие системы и методы:

✓ *Система бережливого производства.* Изменение производственной системы на базе принципов бережливого производства позволяет сократить внутренние потери, высвободить персонал, помещения, оборудование, энергию и т.д. Применяется для оптимизации производства и повышения

конкурентоспособности. [1] Оптимизация производства может создавать условия для повышения качества продукции и конкурентоспособности;

✓ *Методология «бс».* Целью является повышение рентабельности всех видов деятельности в результате достижения уровня дефектности не более 3,4 дефекта на миллион изделий. Данный подход предполагает: формирование состава специалистов; выявление проблем; выявление причин появления; устранение потенциальных дефектов; стандартизацию методов, приемов, обеспечивающих лучшие показатели в своем классе. [1] Поскольку брак и качество взаимосвязаны, то сокращение брака – условие обеспечения качества в целом.

✓ *Система управленческой отчетности.* отчеты о хозяйственной деятельности; показатели управленческого учета; методы анализа отчетности, система документооборота. Например, финансовые отчеты позволяют провести анализ прибыли, себестоимости: проследить динамику, выявить отрицательные моменты, понять, по каким причинам это могло произойти, и не связано ли это со снижением качества и потерей клиентов в будущем.

✓ *Карты бизнес-процессов.* Совокупная последовательность действий по преобразованию ресурсов, полученных на входе, в конечный продукт, имеющий ценность для потребителя, на выходе. Данный инструмент воздействует на весь этап производства продукции, а значит грамотно формализованная карта бизнес-процессов несомненно включает в себя контролирование качества.

Контроль как сфера деятельности контроллинга в области управления качеством предполагает использование таких инструментов как:

✓ *Контроль соответствия фактических показателей плановым.* Отклонение запланированных показателей от фактических может быть вызвано определёнными причинами или неграмотным прогнозом. Ни один из показателей не будет соответствовать плановому если не обеспечен должный уровень качества, в соответствии с которым, например, была запланирована популярность товара, план продаж и т.д.

✓ *GAP – анализ (анализ разрывов).* Его суть состоит в определении существующих «разрывов» между возможностями и существующими целями фирмы. Позволяет выявить, например, дополнительные возможности оборудования, обнаружить и использовать скрытый потенциал некоторых сотрудников в целях повышения качества продукции (услуг).

✓ *Система раннего предупреждения.* Информационная система, благодаря которой руководство предприятия получает сведения о потенциальных опасностях, грозящих из внешней среды предприятия, с тем чтобы своевременно реагировать на «угрозы». [2] Для обеспечения качества такой подход реализуется следующими действиями: предупреждением о планируемых изменениях в стандартах качества; учетом грядущего повышения цен на сырье или оборудование (можно успеть в запас закупить его по более низким ценам).

Мотивационные аспекты контроллинга в ходе управления качеством, характеризуются, как с позиции мотивации по воздействию на тех, кто обеспечивает качество, так и на тех, кто это качество контролирует.

При внедрении системы контроллинга возможно сопротивление со стороны персонала в силу созвучия терминов «контроллинг» и «контроль». Актуальна также проблема внедрения контроллинга, обусловленная отношением персонала подразделений, поскольку их зависимое положение от служб контроллинга, а также требования предъявлять информацию для сопоставления «план-факт» и др., может вызывать сопротивление и желание самовольно наладить контроль.

Поскольку в ходе внедрения контроллинга мотивация имеет важное значение, то целесообразно применять комплексно как внутреннюю, так и внешнюю:

✓ *Бонусы, премии.* Наиболее распространенный и действенный мотивационный инструмент. Однако главное им не злоупотреблять, поскольку зачастую в компаниях к данному инструменту начинают относиться как к должному, и он теряет свою эффективность, перестает действовать не только на стремление к повышению качества, но и на любой другой аспект деятельности;

✓ *Коучинг.* В индивидуальной работе с персоналом проявляется забота, наставничество, что является немаловажным для повышения работоспособности, эффективности деятельности. В данном случае, помимо этих преимуществ, также в личном общении проще и подробнее можно донести, что именно требуется от сотрудника, какие его действия могут сыграть роль в повышении качества продукции.

✓ *Корпоративное обучение, тренинги.* Позволяет сплотить коллектив, удержать ценных сотрудников, не используя финансовых инструментов мотивации. Так же, как и в коучинге, здесь акцент прежде всего на внимание к персоналу и на более подробное объяснение технологических процессов производства и др., за счет чего возможно повышение квалификации персонала.

✓ В свою очередь за повышением квалификации может последовать *карьерный рост*. Такие инструменты наиболее эффективны для амбициозных сотрудников. Им это дает возможность «загореться» деятельностью, еще более совершенствовать свои навыки. В аспекте повышения качества продукции (услуг) это несомненно важный фактор.

В соответствии с рассмотренными инструментами можно представить общую целевую направленность контроллинга и управления качеством (Рис. 1).

Рисунок 1.



Таким образом совпадение основной целевой направленности контроллинга и управления качеством, которое выражается в описанных выше направлениях, позволяет сделать вывод об эффективности их комплексного применения.

#### Список литературы

1. Управление экономикой качества: учеб. пособие. / Акуленок М.В., Никифорова-Денисова С.Н. – М.: МИЭТ, 2012. – 136 с.;
2. А.М. Карминский, С.Г. Фалько. Контроллинг: учебник. – Под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.;
3. Павлова А.М. Контроллинг производства: Уч. Пособие / Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: МИЭТ, 2001. – 80 с.;
4. ГОСТ ISO 9001-2011. Межгосударственный стандарт, системы менеджмента качества. – Дата введения 01.01.2013.

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

### Январь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. **Санкт-Петербург**

Прием статей для публикации: до 1 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2017г.

### Февраль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. **Новосибирск**

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2017г.

### Март 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. **Екатеринбург**

Прием статей для публикации: до 1 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2017г.

### Апрель 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. **Самара**

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2017г.

### Май 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. **Омск**

Прием статей для публикации: до 1 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2017г.

### Июнь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. **Казань**

Прием статей для публикации: до 1 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2017г.

### Июль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. **Челябинск**

Прием статей для публикации: до 1 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2017г.

#### **Август 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике»**, г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2017г.

#### **Сентябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента»**, г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2017г.

#### **Октябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2017г.

#### **Ноябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента»**, г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2017г.

#### **Декабрь 2017г.**

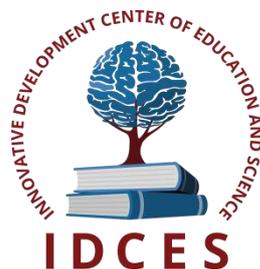
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2018г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента  
в современном мире**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 мая 2017 г.)**

**г. Омск**

**2017 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.05.2017.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 12,4.  
Тираж 250 экз. Заказ № 052.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.