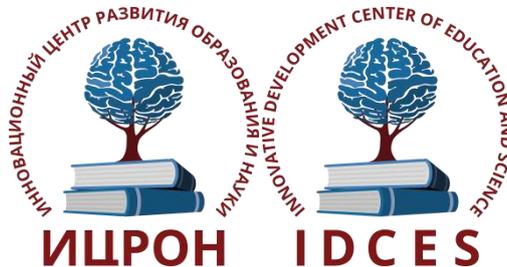


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



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

Выпуск VI

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 мая 2019 г.)**

г. Омск

2019 г.

**Издатель Инновационный центр развития образования и науки
(ИЦРОН), г. Нижний Новгород**

Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 6, г. Омск, – НН: ИЦРОН, 2019. 43 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Беспалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровая 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 Иванова Н.В. (г. Шахты), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Кошелева Т.Н. (г. Санкт-Петербург), 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 Миролюбова 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), д.э.н., профессор Сембиева Л.М. (г. Нур-Султан), 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), д.э.н., профессор Чернов В.А. (г. Нижний Новгород), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г. Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам VI 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.

Статьи, принятые к публикации, размещаются в полнотекстовом формате на сайте eLIBRARY.RU.

Оглавление

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	5
СЕКЦИЯ №2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	5
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ» Бобыль В.В., Пикулина Н.Ю., Пикулина Е.В.	5
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО РЫНКА Кондратова С.В., Захарова М.В.	13
СЕКЦИЯ №3. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	15
СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	15
СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	15
СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	15
МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ Артюшкина А.С., Влезкова В.И.	16
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	20
БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ Афанасьева Н.С.	20
BANK LENDING TO SMALL BUSINESS AS THE TOOL OF INCREASE OF EFFICIENCY OF AGRICULTURE IN THE COUNTRY Afanas'eva N.S.....	21
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	23
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	23
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	23
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	23
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	23

СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	23
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	23
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	23
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	23
МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МС ISO 9001-2015	
КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА	
Зорина П.А. , Ерохина Е.В.....	23
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	28
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	28
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	28
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	29
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	29
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	
КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	
Закоян Э.В., Ерохина Е.В.....	29
ANALYSIS AND ASSESSMENT OF TECHNOLOGICAL AND SOCIAL	
DEVELOPMENT OF THE KALUGA REGION	
Zakoyan Edgar, Erokhina Elena	29
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ	
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	
Колесникова А.Д., Зверева М.А.	35
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	38
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	38
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	38
КАЧЕСТВО КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО КОНКУРИРОВАНИЯ	
Девлин Е.С.	38
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2019 ГОД	41

**СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

**СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ
«СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ»**

Бобыль В.В., Пикулина Н.Ю., Пикулина Е.В.

Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна,
г. Днепро

Статья посвящена вопросам научных подходов к определению сущности и содержательного аспекта понятия «стоимость компании», а также научной концепции сущности активов и их классификации.

Глобализация экономических процессов, скоротечное развитие рыночной среды становится основанием для формирования новых стратегий управления. Одна из самых современных концепций менеджмента – управление стоимостью предприятия, которая позволяет достичь стабильного движения в направлении роста стоимости предприятия, обеспечить его развитие в долгосрочной перспективе и способствует повышению эффективности процесса привлечения инвестиционного капитала.

Концепция управления стоимостью предприятия зародилась в 80-х гг. XX в. В ее основу положено понимание того, что в управлении главной целью является формирование адекватной рыночной стоимости предприятия, то есть устранение разницы между реальной стоимостью предприятия, основанная на стоимости его имущества и эффективности его финансово-хозяйственной деятельности, и оценочной стоимостью, на которую ориентируются акционеры, инвесторы и потенциальные покупатели.

Современная концепция управления, направленная на максимизацию стоимости базируется на принципах, которые выделила ученый Брезницкая О. В. [1]:

- денежный поток - наиболее приемлемый показатель, позволяющий адекватно оценить деятельность предприятия;
- рентабельность привлеченных инвестиций должна превышать затраты на их привлечение;
- оптимальная комбинация активов направлена на обеспечение максимального роста стоимости предприятия;
- отказ от традиционных бухгалтерских показателей, отражающих текущее финансовое состояние предприятия и его финансовые результаты.

Сегодня среди ученых отсутствует единство подходов к пониманию экономико-теоретической сущности категории «стоимость компании». Такая несогласованность в свою очередь порождает несогласованность в обосновании определения понятия «стоимость компании».

Для построения системы учета, которая будет предоставлять информацию для системы управления стоимостью предприятия, необходимо четко сформулированная терминология. Это связано с тем, что успешность внедрения концепции управления стоимостью предприятия во многом зависит от правильного понимания содержательного аспекта понятия «стоимость компании».

Проанализировав высказывания ученых разных сфер (финансов, корпоративного управления, инвестиционной и инновационной деятельности, страхования, бухгалтерского учета), занимающихся проблемами управления стоимостью предприятия для удовлетворения потребностей различных пользователей, выделим подходы к определению этого понятия: аддитивный, ценовой, комплексный по эффективности, открытый (внешний), стратегический (перспективный), ценностный (табл. 1).

Таблица - 1 Подходы к определению понятия «стоимость компании»

Подход	Сущность подхода
Адитивный (суммарный) подход	<p>Трактует стоимость компании как сумму стоимости всех активов предприятия. Этот подход имеет имущественную основу, но чисто имущественным подходом его назвать нельзя. Сторонников этого подхода можно объединить в две условные группы: 1) те, которые рассматривают стоимость предприятия как имущественную стоимость (стоимость имущественного комплекса); 2) те, что кроме имущественной составляющей в структуре стоимости предприятия выделяют стоимость нематериальных (неосязаемых) активов, исследования роли которых в функционировании экономических систем и как одного из новых объектов бухгалтерского учета в последнее десятилетие существенно актуализировался. То есть этот подход мог бы называться «имущественным» или «балансовым», ведь информационная база для определения стоимости в рамках этого подхода представлена балансом предприятия. В то же время исследования в этой сфере не дают основания называть информацию с баланса предприятия исчерпывающей, полной информацией о стоимости всех активов предприятия, в частности неосязаемых. Принято называть этот подход к определению стоимости предприятия «аддитивным» или «суммарным», ведь стоимость предприятия в рамках этого подхода является суммой стоимости активов, образующих предприятие. Однако бесспорным остается тот факт, что в условиях современной динамичной экономики, характеризующееся нарастанием тенденций глобализации и постиндустриализации, стоимость предприятия будет отличаться от суммы стоимости его материальных и нематериальных активов.</p>
Ценовой подход	<p>Трактует стоимость предприятия как равнозначную цену по которой можно приобрести или продать предприятие. Большой ошибкой является констатация того факта, что понятие «стоимость компании» и понятие «цена компании» являются идентичными. Понятие «цена компании» используется при купле-продаже предприятия или ее обмене на другое предприятие или актив, а понятие «стоимость предприятия» имеет более широкое смысловое значение, хотя отрицать влияние стоимости предприятия на его цену было бы неправильным. В зависимости от особых интересов покупателя и продавца цена предприятия может отклоняться от стоимости предприятия, а совпадать они будут лишь при условии существования эффективного рынка, в условиях современного уровня развития отечественного рынка учетной информации как основы для принятия управленческих решений невозможно [11].</p>
Комплексный по эффективности подход	<p>Трактует стоимость предприятия как показатель (критерий, параметр, величина) эффективности функционирования предприятия. Понятно, что основой для оценки стоимости предприятия является величина, отражающая эффективность функционирования предприятия в целом и в определенных аспектах (доходности различных видов деятельности предприятия; ожидаемых перспектив (прогнозных параметров) обогащения акционеров; достижение стратегических установок и т.п.). Но считаем, что ограничение только эффективностью деятельности предприятия является недопустимым в рамках открытого функционирования системы предприятия, то есть когда система предприятия является открытой системой, которая обменивается с другими системами разнообразными ресурсами (материальными, нематериальными, информационными и т.д.). Предлагаем называть этот подход к определению стоимости предприятия «комплексным подходом по эффективности», что точнее отражает его сущность [16].</p>
Открытый (внешний) подход	<p>Трактует стоимость предприятия как сложную систему взаимоотношений предприятия с внешней средой. Понятно, что стоимость предприятия в сегодняшних условиях - это величина, которая напрямую зависит от внешней среды и от влияния непредвиденных изменений, происходящих в ней, например, изменения системы налогообложения и тому подобное. Выявление основной причины привлечения</p>

	инвестиций или дополнительного капитала для роста или максимизации стоимости предприятия, по нашему мнению, не может раскрывать содержания стоимости предприятия. Это лишь одна из характеристик, имманентно присущая изучаемому понятию, однако которая не позволяет полностью раскрыть его сущность, поскольку не учитывает целого ряда других характеристик [18].
Стратегический (перспективный) подход	Трактует стоимость предприятия как стоимость (оценка) ожидаемых денежных потоков. Этот подход является доходным, поскольку определяет стоимость предприятия по способности приносить экономические выгоды (доходы) в будущем. Это альтернатива неидеальному, с позиции будущих ожиданий, аддитивному подходу, поскольку учет способности приносить предприятием доход его владельцу или инвестору напрямую зависит как от внутренних факторов (имущественного состояния предприятия), так и от внешних факторов (уровень инфляции, риск вложений, использование современных методов оценки). Но, к сожалению, применение этого подхода, вместе со всеми его положительными чертами, не позволяет в полной мере обосновать сущность понятия «стоимость компании», поскольку вероятностный характер ожидаемых доходов не всегда является бесспорным фактом в условиях нестабильности и динамичности, что особенно проявляется в последние года - в условиях углубления кризисных явлений в национальной и мировой экономике.
Ценностный подход	Трактует стоимость предприятия как денежное измерение (эквивалент) экономической ценности предприятия. Этот подход очень похож с комплексным подходом по эффективности, который предполагает определение стоимости предприятия путем установления эффективности функционирования предприятия, поскольку ценность может проявляться через определенные эффекты (экономические, социальные). Также этот подход можно сравнить с ценовым, ведь цена – это проявление ценности предприятия. Но ценность можно интерпретировать по-разному, вследствие чего для владельца и для потенциального покупателя предприятия она будет разной.

Таким образом, можно утверждать, что анализ подходов к определению понятия «стоимость компании» позволил установить, что разноплановость многочисленных вариантов понятия «стоимость компании» не вызвана их недостоверностью или неактуальностью в современных условиях развития экономической системы, а связана с тем, что стоимость предприятия не является фактом, который уже был осуществлен, а является мнением о ценности (осуществленные расходы) собственности предприятия в конкретный момент времени в соответствии с выбранным метода и объясняется влиянием таких факторов [17]:

- Определение стоимости предприятия, обоснованной спецификой предприятия как конкретного товара, в основном связано не только с прошлым, когда были осуществлены расходы на его создание и функционирование, а и с прогнозами будущего (прогнозные объемы продаж, прогнозная оборачиваемость активов, прогнозная рентабельность, прогноз капитальных вложений и т.д.). Взгляды субъектов, которым необходимо знать показатель стоимости предприятия, по прогнозам будущего, также отличаются.

- Существование разнообразных субъектов, которым нужна информация о стоимости предприятия. Субъекты ставят перед собой разные цели, определяя стоимость предприятия как отдельного товара. Например, для владельцев важное значение имеет выбор вариантов распоряжения собственностью предприятия, установление размера наличных средств, которые можно получить в результате ликвидации предприятия. Для кредиторов важнейшее значение в оценке стоимости предприятия имеет финансовая дееспособность предприятия, а для аналитиков фондовых бирж - проверка обоснованности котировки ценных бумаг и тому подобное.

- При осуществлении оценки стоимости предприятия разные субъекты применяют собственный оценочный методологический инструментарий, ориентированный на удовлетворение тех потребностей, ради которых проводится оценка. То есть каждый субъект выбирает те методы, которые достоверно отражают стоимость предприятия в том смысле, в котором ее хотят видеть пользователи информации о стоимости предприятия.

С учетом вышеупомянутых факторов понятие «стоимость компании», которое может использоваться как основной параметр для построения теоретических положений системы управления стоимостью предприятия на основе применения учетной информации, следует использовать синтетический подход, который бы не противоречил трем вышеуказанным факторам, учитывал особенности предприятия как товара, а также не противоречил теоретико-методологическим основам бухгалтерского учета.

По результатам исследования концептуальных подходов к сущности и необходимости проведения оценки стоимости предприятия предложено рассматривать понятие «стоимость компании» как объективную величину, которая устанавливается в определенное время и в определенном пространстве, по которой может быть осуществлена сделка купли-продажи на активном рынке, которая рассчитывается на основании совокупного использования учетной и рыночной информации.

В данной статье будет рассмотрена стоимость предприятия по классическому первому подходу, как стоимость имущественного комплекса или сумма стоимостей всех активов.

Понятие «активы» является чрезвычайно важной категорией в учетном, финансовом, управленческом, правовом и других аспектах экономической деятельности любого предприятия. Хотя данная категория на сегодняшний момент имеет достаточно детально разработанный механизм внешнего правового регулирования и внутреннего финансового менеджмента предприятий, однако она не имеет соответствующей ей по важности парадигмы. Аспекты категории «активы» часто обобщают с такими категориями как «имущество», «валюта», «финансовые ресурсы», «производственные средства» и даже «капитал» [13].

Вопрос сущности активов исследовано многими учеными и засвидетельствовано нормативными актами [2]. Обобщая проведенные исследования, можно выделить пять основных концепций о сущности активов.

Первая концепция, которой придерживается абсолютное большинство ученых - это активы как объект собственности. Среди ученых данную точку зрения разделяют Приб К. А., Федя В. И., Губачева А. М., Мельник С. И., Макальська М. Л., Денисов А. Ю., Щадилова С. Н., Артемова Л. В., Бункина М. К., Семенов А. Н. В частности, рассматривая сам объект собственности, активы интерпретируются как имущество, имущественные права, блага, экономические ресурсы и, наконец, как собственность. При этом большинство авторов делают попытку раскрыть содержание основных составляющих активов, на которые распространяется право собственности [13].

Представители второй концепции считают, что активы являются объектом учета. При этом почти все указывают, что активы являются частью бухгалтерского баланса. Во всех учебниках по бухгалтерскому и финансовому учету активы указываются именно как объект учета, а определение активов дается именно на основе Положения бухгалтерского учета [8]. Ученые, придерживающиеся данной концепции - Пушкарь М. С., Фарин И. Д., Урбан Н. М., Макальська М. Л., Артемова Л. В., Жданов С. А. Точка зрения, что активы являются частью бухгалтерского баланса, приводит также «Современная энциклопедия» и «Большой Энциклопедический Словарь» [3; 4].

Согласно третьей концепции, активы являются объектом управления. И это действительно верно, поскольку ведение операционного процесса предусматривает использование подавляющего большинства видов активов предприятия. Следует заметить, что среди всех функций управления в определении активов наибольшее внимание уделяется именно функции контроля. Среди авторов Бланк И. А., Фарин И. Д., Урбан Н. М., Пушкарь М. С., Губачева А. М., Мельник С. И., Ламанов И. П. больше внимания управлению активами в целом, а не их отдельным составляющим уделяет И. А. Бланк [12].

Согласно четвертой концепции, активы рассматриваются с точки зрения объекта инвестирования. Так, по своей сути, любой актив, который является объектом купли-продажи, может рассматриваться как потенциальный объект инвестирования, а приобретение актива - конечной целью инвестиционного процесса. То есть, с помощью данной концепции можно проследить связь между капиталом, инвестициями и активами, что помогает научным теориям различных направлений прийти к единому методическому подходу с существующими нормативными актами, регулирующими финансовую деятельность и бухгалтерский учет.

В соответствии с пятой концепцией, активы рассматриваются как экономический потенциал. Такую концепцию поддерживают Сопко В. В., Приб К. А., Федя В. И., Губачева А. М., Мельник С. И., Мельничук Л. Ю., Бункина М. К., Семенов А. Н. Наиболее подробно данную концепцию обосновала экономист Мельничук Л. Ю. Она противопоставляет свои взгляды мнению И. А. Бланка, что «... активы являются экономическими ресурсами предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли». В целом поддерживая эту точку зрения, Мельничук Л. Ю. выражает несколько моментов в противовес данной дефиниции [10].

Во-первых, экономические категории выражают экономические отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления производимых материальных благ и услуг, то есть, во всем процессе воспроизведения, выражая при этом разноуровневые отношения, поскольку основой всего воспроизводственного процесса являются отношения непосредственно в производстве, которые определяются формой собственности на средства производства. В условиях рыночной экономики, существует многообразие форм хозяйствования, поэтому экономические отношения возникают и базируются на их многообразии. Их можно рассмотреть только выделив из процесса воспроизводства. Но, поскольку для рыночной системы характерны не только разноуровневые формы хозяйствования, но и виды деятельности, то активы могут находиться в разных видах. Мельничук Л. Ю. рассматривает экономические отношения во всем воспроизводственном процессе, то есть, с точки зрения экономической теории [6].

Во-вторых, экономические ресурсы имеют свое определенное разделение в зависимости от их экономического назначения. Как отмечает Мельничук Л. Ю., они делятся на землю и природные ресурсы, материальные ресурсы, трудовые, финансовые, информационные и предпринимательские (как особый ресурс). Эти виды ресурсов не могут быть объединены в одну группу - активы [7].

В-третьих, Мельничук Л. Ю. утверждает, что активы не могут существовать в форме совокупных имущественных ценностей. Информационные и предпринимательские ресурсы были характерны и для плановой экономики, но они не были так востребованы и не имели своей стоимостной оценки, поэтому не имели и свою имущественную ценность. Совсем другое дело с данными видами ресурсов в транзитивной экономике, когда информация, как особый вид ресурса, под влиянием механизма действия законов спроса и предложения имеет свою стоимостную оценку и может быть отнесена к нематериальным активам и числится на балансе предприятия, в форме имущественных ценностей. В рыночной экономике предпринимательский ресурс выступает как особый ресурс, присущий отдельным лицам и является одной из форм экономической деятельности. Поэтому автор уточняет содержание категории «активы» с позиций системного подхода, характеризующего экономическое пространство организации в аспектах его устойчивости, сбалансированности, социальной ориентации и способности к самостоятельному решению проблемных ситуаций. Ученый пытается сформулировать новую парадигму активов как экономического потенциала, что позволяет ему не только теоретически обосновать, но и практически уточнить его состав и дату определения каждого составного элемента.

Данная концепция исходит из понимания сущности активов с точки зрения экономической теории и подразумевает достаточно широкое и абстрактное их понимание. В таком случае экономическим потенциалом может быть любой полезный предмет на территории организации, даже если он ей не принадлежит и она не вкладывала средств в его формирование. То есть, именно фактор владения должен определять то, что определенная ценность является активом.

Следует заметить, что признаки группировки научных концепций сущности активов должны еще дополняться и уточняться, в соответствии с развитием теории активов и разнообразие практики финансовой деятельности.

Важен также учет мнений зарубежных ученых о сущности понятия активы. Так, в частности автор Е. С. Стоянова утверждает, что активы предприятия отражают инвестиционные решения, принятые компанией за период ее деятельности. То есть автор настаивает в основном на том, что предприятие инвестирует с точки зрения его деятельности, не акцентируя внимание на конкретных составляющих, прав собственности на них или источников их формирования [8].

Американские ученые Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел под понятием «активы» понимают все то, чем обладают, например земля и машины. Подобные трактовки зарубежных специалистов сущности термина «активы» является достаточно абстрактным, поскольку нет обоснования целей формирования, видов, стоимостной оценки активов предприятия. В то же время В. М. Сутормина, В. М. Федосов, рассматривая суть активов зарубежных компаний, отмечают, что активы - это экономические ресурсы компании, которые должны принести доход в результате ожидаемых операций [13]. Ученые обосновывают категорию «активы» из ограниченного спектра исследования, а именно со стороны деятельности зарубежных корпораций, учитывая желаемый для получения финансовый результат. Таким образом, данные определения акцентируют внимание на роли активов в обеспечении основной цели деятельности предприятия - получение максимальной прибыли, а таким характеристикам как источники формирования активов, характер собственности на средства и предметы труда не приводится достаточного внимания.

На основе анализа литературных источников выявлено значительное количество классификационных признаков, с различными признаками группировки и видами активов (табл. 2).

Таблица 2 – Классификации активов, сгруппированные по авторам

Классификационный признак	Автор														
	Астахов В.П.	Азрилян А.Н.	Белопиетский В.Г.	Бутынец Ф.Ф.	Бланк И.О.	Бабаев Ю.А.	Голов С.Ф.	Загородний А.Г.	Кизилов О.М.	Кондратьева А.Ф.	Лысенко Л.И.	Малюга Н.М.	Никитин В.М.	Смитко М.А.	Швец В.Г.
По формам функционирования	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+
По характеру участия в хозяйственном процессе	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+
По степени ликвидности	-	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+
По способу перенесения стоимости на продукцию	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По принадлежности к предприятию	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По структуре баланса	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По содержанию (составу)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
По размещению	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
По физическим признакам	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
По времени использования	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По видам	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
По монетарному признаку	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
По видам деятельности	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
По участию в производственном процессе	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	+	-
По начислению износа	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
В зависимости от источника формирования	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+

Наиболее распространенным является разделение активов на материальные, нематериальные и финансовые, однако одни авторы разделяют их по физическим признакам, другие - по формам функционирования. Также следует отметить, что Ф. Ф. Ефимова, С. Ф. Голов, А. Загородний и Н. М. Малюга выделяют активы по степени ликвидности - ликвидные и неликвидные, а В. Г. Швец - еще и абсолютно ликвидные и малоликвидные активы [14].

Бабаев Ю. А. и Загородний А. Г. по участию в производственном процессе выделяют средства (активы) производства, средства (активы) в непроизводственной сфере, средства (активы) в сфере обращения [9].

Обобщая рассмотренные классификационные признаки, предложена классификация активов (рис. 1), которая соответствует целям предприятия, которое ориентировано на рост стоимости.



Рисунок 1 - Классификация активов в контексте стратегии управления, ориентированной на стоимость предприятия

В результате проведенного исследования установлено, что сегодня отсутствует единый подход к классификации активов. Учеными предлагается большое количество классификационных признаков, согласно которым происходит их группировки. Одной из первых является проблема отнесения учеными одних и тех же видов активов к различным признакам. Следующей, является проблема отсутствия единой терминологии, так, например, необоротные активы, называют еще внеоборотными, долгосрочными, средствами длительного использования. Наличие таких шероховатостей требует детального исследования и разработки такой классификации, которая была наиболее целесообразной для нужд бухгалтерского учета и оптимально отражала хозяйственную деятельность предприятий. Считаем, что классификация активов должна соответствовать целям, стратегии и специфике деятельности предприятия, поэтому определить единый, унифицированный состав активов, практически невозможно.

Вобщем активы представляют собой различные виды экономических ресурсов предприятия, которые используются в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются за счет инвестированного в них капитала для конкретных целей осуществления хозяйственной деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития предприятия и в форме совокупных имущественных ценностей характеризуют основу его экономического потенциала.

Итак, определив и обобщив научные подходы к сущности активов, можно дать следующее их определение.

Активы – совокупность имущественных ценностей, используемых предприятием для получения экономических выгод в будущем, характеризуется воздействием на их использование факторов времени, риска и ликвидности, отражает инвестиционные решения на предприятии и определенные отношения собственности [5].

Изучив все представленные определения понятия «активы» следует отметить, что ученые понимают под данной категорией экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, которые необходимы для нормального функционирования предприятия и находятся в собственности предприятия (является спорным) и использование которых приведет к получению экономических выгод в будущем. То есть, активы предприятия являются теми ресурсами, которые должны обеспечить эффективное функционирование предприятия и использование которых должно производиться с учетом факторов времени, риска и ликвидности, что обеспечит предприятию конкурентоспособность на рынке. Кроме того, важным

является признанием того, что активы являются теми ресурсами предприятия, которые отражают инвестиционные решения на предприятии, поскольку отражают конкретные вложения как собственного, так и заемного капитала предприятия.

Список литературы

1. 12. Брезіцька О. В. Управління вартістю: фактори формування вартості підприємства / О.В. Брезіцька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2012. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
2. 13. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса. Управление стоимостью предприятия- М.: ЮНИТИ, 2001 – 720 с.
3. 23. Даньків Й.Я. Алгоритм прийняття управлінських рішень на основі аналізу спеціалізованої фінансової звітності / Й.Я. Даньків, Я.В. Шеверя // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2. – С.45-53.
4. 29. Загайнова Ю.В. Финансовый левэридж как показатель оптимальности структуры капитала компании / Ю.В. Загайнова // Научные записки НГУЭУ. – 2007. – №4. – С.51-58.
5. Задерей В. Ю. Методи оцінки вартості компаній / В. Ю. Задерей // АГРОСВІТ. – № 5. – 2017. – С. 48-54
6. Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісноорієнтованого підходу управління підприємством // Бізнес Інформ. – 2014. – №7. – С. 208–214.
7. Комірна О. В., Гоцуляк В. Д. Передумови та шляхи визначення ринкової вартості компаній у процесі злиття та поглинання / О. В. Комірна, В. Д. Гоцуляк // «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2018. – № 22. – С. 945-948
8. 39. Косова Т.Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст]: моногр. / Т.Д.Косова; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2008. – 338 с.
9. 42. Котляр М. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Котляр // Фінанси України. -2010. - №25. - С. 99 - 104.
10. 45. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. -К: Центр навчальної літератури, 2005 - 352 с.
11. 47. Круш П. В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу. - К: Центр навчальної літератури, 2004 - 264 с
12. Кулик А. Н., Корецкая О. В. Формирование системы факторов стоимости предприятия / А. Н. Кулик, О. В. Корецкая // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 112-116
13. 53. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансам підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. - 2012. - №3. - С. 25- 33.
14. 56. Мізіна О. В. Удосконалення підходів до оцінки ефективності використання майна підприємства / О.В. Мізіна, К.В. Панібратченко / Економіка і організація управління. - 2010. - №22. - С. 66-72.
15. 57. Мізіна О.В. Складова механізму підвищення ефективності використання майна підприємства / О.В. Мізіна, Л.О. Савельєва / Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери 2011 р. / Матеріали VIII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів. Донецьк, ДонНТУ 2011 р. -С. 52 - 58.
16. 65. Островська М. Аналіз взаємозв'язку фінансових показників для оцінки вартості підприємств / М. Островська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - №2. - С. 103 - 107.
17. 67. Пан Л.В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур / Л.В. Пан // Фінанси України. - 2011. - №6. - С. 96 - 98.
18. 71. Пікуліна Н.Ю., Руденко О.А. Зовнішньоекономічна діяльність України / Н.Ю. Пікуліна, О.А. Руденко // Всеукраїнська науково-практична конференція "Центр економічних досліджень та розвитку", Одеса 28-29 жовтня 2016 року - 124 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО РЫНКА

Кондратова С.В., Захарова М.В.

Московский политехнический университет, г. Москва

Управление предприятиями в условиях глобализации мирового рынка, усложнения хозяйственных связей, а также международной политической, экономической и социальной нестабильности, становится все более сложной задачей. Решать ее необходимо оперативно и с учетом большего количества факторов: девальвация рубля, снижение индексов РТС / ММВБ, повышение средних ставок потребительского кредитования, колебаний ставки MosPrime и т.п. Выше перечисленные факторы ведут к снижению потребительского спроса. Чтобы быть конкурентоспособной необходимо предвидеть потребности рынка и оперативно реагировать на изменения внешней среды на пользу предприятия. Ключевую роль в этом процессе играет высококвалифицированный персонал, изучение потребностей клиентов и эффективное управление капиталом предприятия.

Очень важно сформировать высококвалифицированную команду в сфере продаж, т.к. отдел продаж становится центром генерирования прибыли и создания бренда компании. От результатов его работы зависят будущие доходы компании.

Построение эффективной системы управления продажами возможно при системном подходе, сущность которого заключается в реагировании на изменения условий внешней среды и активном воздействии на неё для формирования благоприятных для компаний условий.

Для эффективного управления продажами необходимо понимание инструментов управления, которые должны быть измеримы и достижимы.

Стратегия развития продаж, бизнес-процесс продаж, система мотивации сотрудников отдела продаж должны быть взаимосвязаны в единую систему показателей, ориентированную на достижение максимального социально-экономического эффекта через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания.

В процессе управления продажами очень важно регулировать объем товарных запасов, которые приобретаются за счет заемных средств, что приводит к увеличению долговой нагрузки компании.

При определении коэффициента долговой нагрузки необходимо учитывать объем обязательств: объем долгосрочных обязательств / EBITDA (прибыль до выплаты налогов, амортизации и процентов). Рекомендуемое значение показателя 2-3; краткосрочный долг/ EBITDA. Рекомендуемое значение 2-3.

Определение долговой нагрузки является ключевым для банков при оценке финансового состояния компании и принятия решений о выдаче займов.

На данном этапе перед управляющим предприятия возникает задача, связанная с поиском оптимального решения между удовлетворением запросов потребителя, увеличением прибыли предприятия и поддержанием достойного уровня его платежеспособности.

Поиск баланса между прибылью и платежеспособностью предприятия заключается в определении оптимального размера чистого оборотного капитала и размера краткосрочных обязательств компании.

Оборотный капитал компании представляет собой вложения в запасы, дебиторскую задолженность и денежные средства.

Модель расчета чистого оборотного капитала (WC=Working Capital) представлена формулой:

$WC = I + AR + MS + C - CL$ (1), где I (inventories) - запасы, AR (accounts receivable) - дебиторская задолженность, MS (marketable securities) - краткосрочные финансовые вложения, C (cash) - денежные средства, CL (current liabilities) - краткосрочные обязательства.

Процесс управления оборотным капиталом логично построить по следующей схеме:

1. Анализ оборотных активов в предшествующем периоде.
2. Выбор наиболее оптимального подхода к формированию оборотных активов. В теории финансового менеджмента известно три подхода: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный подход характеризуется максимальным удовлетворением потребности во всех видах оборотного капитала, а также создание больших размеров резервов. Применение данного подхода может отрицательно сказаться на эффективности работы компании: уровне рентабельности и оборачиваемости оборотных активов.

Умеренный подход связан с полным удовлетворением потребности в оборотных активах. Формируются относительно небольшие запасы и страховые резервы на случай типичных сбоев в работе компании. В данном случае обеспечивается средний уровень риска и доходности.

Агрессивный подход предполагает сокращение до минимума всех страховых резервов и запасов. При таком подходе обеспечивается наибольший уровень эффективности использования оборотных средств, но только в случае отсутствия серьезных сбоев в работе. При наличии таковых предприятие несет весомые финансовые потери. Низкий уровень финансовой устойчивости и высокий уровень потенциального банкротства.

3. Расчет оптимального объема оборотных активов.

4. Определение наиболее эффективного соотношения постоянной и переменной частей оборотного капитала.

5. Обеспечение требуемой ликвидности и рентабельности оборотных активов.

6. Формирование источников финансирования оборотных активов.

Эффективное управление оборотным капиталом является необходимым фактором для успешного развития и долгосрочного функционирования компании. Важность этого фактора можно рассматривать как достижение сбалансированности между уровнем ликвидности и прибыльностью предприятия.

Таблица 1

Показатели оценки эффективности управления компанией

Название	Формула	Комментарии
1. Рентабельность продаж (Return on Sales) (ROS), %	$ROS = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от реализации}} * 100 \%$	Показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции
2. Соотношение продуктивных и непродуктивных сотрудников	Соотношение продуктивности = $\frac{\text{численность продуктивных сотрудников}}{\text{численность непродуктивных сотрудников}}$	Рекомендуемое соотношение 2/1
3. Net Debt / EBITDA - отношение чистого долга к EBITDA	$\frac{\text{Net Debt}}{\text{EBITDA}} = \frac{\text{Total Debt} - \text{Cash}}{\text{EBITDA}}$ где Total Debt - сумма заемных обязательств; Cash - величина денежных средств и их эквивалентов	Заемщик считается надежным, если Net Debt / EBITDA на уровне 2,0-2,5
4. Коэффициент текущей ликвидности (CR)	$CR = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	Рекомендуемое значение от 1 до 2 (иногда до трех).
5. Индекс удовлетворенности клиентов (CSI), %	$CSI = \frac{\text{Куд}}{\text{К}} * 100\%$ где Куд – количество положительных отзывов от клиентов, купивших товар; К – общее количество клиентов, обратившихся в компанию за рассматриваемый период	Значение показателя колеблется от 85 % до 100%.
6. Индекс удовлетворенности сотрудников (Employee satisfaction index, ESI), %	$ESI = \frac{\text{Чуд}}{\text{Ч}}, \%$ где Чуд. – количество удовлетворенных сотрудников, чел. Ч - численность персонала дилерского центра, чел	Индекс удовлетворенности сотрудников (ESI) необходим для оценки морального духа персонала.

7. Производительность труда	$ПТ = \frac{O}{Ч},$ <p>где O – объем реализации продукции, руб. Ч - численность персонала дилерского центра, чел</p>	Отражает эффективность труда работников, связанную с измерением количества работы, сделанной в единицу времени.
8. Индекс социальной ответственности бизнеса (Index of social responsibility of business), %	$ISR = \left(\frac{1}{n} * \sum_{i=0}^n X_i \right) * 100\% ,$ <p>где ISR – индекс социальной ответственности, % n- количество исследуемых признаков, ед. X_i – значение исследуемого признака, значение «1», если признак присутствует у исследуемой компании, значение «0», если признак отсутствует.</p>	Индекс может принимать значение от 0 % до 100%. Чем больше значение индекса, тем социально ответственен бизнес.

Таким образом, сбалансированная система показателей оценки удовлетворенности клиентов, персонала и эффективного управления капиталом предприятия позволит генерировать свободный денежный поток, что обеспечит финансовую устойчивость и конкурентоспособность на нестабильном рынке.

Список литературы

1. Кондратова С.В., Захарова М.В. Система социально-экономических индикаторов как инструмент управления компанией в новой экономике (неоэкономике) // Экономический анализ: теория и практика- 2012 - №19 (274) - С.14-24.
2. Кондратова С.В., Захарова М.В. Эффективное управление процессом продаж в социально-ориентированной рыночной экономике // Экономический анализ: теория и практика- 2013 - №17 (320) - С.40-49

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ

Артюшкина А.С., Влезкова В.И.

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

В данной статье рассматриваются механизмы регулирования внешней торговли в развитых странах, в странах с развивающимся типом экономики, а также устойчивые процессы, которые происходят в нефтяной и газовой сфере, управление и развитие нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, развитые, развивающиеся страны, механизмы регулирования, структурные сдвиги, экономические системы.

В таких странах, где тип экономической системы можно обозначить как развитый, то здесь основой внешней торговли выступают такие факторы, которые определяются инновациями, а также индивидуальными интересами государства и компаний нефтегазовой направленности, а также различных внедрений. По вышеописанной причине, очень важно отметить некоторое «опоздание» исследования нефтегазовой отрасли с точки зрения внешней торговли касательно вопроса, связанного с экономическим ростом. Данная проблема и определила актуальность выбранной темы.

Нефтегазовая отрасль состоит из нескольких основных и структурированных процессов, а именно: промышленность, связанная как с добычей нефти, так и газа, переработки нефти и газа, а также с их транзитом. Рассматривая процесс добычи углеводородов, стоит отметить и тот немаловажный факт, что это довольно неоднозначный процесс, включающий в себя поиск месторождений, бурение скважин, а также непосредственно добычу, очистку от воды, серы и других примесей, входящих в углеводород.¹ Процессом добычи и перекачкой нефти, а также газа до рыночного учёта обучаются специфические подразделения или предприятия того же типа. В структуру подразделений и предприятий входят: модернизация, куда входят дожимные и кустовые насосные станции, а также инструментарии по сбросу воды. Транзит нефти и газа от мест добычи до узлов учёта на перерабатывающие предприятия, а далее к клиенту происходит за счёт таких средств как: трубопроводный, водный, автомобильный, а также железнодорожный транспорт.

Трубопроводы – являются наиболее экономичным способом перемещения углеводородов, несмотря даже на то, что они недёшево обходятся в эксплуатации. Таким образом, нефть и газ перевозятся на дальние расстояния и разные объекты.

Транзит нефти и газа по водным путям с использованием танкеров и барж с водоизмещением до 325 тысяч тонн осуществляется по междугородним и международным сообщениям.

Такой вид транспорта как грузовой и железнодорожный тоже могут быть использованы для перевозок сырой нефти на большие расстояния, но они более эффективны в экономическом плане при перевозке на короткие маршруты.²

Возможность изучения иностранного опыта, а также управления и развития нефтегазовой отрасли, исследование важных и фундаментальных проблем, которые являются конкурентами России на мировой арене, а также тенденций развития нефтегазового комплекса, что в целом, является важным условием для возникновения научных представлений, касаемо основных направлений по повышению эффективности функционирования современной российской нефтегазовой отрасли как составной части мировой отрасли. Говоря всё же о российской практике в управлении нефтегазовой отрасли, то она имеет заметное отличие от стран, которые владеют либеральным подходом в разработке месторождений самостоятельно, а также прямое участие в добыче может отсутствовать, либо оно не сильно выражено.

¹ Абрамичева Т.В. Экономическая эффективность нефтегазоразведочных работ. Учебное пособие. – Ухта: УГТУ, 2015.-124 с.

² Андреев А.Ф. и др. Основы экономики и организации нефтегазового производства – М.: Академия, 2016.- 320 с.

Таблица 1

Динамика вывозных и ввозных пошлин³

Год	Сырая нефть	Природный газ	Товары, выработанные из нефти	Ввозные таможенные пошлины, млн. руб.
2015	1203		380	469
2016	1637	194	605	345
2017	2335	385	937	632

То, что таможенное обложение может затянуться в значительной мере объясняется тем, что фискальная политика таможенного тарифа до сих пор одна из важнейших.

За последние годы таможенные платежи, которые многие страны получали от экспорта товаров, в значительной степени превышали показатели по ввозу. И как видно из таблицы 1, данное различие с каждым годом всё только увеличивается.

Говоря о Соединённых Штатах Америки, важно было бы отметить и положительные моменты, которые способствуют тому, что рынке существуют более тысячи частных добывающих компаний нефтяной и газовой направленности:

- Полностью отсутствует налог на добычу полезных ископаемых
- Обюрокчающаяся система по добыче нефти
- Возможность довольно быстро и гибко реагировать на изменения, которые происходят на рынке

В России же управление происходит за счёт системы бюджетного планирования с довольно низкими возможностями по оперативному корректированию.⁴

За счёт небольшого количества нефтеперерабатывающих заводов проблема по реализации добытой нефти почти отсутствует.

Например, в России данных заводов – в количестве 50, в США данное количество намного больше, что составляет 8000 предприятий, как малого, так и среднего бизнеса имеют дело с нефтегазовой сферой.

Организация экономического сотрудничества и развития - это международная экономическая организация, которая признаёт принципы представительской демократии, а также свободной рыночной экономики.

Таблица 2

Направления экспорта⁵

Экспортируемые товары	Место в мировом производстве	Экспорт (в млрд. долл.)	Направления экспорта
Нефть и нефтепродукты	7 место (5% мирового производства)	35	США-100%
Природный газ	3 место (9% мирового производства)	28	США-100%
Электроэнергия	3 место среди стран ОЭСР	3	США-100%

В странах с развитой экономикой основой внешней торговли выступают такие факторы, которые обусловлены инновациями, а также индивидуальными государства и нефтегазовых компаний.⁶ По этой

³ Балукова В.А., Садчиков И.А., Сомов В.Е. Управление инновационными процессами в нефтегазохимическом комплексе-СПб.: СПбГИЭУ, 2009. — 250 с.

⁴ Бинатов Ю.Г., Пельменёва А.А., Ушвицкий Л.И. Экономика нефтяного комплекса: ретроспективы, современность, прогнозы. Ставрополь: СевКавГТУ, 2005. – 193 с.

⁵ Буш Джеймс, Джонстон Даниел Управление финансами в международной нефтяной компании. Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2015. — 432 с.

причине стоит отметить некоторое «запаздывание» исследования внешней торговли в плане экономического роста.

В Соединённых Штатах Америки, объёмы поставок нефти и газа, а также цены, никем не регулируются, а всё определяет то, какие условия на данный момент существуют на рынке. Американская нефтяная промышленность довольно сильно развита, устойчива, а также может «похвастаться» своей стабильностью. Действующие нефтеперерабатывающие заводы в США производят около 16 млн. баррелей в день, что в несколько раз превышает объёмы производства нефти в любой другой стране. Поставка осуществляется согласно ценовой ситуации на рынке и не подлежит государственному вмешательству.

В Германии же нефтеперерабатывающая промышленность отличается не меньшей конкурентоспособностью. Это связано, в первую очередь, с необходимостью покупки и сбыта нефтяных и газовых продуктов других стран, которые напрямую не конкурируют с немецким производством.⁷

Получение лицензии и разрешений для действующих и только вновь вводимых НПЗ для всех стран одина, так как регулируется государственными ведомствами. Эти сферы регулирования в области охраны окружающей среды и безопасности.

В свою очередь, лицензионный орган рассматривает каждый проект в отдельности и в конце принимает решение об утверждении или доработке. В процессе лицензирования необходимо участие общественности.

Касаемо регулирования экспортных и импортных операций, в США и Германии отсутствуют ограничения импорта или экспорта.

В любом случае, для перевозки через границу оформляются сопроводительные документы в целях статистического учёта и проверки уплаты налогов, при этом не получая специальных разрешений.

В РФ же дело обстоит иначе. Здесь экспортные и импортные операции обязательно подлежат регулированию со стороны государства. Разрешение на импорт не требуется, а импорт должен соответствовать принятым российским стандартам, для чего и в Министерстве энергетики РФ важно получить разрешение. Как говорилось выше, квоты на экспорт используется в качестве некоего инструмента, который регулирует цены на внутреннем рынке.⁸

Те налоги, которыми облагает нефтеперерабатывающие и газодобывающие предприятия в США включают в себя:

- Налог на акцизы
- Импортные пошлины
- Налог с продаж в различные и специальные налоги

В Германии же взимаются следующие налоги:

- 16% налог с импорта
- Налог на минеральное сырьё

В России налоговое законодательство на текущем этапе находится в процессе пересмотра, а последние поправки в кодексе были в последний раз в 2001 г.

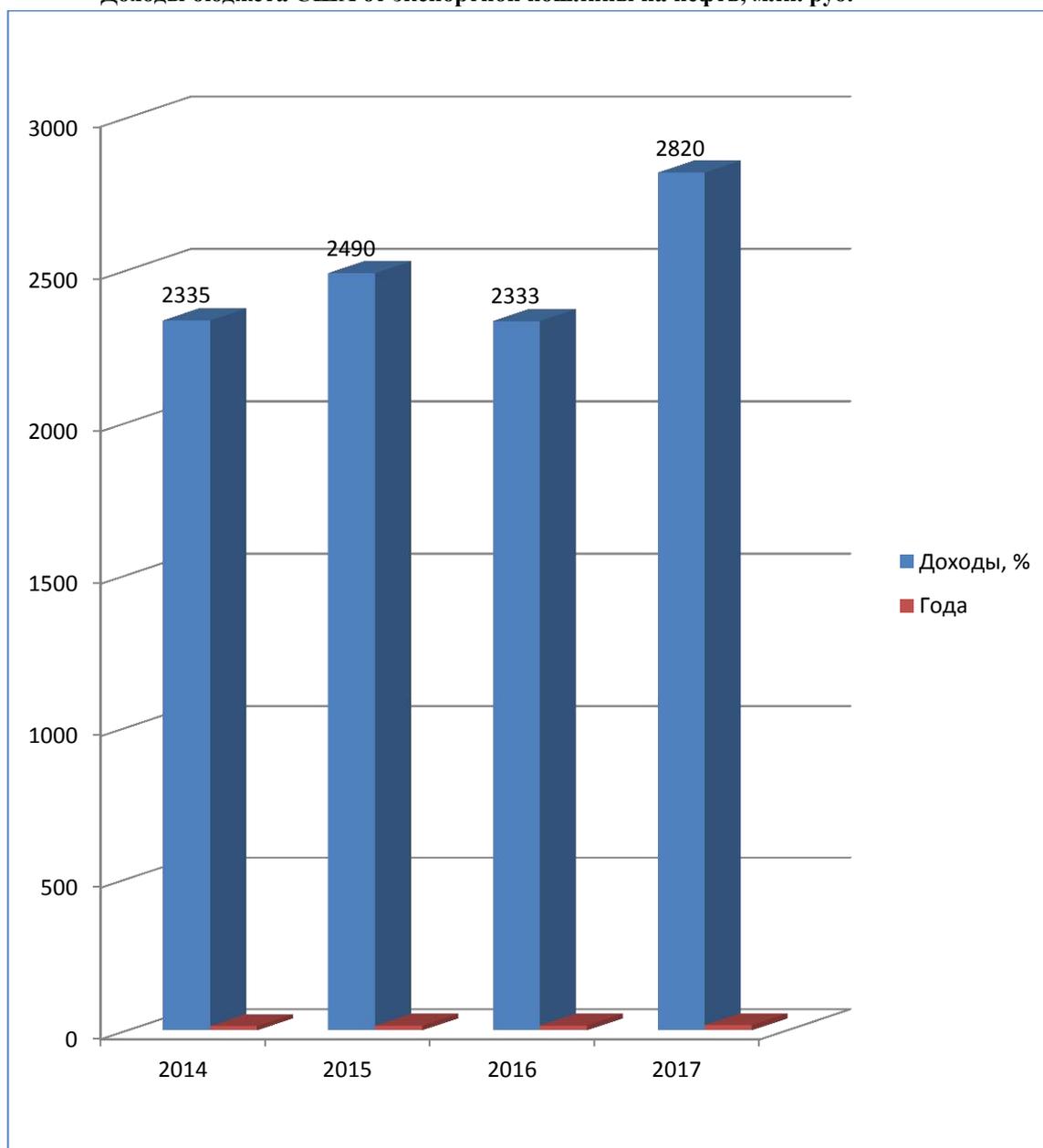
Если проводить сравнение индустриально развитых стран с Соединёнными Штатами Америки, то здесь присутствует самый маленький налог на нефте - и газо - продукты. В Германии же такой налог в несколько раз выше. Это составляет примерно 28% розничной стоимости товарного бензина в США, а 78% в Германии.⁹

⁶ Богаткина Ю.Г., Пономарева И.А., Еремин Н.А. Применение информационных технологий для экономической оценки инвестиционных проектов. Монография. — М.: Макс Пресс, 2016. — 148 с.

⁷ Вовк В.С., Новиков А.И., Глаголев А.И., Орлов Ю.Н., Бычков В.К., Удалов Д.А. Мировая индустрия и рынки сжиженного газа: прогнозное моделирование. М.: Газпром Экспо, 2009. — 312 с.

⁸ Бренц А.Д., Брюгеман А.Ф., Злотникова Л.Г., Малышев Ю.М., Сыромятников Е.С., Шматов В.Ф. Планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. Учебник для вузов; М.:Недра, 2006. - 333 с.

⁹ Там же.

Доходы бюджета США от экспортной пошлины на нефть, млн. руб.¹⁰

При осуществлении ВЭД необходимо учитывать внешнеэкономическую политику различных государств, под влиянием которой формируются основные направления, регулирующие отношения с другими странами.

Правительственные органы занимаются регулированием и реализацией ВЭД. В настоящее время в мире создано большое число международных организаций, осуществляющих регулирование разнообразных аспектов взаимодействия участников ВЭД из разных стран. При этом важно учесть, что большинство стран мира используют в своей практике основные правила, положения, различные нормативы и регламенты, выработанные этими международными организациями с целью развития международного экономического сотрудничества.

¹⁰ Вяхирев Р.И., Макаров А.А. (ред.). Стратегия развития газовой промышленности России. Монография. — М.: Энергоатомиздат, 2015. — 344 с.

Таким образом, данный анализ нефтегазовой отрасли позволяет сделать вывод о неравнозначности обмена развитых и развивающихся стран с остальными странами, который, в свою очередь, выражается в экспорте сырьевых товаров в обмен на высокотехнологичные товары стран с развитой экономикой, а также высокие таможенные пошлины при импорте и экспорте нефти.

Это позволяет сделать вывод, анализ нефтегазовой отрасли позволяет говорить о неравнозначности обмена развитых и развивающихся стран с остальными странами, который, в свою очередь, выражается в экспорте сырьевых товаров в обмен на высокотехнологичные товары стран с развитой экономикой, а также высокие таможенные пошлины при импорте и экспорте нефти.

Необходимо отметить, что в США и Германии существует стабильный нормативно-правовой режим, в то время как Россия находится лишь в процессе реформ. Весьма вероятно, что поскольку в Российской Федерации принимаются вновь или дорабатываются уже имеющиеся нормативно-правовые акты, то это может привести к необходимости пересмотра и дополнения настоящего отчета. Его выводы в этой связи носят временный характер либо могут потерять свою актуальность в ближайшем будущем.¹¹

Список литературы

1. Абрамичева Т.В. Экономическая эффективность нефтегазоразведочных работ. Учебное пособие. – Ухта:УГТУ, 2015.-124 с.2.м
2. Андреев А.Ф. и др. Основы экономики и организации нефтегазового производства – М.:Академия, 2016.-320 с.
3. Балукова В.А., Садчиков И.А., Сомов В.Е. Управление инновационными процессами в нефтегазохимическом комплексе-СПб.: СПбГИЭУ, 2009. — 250 с.
4. Бинатов Ю.Г., Пельменёва А.А., Ушвицкий Л.И. Экономика нефтяного комплекса: ретроспективы, современность, прогнозы. Ставрополь: СевКавГТУ, 2005. – 193 с.
5. Богаткина Ю.Г., Пономарева И.А., Еремин Н.А. Применение информационных технологий для экономической оценки инвестиционных проектов. Монография. — М.: Макс Пресс, 2016. — 148 с.
6. Бренц А.Д., Брюгеман А.Ф., Злотникова Л.Г., Малышев Ю.М., Сыромятников Е.С., Шматов В.Ф. Планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. Учебник для вузов; М.:Недра, 2006. - 333 с.
7. M. Sagers. Development in Russia Crude Oil and Gas Production. 2016, vol. 45, p.160-202
8. Буш Джеймс, Джонстон Даниел Управление финансами в международной нефтяной компании. Пер. с англ. — М. : Олимп-Бизнес, 2015. — 432 с.
9. Вовк В.С., Новиков А.И., Глаголев А.И., Орлов Ю.Н., Бычков В.К., Удалов Д.А. Мировая индустрия и рынки сжиженного газа: прогнозное моделирование. М.: Газпром Экспо, 2009. — 312 с.
10. Вяхирев Р.И., Макаров А.А. (ред.). Стратегия развития газовой промышленности России. Монография. — М.: Энергоатомиздат, 2015. — 344 с.

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ

Афанасьева Н.С.

Рязанский государственный радиотехнический университет

Аннотация. В статье рассматривается механизм государственного льготного кредитования как инструмент поддержки сельхозпроизводителей. Проводится анализ особенностей существующего

¹¹ M. Sagers. Development in Russia Crude Oil and Gas Production. 2016, vol. 45, p.160-202

механизма. Предлагаются мероприятия по повышению эффективности государственного льготного кредитования малого агробизнеса.

Ключевые слова: государственного льготное кредитование, кредитная поддержка сельхозпроизводителей, банк, сельское хозяйство, малые формы хозяйствования.

BANK LENDING TO SMALL BUSINESS AS THE TOOL OF INCREASE OF EFFICIENCY OF AGRICULTURE IN THE COUNTRY

Afanas'eva N.S.

Ryazan state radio engineering University

Abstrakt. The article discusses the mechanism of state preferential crediting as a tool to support agricultural producers. An analysis of the features of the existing mechanism. The proposed measures to improve the efficiency of state concessional lending to small agribusiness.

Keywords: state concessional lending, credit support of agricultural producers, bank, agriculture, small forms of management.

По данным Росстата объем производимой продукции малыми формами хозяйствования составляет около 50% продукции сельскохозяйственной отрасли в целом. Например, в 2016 г. производство молока в малых формах хозяйствования составило 51% объема производства молока в хозяйствах всех категорий, в том числе производство молока в крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей, увеличилось до 2,2 млн. т в 2016 г. Помимо этого, малое предпринимательство в аграрном секторе обеспечивает заселение сельских территорий и занятость населения, что играет селообразующую функцию, а также способствует дальнейшему развитию местных бюджетов и сохраняет земельные ресурсы от их деградации [2, стр. 50].

Поэтому, одним из мероприятий, обеспечивающим рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой малыми формами хозяйствования на селе, является государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. субсидирование части процентной ставки по кредитам и займам является одной из основных форм поддержки отрасли [1].

С 1 января 2017 г. утвержден новый механизм государственного кредитования аграриев. Его основой является перечисление субсидий уполномоченным банкам для возмещения недополученных доходов при кредитовании субъектов хозяйственной деятельности АПК. В свою очередь банковские организации предоставляют займы сельхозтоваропроизводителям по льготной ставке не выше 5% годовых, что упрощает процесс оказания государственной денежной поддержки, особенно для малого предпринимательства.

Отличительными особенностями современного механизма кредитования российского АПК являются:

1. значительный удельный вес кредитования сельхозпроизводителей в рамках государственных программ по развитию АПК;
2. основными кредиторами сельского хозяйства являются банки с высокой степенью участия государства – АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк»;
3. преобладание инвестиционных (долгосрочных) ресурсов в кредитовании сельского хозяйства;
4. компенсация процентной ставки в виде субсидий;
5. увеличение уставного капитала сельскохозяйственных банков за счет бюджетных средств [4, стр. 60].

Также следует отметить, что новый механизм льготного кредитования малого бизнеса в сельском хозяйстве не исключает коррупционной составляющей, как говорится в очередном выпуске мониторинга экономической ситуации, подготовленном экспертами Института Гайдара, РАНХиГС при президенте РФ, Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ.

Возможность коррупционной составляющей эксперты заметили в правилах предоставления субсидируемых кредитов в тех случаях, если лимита субсидий будет недостаточно для удовлетворения всех заявок.

«Сельхозпроизводитель будет являться потенциальным банковским заемщиком тогда, когда в отношении его будет принято положительное решение банка о предоставлении субсидируемого кредита. Если выделенный лимит субсидий достаточен банку для удовлетворения всех заявок заемщиков, то им предоставляют кредиты под субсидируемую процентную ставку. В противном случае банку придется делать выбор кому выделить кредитные средства под льготный процент, а кому – под обычный, – сообщается в мониторинге – Только путем сохранения права на субсидии для всех потенциальных заемщиков, возможно, устранить ее» [3, стр. 17].

Эксперты назвали недостатком нового механизма неограниченный размер инвестиционных льготных кредитов на одного заемщика. «Необходимо ограничить размер субсидий для одного лица, как по краткосрочным кредитам, так и по инвестиционным, – считают они. – Отдельные владельцы получают ежегодно многомиллиардные субсидии по инвестиционным кредитам, в то время как остальным достаются крохи. Равенство условий кредитования для товаропроизводителей на рынке не соблюдается, что противоречит российскому закону о конкуренции» [3, стр. 18].

Поэтому, чтобы упростить и повысить прозрачность процедуры государственного кредитования необходимо:

1. обеспечить доступ к кредитным ресурсам малых форм хозяйствования, посредством упрощения и сокращения процедур оформления и получения кредитов, а также прав на возмещение части затрат в рамках реализации государственных программ поддержки малого агробизнеса;
2. усовершенствовать условия кредитования данной категории заемщиков в направлении удешевления кредитных ресурсов и увеличения сроков кредитования наряду с возможностью компромисса в вопросах обеспечения обязательств заемщиков;
3. поддержать оптимальное качество и структуру кредитного портфеля, посредством снижения кредитного риска страхованием залогового обеспечения, поддержкой развития сельскохозяйственной кооперации;
4. снизить долю просроченной ссудной задолженности, основной причиной которой явилось нарушение технологического цикла сельскохозяйственного производства, посредством совершенствования технологии процесса кредитования с учетом отраслевой направленности;
5. совершенствовать процесс сопровождения кредитной сделки в виде экспертной оценки целевого использования средств посредством создания специализированных учреждений профессиональной подготовки экспертов;
6. повысить финансовую грамотность и осведомленность сельского населения в области существующих кредитных продуктов, в том числе субъектов малого агробизнеса, а также государственных программ поддержки, использование маркетинговой политики, отвечающей предпочтениям и потребностям целевых групп сельского населения – существующих и потенциальных клиентов;
7. разработка порядка перевода из реестра потенциальных заемщиков в реестр заемщиков Министерством сельского хозяйства РФ;
8. сохранение права потенциальных заемщиков на субсидии от государства.

В конечном итоге реализация данных предложений позволит рассматривать государственный льготный кредит как основной инструмент поддержки малого предпринимательства в сельском хозяйстве.

Библиографический список

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [Электронный ресурс] – <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=286437&fld=134&dst=113165,0&rnd=0.4320958088136959#0>
2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» [Электронный ресурс] – <http://mcx.ru/upload/iblock/e1c/e1ca23b6bd685c961ed636284f6f18fe.pdf>
3. Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития, 2017 – №41 – С. 16 – 18.

4. Маслова В.В. Особенности формирования финансово-кредитного механизма в АПК на современном этапе // АПК: экономика, управление, 2015 – № 10 – С. 57 – 65.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

СЕКЦИЯ №12.

PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15.

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МС ISO 9001-2015 КАК МЕХАНИЗМ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА**

Зорина П.А., Ерохина Е.В.

КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)

Аннотация. В статье рассмотрены основные принципы построения системы менеджмента качества. Проанализированы особенности международного стандарта ISO 9001-2015, описаны основные требования. Большое внимание уделяется процессному подходу и риск-ориентированному мышлению при применении МС ISO 9001-2015. Показана необходимость применения процессного подхода и риск-ориентированного мышления при создании системы менеджмента качества. Рассматривается взаимосвязь ISO 9001-2015 с другими стандартами предназначенными для систем менеджмента качества.

Ключевые слова: система менеджмента качества, риск-ориентированное мышление, процессный подход, принципы системы менеджмента качества, взаимосвязь систем менеджмента качества.

В настоящее время на результативность и конкурентоспособность организации часто влияет наличие сертифицированной системы менеджмента качества. Она напрямую оказывает воздействие на следующие факторы: стабильность, надежность, намерение на длительное сотрудничество с потенциальным партнером [3]. Для российских предприятий, действующих на национальном рынке товаров или услуг, сертификат ISO 9001 является обязательным, так как отсутствие системы менеджмента качества равноценно отказу от работы на рынке. В их число входят такие сферы как: строительные проекты для государственных и муниципальных нужд, атомная промышленность, железнодорожный транспорт и т.д. Большинство компаний стараются выбирать поставщиков и партнеров, обладающих сертифицированной системой качества. Данное требование часто упоминается в условиях тендеров или контрактов.

ISO 9001 является одним из самых популярных в мире стандартов. На его основе строится система менеджмента качества в организации. Стандарт устанавливает критерии системы менеджмента качества и является единственным в серии, по которому возможно осуществлять сертификацию.

Данный стандарт основан на нижеперечисленных принципах по менеджменту качества[1]:

1.Ориентация на потребителя

Организации напрямую зависят от потребителей, поэтому должны понимать их текущие и будущие запросы. Удовлетворять их требования и стремиться превзойти ожидания.

2.Лидерство

Наилучший результат работы организации напрямую зависит от степени вовлеченности всего персонала компании. Создание и поддержание внутренней среды организации, при которой это возможно, является одной из основных задач руководителя.

3.Взаимодействие людей

Полное вовлечение сотрудников в рабочий процесс дает возможность с выгодой использовать их способности. Также необходимо удостовериться, что профессиональная квалификация каждого работника соответствует его трудовым обязанностям.

4.Процессный подход

Все процессы системы менеджмента качества находятся во взаимной связи между собой. Для полной оптимизации системы деятельности МК и ее результатов необходимо понимание механизмов ее работы.

5.Улучшение

Улучшение организации крайне необходимо для поддержания и осуществления эффективной деятельности, своевременное реагирование на изменение, связанные с внутренними и внешними условиями, и создание новых возможностей.

6.Принятие решений, основанных на свидетельствах

Принятие решения, основывающегося на анализе и оценке достоверных данных, с большей вероятностью создадут желаемые результаты.

7.Менеджмент взаимоотношений

Для достижения наилучшего результата работы организации важно управлять взаимоотношениями с заинтересованными сторонами: клиентами, наемными сотрудниками, поставщиками и т.д. Возможность достижения устойчивого успеха появляется при оптимизации влияния заинтересованных сторон на деятельность организации.

Вышеперечисленные принципы являются главной и неотъемлемой частью стандартов ISO 9001. Они создают фундамент для остальных положений стандарта, и также дают высшему руководству основу для внедрения эффективной системы менеджмента качества. Четкое понимание данных принципов в сочетании с требованиями стандарта необходимо для успешного внедрения ISO 9001-2015 .

Требования стандарта ISO 9001-2015 к системе менеджмента качества выстроены в иерархическом порядке: сначала самые основные, затем более частные, которые уточняют и дополняют базовые. ISO 9001 требует разработать, документально оформить, внедрить систему менеджмента качества и обеспечить ее функционирование[2].

Все требования системы менеджмента качества начинаются с четвертого раздела и включают в себя[2]:

4.Среда организации

В данном разделе стандарт требует определить внутренние и внешние условия работы организации, заинтересованные стороны, которые влияют на результат работы и на систему качества.

Организация должна установить границы применения системы качества, определить риски и возможности управления каждого процесса этой системы.

5. Лидерство

Высшее руководство должно демонстрировать свое лидерство в системе менеджмента качества и взять на себя обязательства по внедрению и управлению этой системой.

В соответствии с ISO 9001-2015 высшее руководство должно разрабатывать, анализировать и пересматривать политику в области качества.

Требования этого раздела обязывают высшее руководство организации определить ответственность и полномочия и распределить необходимые роли в организации для работы системы качества, исполнения процессов, и выполнения требований потребителей [4].

6. Планирование.

В этом разделе стандарт требует определить риски и возможности, способные оказать влияние на систему качества и результаты работы организации, создать план реагирования. Организации необходимо установить цели в области качества для всех уровней и составить план их достижения.

Необходимость в изменениях системы качества, также должна выполняться в соответствии с разработанными планами.

7. Средства обеспечения.

ISO 9001-2015 устанавливает требования к осведомленности персонала по вопросам политики и целей в области системы качества.

Раздел содержит общие требования к документированной информации, требования к ее созданию, обновлению и управлению.[4]

8. Деятельность на стадиях жизненного цикла продукции и услуг

Организация должна определить и установить процессы взаимодействия с потребителями, проводить регулярный анализ их требований, связанных с продукцией и услугами.

В данном разделе ISO 9001-2015 определены требования по выполнению действий от разработки и проектирования продукции до поставки потребителю.

9. Оценка результатов деятельности

В раздел включены общие требования по проведению мониторинга, измерений, анализу и оценке, требования по измерению удовлетворенности потребителей, а также требования по анализу и оценке работы организации и системы качества.

Здесь представлены требования по планированию, организации и проведению внутреннего аудита.

Раздел содержит требования к высшему руководству организации. Высшее руководство должно планировать и регулярно проводить анализ системы менеджмента организации.[4]

10. Улучшение

В этом разделе определены требования по проведению улучшений в процессах, продукции и услугах, а также системе менеджмента качества организации.

Здесь представлены требования по действиям организации в случае обнаружения несоответствий. Также, этот раздел определяет необходимость проведения корректирующих действий.

Требования этого раздела обязывают организацию использовать свои возможности для непрерывного совершенствования результатов работы и системы менеджмента качества.

Особое внимание при изучении и внедрении ISO 9001-2015 стоит уделить процессному подходу, так как он является основой разработки, внедрения и улучшения результативности системы менеджмента качества.

Согласно стандарту версии ISO 9001-2015 достижение запланированных заранее результатов наиболее реализуемо благодаря представлению о взаимосвязи всех процессов организации и управлению ими как единой системой.

Этот подход регулирует взаимодействия и взаимосвязи процессов в системе, что способствует улучшению структуры и деятельности организации в целом.

Применение процессного подхода в системе менеджмента качества позволяет:

- понимать и постоянно выполнять требования стандарта;
- рассматривать процессы с точки зрения добавления ими ценности;
- достигать результативного функционирования процессов;
- улучшать процессы на основе оценивания данных и информации[2].

Процессный подход является мощным средством организации, он показывает, как производственные виды деятельности создают ценность для потребителя и прочих заинтересованных сторон.

Организации часто структурированы в виде иерархии функциональных единиц. Менеджмент в организации часто осуществляется вертикально с ответственностью за предполагаемые выходы, разделенной между функциональными единицами. Конечный потребитель или другая заинтересованная сторона не всегда видна всем вовлеченным. Поэтому проблемам, которые возникают на границах между отделами, часто придают меньшее значение, чем краткосрочным целям этих единиц. Это приводит к незначительному улучшению или его отсутствию для заинтересованной стороны, так как действия отдела обычно сосредоточены на отдельных функциях, а не на общей выгоде для организации.

Процессный подход вводит горизонтальный менеджмент, пересекающий барьеры между разными функциональными единицами и нацеливающий их усилия на основные цели организации. Он также улучшает менеджмент взаимосвязей процессов между собой[5].

В стандарте версии ISO 9001-2015 относительно к процессному подходу используется цикл PDCA(Планируй-Делай-Изучай-Действуй), который может быть применен к любому процессу и системе менеджмента качества в целом. Данный цикл кратко описывается следующим образом:

Plan: установить цели системы и составляющих ее процессов, определить ресурсы, необходимые для производства результатов в соответствии с требованиями потребителей и политикой организации, а также для выявления и принятия решений по рискам и возможностям;

Do: выполнить запланированное;

Check: отслеживать и измерять процессы, конечный продукт и услуги в сравнении с политикой, целями, требованиями и запланированными действиями, формировать отчеты о результатах;

Act: предпринимать при необходимости действия по улучшению показателей выполнения процесса[6].

Данный цикл стоит повторять снова и снова, для обеспечения гибкости и приспособления организации, в условиях постоянно меняющейся обстановки.

PDCA играет огромную роль во внедрении процессного подхода, поскольку именно этот механизм способствует постоянному улучшению работы предприятия на систематической основе. А постоянное улучшение – один из принципов процессного подхода. Рисунок 1 иллюстрирует как разделы стандарта могут быть сгруппированы в соответствии с циклом PDCA.

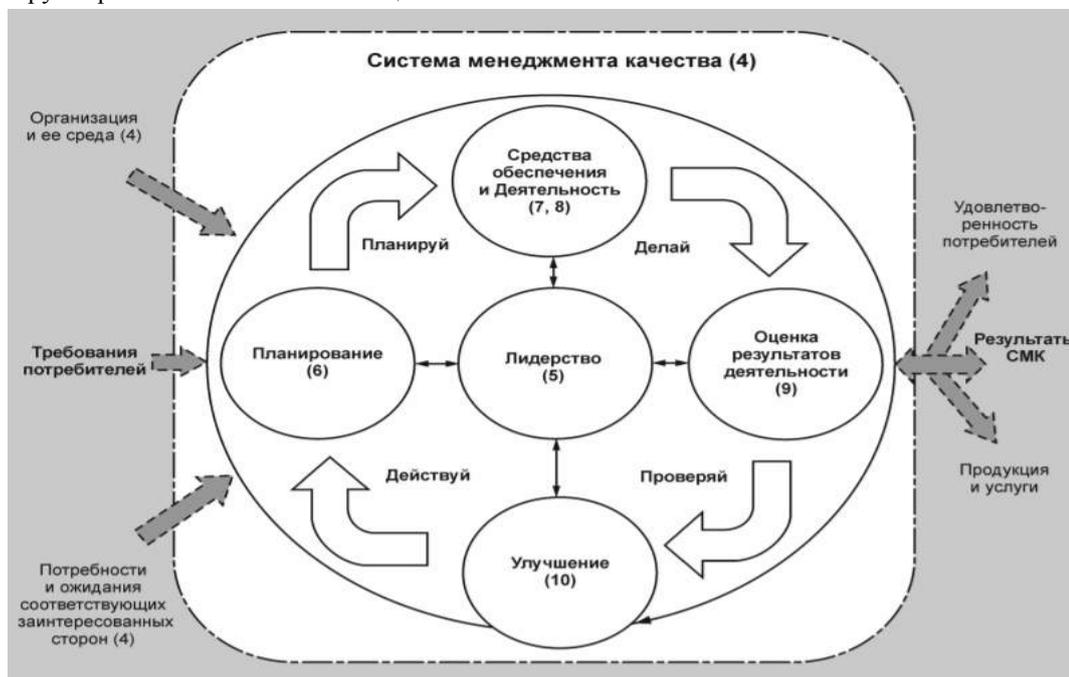


Рис. 1 - Модель системы менеджмента качества, основанная на версии стандарта ИСО 9001:2015 [2]

Еще одной важной частью процессного подхода в ISO 9001-2015 является риск-ориентированное мышление. Применение риск-ориентированного мышления при создании СМК является одним из ключевых изменений в ISO 9001-2015 по сравнению с предыдущими версиями.

Риск ориентированное мышление, прежде всего, подразумевает реализацию комплекса согласованных мероприятий и методов по управлению и контролю многочисленными рисками (положительными и отрицательными), которые влияют на её способность достижения запланированных целей [7].

Стандарт ISO 9001 требует от организации ясного понимания своих обстоятельств и выявления рисков как основы для планирования СМК. Концепция мышления, основанного на риск-менеджменте, направлена на оценку рисков и возможностей.

Одна из ключевых целей системы менеджмента качества состоит в том, чтобы она действовала как инструмент предупреждения. Именно риск-ориентированное мышление выступает этим инструментом и позволяет увеличить вероятности и воздействия положительных событий и уменьшение вероятности и воздействия опасных событий для проекта, деятельности, процесса и продукции.

Процесс управления рисками при построении СМК показан на рисунке 2.



Рис. 2 – Процесс управления рисками [7]

При управлении рисками важно использовать одну и ту же методику по расчету рисков, а также привлекать для оценки все тех же специалистов, экспертов. Это даст возможность получить сравнимые результаты.

Важной частью этого стандарта является взаимосвязь и согласованность с другими стандартами.

Версия ISO 9001-2015 адаптирована под новую структуру высокого уровня стандартов систем менеджмента ISO, основанную на приложении Annex SL. Приложение Annex SL обеспечивает повышение согласованности стандартов путем предоставления унифицированной и согласованной структуры высокого уровня, идентичного основного текста, общих терминов и основных определений. Это дает возможность более простому внедрению множества стандартов в одной организации. Так же использование новой структуры позволяет объединить другие стандарты системы управления и помочь сократить затраты и усилия, чтобы соответствовать требованиям.

Стандарт ISO 9001 позволяет организации применять процессный подход в сочетании с циклом PDCA и риск-ориентированным мышлением с тем, чтобы согласовать или интегрировать свою систему менеджмента качества с требованиями других стандартов на системы менеджмента.

Все стандарты ISO в большей или меньшей степени взаимосвязаны со стандартом ISO 9001.

В первую очередь МС ISO 9001 напрямую связан со стандартами ISO 9000 и ISO 9004. Эти три стандарта относятся к одному семейству и являются основополагающими. Они разработаны для того, чтобы помочь организациям всех видов и размеров внедрять и обеспечивать функционирование результативных систем менеджмента качества.

ISO 9000 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь" создает необходимую базу для надлежащего понимания и внедрения стандарта ISO 9001. В ISO 9000 подробно описаны принципы менеджмента качества на которых строится стандарт ISO 9001. Сами эти принципы не являются требованиями, но они формируют основу для тех требований, которые устанавливает МС ISO 9001-2015. В ISO 9000 установлены термины, определения и основные понятия, которые используются в ISO 9001 [2].

ISO 9004 "Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества" дает руководство организациям, стремящимся превзойти требования ISO 9001. Этот стандарт охватывает более широкий спектр вопросов для улучшения общих результатов деятельности организации. ISO 9004 включает методическое руководство по самооценке с тем, чтобы организации имели возможность оценивать уровень зрелости своих систем менеджмента качества [2].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что МС ISO 9001-2015 содержит в себе все необходимые требования для создания системы управления организации, нацеленной на высокие результаты, и стабильное обеспечение производства высококачественной продукции. Процессный подход существенно повышает результативность и эффективность системы управления организации и позволяет решить большинство системных и поведенческих проблем. Взаимосвязь между стандартами ISO способствует более простому внедрению и объединению различных стандартов.

Список литературы и источников

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с Поправкой).
2. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с Поправкой).
3. Зекунов А.Г. Управление качеством [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров М.: Издательство Юрайт, 2019. 476 с. URL: <https://biblio-online.ru/viewer/upravlenie-kachestvom-425159>.
4. Козлов, П.М. ИСО9001:2015. Пояснения. Интерпретация требований. Руководство по внедрению. — М.: KPMS, 2016. — 221 с.
5. Михеева Е.Н., Сероштан М.В. Управление качеством [Электронный ресурс]: учебник, 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство тульско-торговая корпорация «Дашков и К °», 2017. — 532 с. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=454086.
6. Худайбердина Д.М., Россиева Д.В. Процессный подход в системе менеджмента качества: теоретические и практические основы внедрения//IX Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых «Россия Молодая». 2017.
7. Черненький А.В. Применение риск-ориентированного подхода при построении системы менеджмента качества//Международный научно-исследовательский журнал. 2016. №8(50) часть 1. С. 92-96.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

**СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**СЕКЦИЯ №21.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

Закоян Э.В., Ерохина Е.В.

(Закоян Э.В. – студент, Ерохина Е.В. - доктор экономических наук, профессор)
КФ МГТУ им. Баумана, (национальный исследовательский университет), г. Калуга

Аннотация. В статье исследованы понятия «технологическое и социальное развитие». Рассчитаны показатели, необходимые для оценки технологического и социального развития Калужской области. Изучены закономерности, выявлены тенденции и сделаны выводы о возможных перспективах развития Калужского региона.

Ключевые слова: технологическое развитие, социальное развитие, Калужская область, инвестиции, стратегия развития, темпы роста.

**ANALYSIS AND ASSESSMENT OF TECHNOLOGICAL AND SOCIAL DEVELOPMENT
OF THE KALUGA REGION**

Zakoyan Edgar, Erokhina Elena

(Zakoyan Edgar - Student, Erokhina Elena - Doctor of Economics, Professor)
Kaluga branch of BMSTU (National Research University), Kaluga

Annotation. The article explores the concepts of "technological and social development". The indicators necessary to assess the technological and social development of the Kaluga region are calculated. Regularities were studied, tendencies were revealed and conclusions were made about possible prospects for development of the Kaluga region.

Keywords: technological development, social development, Kaluga region, investments, development strategy, growth rates.

Характерной чертой современного этапа экономического развития, охватившего практически все развитие страны и регионы, является формирование технологически развитой, инновационной экономики, базирующейся на повышении уровня жизни населения и обеспечении его социального развития.

Калужская область представляет особый интерес с точки зрения данной темы, поскольку, не имея полезных ископаемых, стала одним из наиболее привлекательных регионов для жизни и работы людей. Сегодня благодаря продуманной стратегии социально-экономического развития Калужская область занимает лидирующие позиции по привлечению в экономику региона инвестиций, что также приводит к повышению уровня технологического и социального развития региона. Актуальность данной темы обусловлена важностью уровня технологического и социального развития региона, поскольку именно данные понятия во многом обуславливают привлекательность региона для жизни.

Технологическое развитие - это зарождение, распространение, использование и смена технологий. Результатом технологического развития является появление новых отраслей и отмирание существующих [1, 671]. На современном этапе развития одним из ключевых факторов технологического развития, экономического роста и повышения уровня благосостояния населения в большинстве индустриально развитых стран являются достижения научно-технического прогресса (НТП).

В научной литературе и нормативно-правовых актах нет однозначного мнения по поводу термина «социальное развитие». Очевидная определенность существует только в понимании его динамического

характера, но не в содержательно-структурных аспектах. Во многом это связано с междисциплинарным характером изучения и оценки социального развития, различиями в подходах к его анализу в общественных науках [2, 377-378].

В социологических исследованиях, социальное развитие идентично развитию личности, поскольку общество должно развиваться, а ядром общества является личность.

В экономической науке социальное развитие, как правило, ассоциируется с понятием благосостояния, с его ростом. Часто в научных исследованиях социальное развитие рассматривается как часть более широкого термина «социально-экономическое развитие», что определяет значимость процесса повышения уровня жизни населения.

Для анализа и оценки технологического и социального развития Калужской области (КО) необходимо опираться на положения действующих стратегий: Инвестиционная стратегия области до 2022 г. и Стратегию социально-экономического развития области на период до 2030 г. [3]

Определенный в стратегии социально-экономического развития области на период до 2030 г. принцип «человек – центр инвестиций» характеризует основу деятельности органов власти Калужской области, выраженную в сбалансированном развитии экономики и социальной сферы региона в интересах её жителей.

Показателей для оценки технологического развития региона существует множество. Они представлены на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики РФ. Для оценки технологического развития Калужской области мы выбрали и проанализируем ряд показателей, которые по нашему мнению наиболее наглядно характеризуют уровень технологического развития. К этим показателям относятся: объем и индекс физического объема (ФО) инвестиций в основной капитал; объем и индекс промышленного производства; производительность труда в промышленности. Далее рассчитаем, проанализируем и оценим названные показатели.

Объем и индекса физического объема инвестиций в основной капитал.

В таблице 1 представлены объемы инвестиций в основной капитал в КО за период с 2014 по 2018 гг. [4].

Таблица 1- Объем инвестиций в основной капитал за 2014-2018 гг. в Калужской области.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Объем инвестиций в основной капитал (млн. руб.).	99785,8	92707,0	84445,0	89030,4	86507

Рассчитаем индекс физического объема инвестиций в основной капитал по формуле (1).

$$(1) ,$$

где - общий объем инвестиций в основной капитал за отчетный год в среднегодовых ценах предыдущего года;

- общий объем инвестиций в основной капитал за предыдущий год в среднегодовых ценах;

2015 г.

2016г.

2017 г.

2018 г.

Для наглядности построим диаграмму изменения данного индекса. На рисунке 1 представлены полученные результаты наших расчетов. Мы получили 4 индекса поскольку для 2014г. выбран как базовый и для него индекс не считается.



Рисунок 1- Динамика изменения значения индекса ФО инвестиций в Калужской области за период с 2015 по 2018гг.

Исходя из полученных значений индекса, можно сделать вывод о том, что за 2015г. было снижение на 8,1%, за 2016г. индекс падает ещё ниже на 8,92%, дальше резкий прирост 2017г. на 5,4% и в этом же году был достигнут пиковое значение объема за 5 лет, а за 2018г было снижение на 3,4%. Данная статистика не может радовать, поскольку имеет тенденцию снижения за последние 5 лет. В 2016г. был зарегистрирован минимальное значение объема за 5 лет.

Объем и индекс промышленного производства

В таблице 2 представлены объемы промышленного производства за период с 2014 по 2018 гг. в Калужской области [4].

Таблица 2- Объем промышленного производства за 2014-2018гг. в Калужской области.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Объем промышленного производства (млн. руб.).	478056,5	482156,0	541302,0	708041,0	836882,1

Рассчитаем индекс промышленного производства по формуле (2).

(2),

где - значение объема производства в текущем периоде;

- значение объема производства в предыдущему году;

2015г.:

2016г.:

2017г.:

2018г.:

Для наглядности построим диаграмму изменения данного индекса. На рисунке 2 представлены полученные результаты наших расчетов.



Рисунок 2- Динамика изменения индекса промышленного производства в Калужской области за период с 2015 по 2018гг.

Полученные значения индекса говорят о том, что за 2015г. был незначительный прирост на 0,8%, за 2016г. прирост составил 12,2%, а за 2017г. был скачок индекса на 30,8% и был достигнут максимальный результат объема промышленного производства за 5 лет., в 2018г. прирост составил 18,2%.

Производительность труда

Проанализируем динамику производительности обрабатывающего производства на предприятиях Калужской области. Доля обрабатывающего производства в общем объеме промышленного производства в 2018 г. составила 95,4% [5].

Сравним динамику изменения данного показателя по Калужской области со средним значением показателя по субъектам РФ. На рисунке 3 представлена динамика изменения значений производительности труда по Калужской области и в среднем по субъектам РФ за период с 2016 по 2018гг. [4].



Рисунок 3-Динамика производительности труда по Калужской области и по субъектам РФ за период с 2016 по 2018гг.

ь

Темп прироста производительности труда в 2018 году к 2017 году составил 24,99% (среднее значение по субъектам РФ составляет 6,86%). Среднегодовой темп прироста производительности труда за период 2016 – 2018 гг. составил 9,99% (среднее значение по субъектам РФ составляет 13,57%).

Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП.

На рисунке 4 представлена динамика изменения значений доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП в КО за период с 2014 по 2018гг. [7].



Рисунок 4- Динамика изменения доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП в КО за период с 2014 по 2018 гг.

В 2015г. был зарегистрирован минимальное значение доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП за 5 лет. За 2015-2018гг. увеличилась на 35,8%.

Исходя из проведенного анализа можно заметить некоторые, на первый взгляд странно кажущиеся, тенденции. Например, несмотря на то, что объем инвестиций в основной капитал за 2014-2016 и 2018 г. снижается, и достигает минимума за последние 5 лет, объем промышленной продукции растет, что на первый взгляд странно, поскольку инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов, т.е. затрат на новое строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, а их снижение означает, что мощности обновлялись меньше, чем раньше, но при этом они дают результат лучше чем за годы, когда инвестиции в основной капитал были больше. Это объясняется тем, что для внедрения оборудования, наладки оборудования, обучения персонала и т.д. требуется время, и результаты от инвестиций получаются на несколько лет позже.

Как было сказано раньше, в экономической науке понятие «социальное развитие» ассоциируется с понятием благосостояния и с его ростом, поэтому для анализа и оценки социального развития Калужской области были выбраны следующие показатели:

- Среднедушевые денежные доходы населения в месяц.
- Величина прожиточного минимума.
- Уровень регистрируемой безработицы.

Среднедушевые денежные доходы населения Калужской области в месяц

На рисунке 5 представлена динамика изменения значений величины среднедушевых доходов населения в КО за период с 2014-2018 гг. [4].



Рисунок 5- Динамика изменения среднедушевого денежного дохода населения в месяц в Калужской области за период с 2014 по 2018гг.

По данному показателю наблюдается рост за анализируемый период. В 2018 г. по сравнению с 2014 г. рост денежных доходов населения составил 12,9%. Однако, оценивать этот факт как положительный, не изучив динамику цен, уровень инфляции в стране и регионе за этот период, было бы ошибкой.

Проанализируем величину прожиточного минимума в Калужской области.

Величина прожиточного минимума – показатель, представляющий собой стоимостную оценку минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности (потребительской корзины). На рисунке 6 представлена динамика изменений величины прожиточного минимума в Калужской области за период с 2014 по 2018 гг. [4]



Рисунок 6 – Динамика изменения величины прожиточного минимума в КО за период с 2014-2018гг.

За период 2014-2018 гг. величина прожиточного минимума в месяц также росла, и общий рост за 5 лет составил 36,5%, что не может радовать, поскольку рост данного показателя означает рост цен и в процентном выражении темп прироста величины прожиточного минимума почти 3 раза превышает темп прироста денежных доходов населения.

Уровень регистрируемой безработицы

В таблице 3 представлены данные по уровню регистрируемой безработицы за период с 2014 по 2018гг.[4]

Таблица 3 – Уровень регистрируемой безработицы в КО за период с 2014 по 2018 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень регистрируемой безработицы (%)	0,6	0,6	0,7	0,5	0,4

С 2014-2016 гг. показатель практически не меняется, в 2017 г. резко снизилась до 0,5%, а в 2018 г. составила 0,4%, и это самый низкий показатель за последние 5 лет. А данный процент безработицы существовал всегда и причиной этому служит несоответствие вакантных мест профессиям людей, которые ищут работу. Например, в Калужской области очень много вакансий для докторов и медицинских работников, но при этом очень насыщен рынок экономистов и юристов.

Важно отметить, что данный показатель может не полностью отражать ситуацию с безработицей в стране, поскольку он показывает лишь ту часть граждан, которые стоят на учете по поиску работы.

Анализ социального развития Калужской области за исследуемый период показывает, что в регионе стабильно растут среднедушевые денежные доходы, но при этом наблюдается рост величина потребительского минимума с темпом почти 3 раза выше, чем доходы населения. Уровень регистрируемой безработицы стабильно низкий и с занятостью в регионе проблем практически нет, кроме нескольких профессий по которым сохраняется дефицит кадров [6].

Исходя из проведенных исследований, можно отметить, что регион превосходит по уровню развития многие субъекты РФ и в технологическом и социальном аспектах, но вместе с этим в последние годы снижаются инвестиции в реальный сектор экономики, что не может радовать, поскольку снижение инвестиций сегодня - это снижение темпов развития в будущем.

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Калужская область имеет достаточно высокий уровень технологического развития и по ряду показателей превосходит средние значения по субъектам РФ. За последние несколько лет снижен уровень инвестиций в основной капитал, однако продолжается рост объемов промышленной продукции. Это результат инвестиционной активности, особенно в 2017г. За последние 4 года доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП региона снижалась, но в 2018 г. зафиксирован рост на 0,3%. Данный факт свидетельствует о том, что удалось остановить негативную тенденцию спада по данному показателю. В сфере социального обеспечения и развития, регион в полном объеме реализует взятые на себя обязательства, включая важные инфраструктурные проекты.

Список источников и литературы

1. Тодаро М. Экономическое развитие: учебник / Под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зовина. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 671 с. [Электронный ресурс]-Режим доступа-<https://www.biblio-online.ru/book/11F6282F-27DE-4466-B212-68A5F4AAF002> - ЭБС ЮРАЙТ-(Дата обращения: 23.04.2019).
2. *Социологический словарь / отв. ред. Г.В. Осипов, Л.Н. Москвичев. М, 2014, с. 377-378* [Электронный ресурс]- Режим доступа - <http://www.iprbookshop.ru/14513?bid=19268> -ЭБС IPRBooks- (Дата обращения 23.04.2019).
3. Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс]- Режим доступа - <http://investkaluga.com/investitsionnaya--strategiya/> - (Дата обращения 23.04.2019)
4. Официальный портал органов власти Калужской области. Министерство экономического развития. Основные показатели социально-экономического развития Калужской области 2000-2016 гг. [Электронный ресурс]- Режим доступа - <http://admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/oblvcifrah/#> - (Дата обращения 23.04.2019).
5. Официальный портал органов власти Калужской области. Министерство экономического развития. Индикаторы развития промышленности региона [Электронный ресурс]- Режим доступа-https://www.gisip.ru/stats_passport/Калужская%20гу/область - (Дата обращения 23.04.2019).
6. Маркетинг территорий: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. А. Угрюмова [и др.] ; под общ. ред. А. А. Угрюмовой, М. В. Савельевой. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 424 с.
7. Отчетная информация о достижении показателей, содержащихся в указах Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]- Режим доступа -<https://clck.ru/Foreb>.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Колесникова А.Д., Зверева М.А.

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», г. Владивосток, Приморский край

На сегодняшний день интерес к сельскому хозяйству активно развивается. В связи со сложной экономической ситуацией в стране, а так же введения санкций на многие импортные продукты развитие собственного эффективного сельскохозяйственного производства стало наиболее актуальным вопросом.

Согласно законодательству РФ земли сельскохозяйственного назначения могут быть предоставлены крупным предприятиям: ООО, ЗАО, АО, СХПК, и малым: индивидуальные предприниматели – (ИП) и крестьянские (фермерские) хозяйства – (КФХ).

Не всегда сельскохозяйственным производителям удастся рационально определиться при выборе той или иной формы землепользования, которая бы положительным образом повлияла на эффективность производства.

В работе Дороховой В.И. проведен сравнительный анализ форм землепользования, в результате которого определена необходимость развития потребительской кооперации для малых форм хозяйствования на селе в пределах России. Основным аргументом выступает тот факт, что в сравнении с другими европейскими странами, кооперация охватывает все шаги в производстве сельскохозяйственной продукции, её обмена и распределения [4].

Рассматривая эффективность различных форм хозяйствования в регионах России, Гинтер Е.В. констатирует то, что любая из форм хозяйствования может быть как эффективной, так и убыточной [2]. Брагин Н.И., Большакова Ю.Ю. приходят к выводу, что крупные формы хозяйствования более эффективны [1].

На примере Приморского края был проведен анализ эффективности организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий. Для этого были рассмотрены формы землепользования, расположенные в 8 муниципальных районах: Анучинский, Михайловский, Октябрьский, Партизанский, Спасский, Ханкайский, Хорольский, Черниговский, а так же в Уссурийском городском округе. Эти муниципальные образования были выбраны исходя из того, что они являются сельскохозяйственными районами, а так же районами наибольшего количества и разнообразия организационно-правовых форм землепользования.

Для оценки эффективности организационно-правовых форм была определена рентабельность производства. Коэффициент рентабельности является относительным показателем эффективности экономической деятельности предприятия [5].

Для оценки эффективности предприятий различных организационно-правовых форм в Приморском крае автором был произведен расчет рентабельности предприятий в выбранных районах по формуле [3]:

$$P_n = (\Pi_q / B) * 100,$$

где: P_n – производственная рентабельность в процентах;

Π_q – чистая прибыль (убыток) за 12 месяцев;

B – выручка предприятия за 12 месяцев.

Источником данных для расчета этого коэффициента послужил «Бухгалтерский баланс» сельскохозяйственных предприятий. Анализируя рентабельность сельскохозяйственных предприятий в объектах исследования за 2013-2017 гг. видно, что отрицательная рентабельность среди производственных кооперативов и колхозов наблюдается преимущественно в районах с мелиоративными системами: Ханкайском (-17,68%), Хорольском (-6,69%), Черниговском (-3,35%).

Это объясняется тем, что в данных районах, расположены рисовые мелиоративные системы. Как правило, земли с мелиоративными системами еще с советских времен были закреплены за крупными хозяйствующими субъектами, а после реформирования перешли как единый объект крупным хозяйствующим субъектам: сельскохозяйственным кооперативам и колхозам. Сельскохозяйственным товаропроизводителям требуются большие затраты на электроэнергию для их функционирования, так как они расположены на Приханкайской низменности. Так же в этих районах почвы тяжелые по гранулометрическому составу, на которых невозможно выращивание суходольных культур без осушения. Вследствие этого такие формы хозяйствования как кооперативы в этих районах имеют отрицательную рентабельность.

Однако, хозяйственные товарищества и общества в этих районах показали самую высокую рентабельность: Черниговский – 16,82%, Анучинский – 15,32%, Хорольский – 14,35%, Ханкайский – 12,65%. В хозяйственных товариществах выращиваются комплекс культур, что позволяет в случае неурожая одной из них снизить риск полной потери продукции, а значит и получить небольшую прибыль и окупить затраты.

В Анучинском муниципальном районе функционирует единственная в Приморском крае рисовая оросительная система, производство риса в которой осуществляется без использования насосных станций, что существенно снижает затраты сельскохозяйственных товаропроизводителей на электроэнергию. Вследствие этого в Анучинском районе наблюдается высокий процент рентабельности в сельскохозяйственных кооперативах – 37,23%.

Производственные кооперативы и колхозы, выращивающие сельскохозяйственные культуры на не мелиорируемых землях, в целом имеют положительную рентабельность. Лидирующее место занимает Октябрьский район – 37,77%, в котором развито растениеводство. В Михайловском районе функционирует только один кооператив, поля которого систематически подвергались затоплению, поэтому рентабельность низкая – (-77,62%).

Среди хозяйственных товариществ и обществ самый высокий показатель в Октябрьском районе – 16,36%, далее следуют Спасский район – 10,17%, Партизанский район – 4,46%. Равнинный рельеф, плодородные почвы и отсутствие серьезных последствий от природных чрезвычайных ситуаций, способствуют продуктивному функционированию крупных форм хозяйствования.

Отрицательная рентабельность хозяйственных товариществ и обществ наблюдается в Михайловском районе (-0,71%) и Уссурийском городском округе – (-2,47%). Здесь убыточность землепользования связана с чрезвычайными ситуациями – наводнениями, происходившими неоднократно за рассматриваемый период. Крупные посевные площади большинства сельскохозяйственных предприятий, расположенных в пойме крупных рек были полностью затоплены, что полностью лишило эти предприятия прибыли, и более того они оказались в больших убытках.

Малые формы хозяйствования, такие как крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели заняли лидирующую позицию в сравнении с рентабельностью в товариществах и обществах. Так в Анучинском районе он составил – 18,68%, в Ханкайском – 16,68%, Хорольском – 16,8%. В Черниговском муниципальном районе рентабельность в малых формах оказалась на втором месте – 13,85% после хозяйственных товариществ и обществ, но отрыв в показателях не существен.

У представителей малых форм хозяйствования ввиду гораздо меньших объемов производства в разы снижаются различного рода затраты. Так же у таких форм другая система налогообложения, меньшая численность работников, что снижает их риски по потери прибыли, особенно в такой зоне рискованного земледелия, как Приморский край.

Следует отметить, что все представители малых форм имеют положительную рентабельность в среднем за весь период. Убытки по отдельным предпринимателям и отдельным годам имеют место быть, но это не сильно отражается на общей эффективности производства за весь рассматриваемый период. Малые формы хозяйствования показали положительную рентабельность за рассматриваемый период, особенно в Михайловском районе – 60,25%.

Подводя итог анализа полученных результатов рентабельности сельскохозяйственных предприятий за 2013-2017 гг. нельзя сделать однозначный вывод о том, что крупные формы хозяйствования во всех объектах исследования имеют положительную динамику. В основном положительную динамику имеют крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Но, если рассматривать крупных сельскохозяйственных производителей в районах, где развито рисоводство и построены мелиоративные системы, то производственные кооперативы и колхозы имеют отрицательную рентабельность из-за больших затрат на электроэнергию. Поэтому для развития рисоводства необходимо субсидирование.

Список литературы

1. Брагин Н.И. Большакова Ю.Ю. Организационно-правовые формы сельскохозяйственных организаций кемеровской области и эффективность их производственно-хозяйственной деятельности/ Вестник АГАУ//– 2015. – №6. – С. 144-148.
2. Гинтер Е.В. Эффективность деятельности сельскохозяйственного предприятия в зависимости от организационно-правовой формы/ АПК: состояние, проблемы, перспективы – 2015. – №6. – С. 31-34.
3. Гладковская Е.Н. Финансы: учебное пособие / Е.Н. Гладковская. стандарт 320 с.– СПб.: Питер, 2012. – третьего поколения.
4. Дорохова В.И. Роль сельскохозяйственной кооперации в импортозамещении продовольствия// Вестник АПК Верхневолжья. 2016 г. № 2 (34) 15-24 с. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://elibrary.ru>.
5. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: учеб.пособие / Л.М. Куприянова. –М.: ИНФРА-М, 2016. – 157 с.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

КАЧЕСТВО КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО КОНКУРИРОВАНИЯ

Девлин Е.С.

Тольяттинская академия управления, г. Тольятти

Аннотация: в статье рассматриваются качество предоставляемых услуг, как один из важных параметров, определяющих способность в конкурентов компаний в сфере информационных технологий, система менеджмента качества, как основной способ улучшения качества, а также анкетирование, как вид анализа действия внутренних процессов компании. Основу статьи составляет материал опроса сотрудников ИТ-компаний и результаты его обработки автором статьи.

Ключевые слова: качество ИТ-услуг, система управления качеством, конкурентное анкетирование.

Наличие способности в конкурентов каждой организации напрямую зависит от уровня качества предоставляемых продуктов или услуг. Качество закладывается во время производства продукта или оказания услуги, поэтому важнейшим ключом его поддержания и решающим элементом способности в конкурентов является система менеджмента качества (СМК), которая действует на предприятии.

Внедрение СМК на малых предприятиях дает следующие конкурентные результаты:

- оптимизация, эффективность и результативность процессов;
- повышение качества продукции и услуги;
- определение требований к персоналу;
- создание плана обучения и подготовки специалистов;
- персонал становится полностью подконтрольным, а результат, которого должен достигнуть каждый сотрудник, четко определен;
- процессы для обеспечения мониторинга и измерений документируются и находятся под управлением;
- улучшение предусмотренных бюджетом показателей деятельности.

В настоящее время использование информационных систем обеспечения управления организацией оказывают существенную помощь специалистам, руководителям и самым обычным рядовым рабочим. Благодаря этому специалисты принимают решения для получения необходимой, своевременной, достоверной и полной информации. Современные системы в области информационных технологий дают возможность сохранять полученные в ходе контроля данные, определять расходы на контроль и анализ продукции. В современном мире информационные технологии широко используются для получения и передачи информации, в процессе исследования рынков по изменению потребностей и определению необходимых требований к продукции. На уровне управления качеством этим занимается персонал организации, с использованием современных и специальных компьютерных программ, что позволяет предприятиям облегчить труд сотрудников, повысить точность получаемых и обрабатываемых данных и, как следствие, обеспечить качество работы фирмы и ее конкурентоспособность.

Основная цель создания СМК состоит в совершенствовании менеджмента для повышения эффективности функционирования организации. Преимуществом, прежде всего, является снижение затрат на поддержание систем, которые открыты для присоединения других систем и создают предпосылку для рационализации управления организацией за счет разработки единой стратегии и постановки задач

подразделением, обеспечения единого подхода к аудиту и анализу состояния СМК, путем проведения внутреннего аудита качества, оптимизации организационной структуры и документооборота.

В настоящее время СМК применяется в различных сферах деятельности, включая информационные технологии (ИТ). При этом в сфере ИТ на передний план выходят вопросы управления информационными технологиями не на уровне отдельных систем или устройств, а на уровне услуг (ИТ-услуг). Под термином ИТ-услуга понимается совокупность технических и организационных решений, которые обеспечивают поддержку одной или нескольких бизнес-функций потребителей и воспринимаются потребителями как единое целое.

За последнее время были созданы и получили известность несколько различных структурированных подходов и методологий в области управления ИТ-услугами. Данные подходы являлись, как правило, обобщением опыта различных компаний по управлению ИТ. Наиболее распространенным и известным примером такой методологии является «Information Technology Infrastructure Library» (ITIL) - библиотека передового опыта в области управления ИТ. Кроме того в ИТ-менеджменте выделилась отдельная область управления ИТ-технологий – «IT Service Management» (ITSM) - менеджмент услуг информационных технологий.

Говорить об эффективном управлении качеством ИТ-услуг возможно только в рамках эффективно функционирующей системы управления ИТ-услугами. В свою очередь, результативно и эффективно функционирующая система управления ИТ-услугами возможна только при наличии соответствующих механизмов управления качеством самих процессов менеджмента ИТ-услуг. Говоря о качестве ИТ-услуги, имеется в виду качество той или иной программной разработки. Здесь основными критериями качества выступают работоспособность, надежность и функционал. Уровень данных критериев обеспечивают непосредственно те специалисты компании, которые оказывают ИТ-услугу. Из чего можно с уверенностью сказать, что качество ИТ-услуги напрямую зависит от качества работы персонала компании, которое в свою очередь обеспечивается внутренними процессами, оборудованием и, самое главное, знаниями и навыками специалистов. Поэтому чтобы повлиять на качество ИТ-услуги необходимо проанализировать работу персонала, выявить проблемные места и провести ряд мероприятий по их урегулированию.

Проблема качества ИТ-услуги также встала перед руководством организации, которая занимается разработкой и сопровождением программного обеспечения. И перед тем, как говорить непосредственно о внедрении СМК, было решено проанализировать текущее состояние компании. Одним из видов анализа, который помог руководству компании получить реальную картину происходящего, стало анкетирование сотрудников компании. В данном случае его применили для оценки функционирования системы управления. Целью анкетирования было получение информации о работе персонала и компании в целом со стороны самих сотрудников. Было решено проводить анонимное анкетирование, чтобы дать возможность сотрудникам компании выразить реальное свое мнение, не боясь последствий. Для проведения опроса был использован сервис «Google Формы». В анкетировании приняло участие все девятнадцать (19) сотрудников компании.

По результатам анкетирования было установлено:

- треть сотрудников допускает ошибки в работе несколько раз в неделю;
- четверть сотрудников забывает что-либо сделать несколько раз в неделю;
- 60% опрошенных отклоняются от имеющихся инструкций и технологических карт каждый день;
- две трети сотрудников возвращаются к своим выполненным и закрытым задачам для доработки до трех (3) раз в месяц;
- только четверть опрошенных оценивает текущую систему управления на 5 баллов (по 5-ти балльной шкале);
- треть сотрудников придерживается мнения о том, что текущая система управления требует изменений.

Полученные результаты анкетирования позволили сделать вывод о том, что внутренние процессы компании и качество ИТ-услуг находятся не на высшем уровне. Т.е. имеется некая повышенная доля вероятности того, что при оказании ИТ-услуги специалистами может быть допущена ошибка, которая, будучи необнаруженной, может привести в будущем к нарушениям в работе программного обеспечения заказчика. Следовательно, вопрос об улучшении качества оказания ИТ-услуг становится актуальным. Для чего ИТ-компанией будут перестраиваться внутренние процессы, внедряться современные вспомогательные платформы (например канбан-доска), будет проводиться обучение персонала, а также внедряться СМК,

которая обеспечит возможность быстрого реагирования на возникающие сбои в рабочих процессах. Данные мероприятия не только повысят качество ИТ-услуг, но и сведёт к минимуму трудовые затраты сотрудников на ликвидацию сбоев, повысит имидж компании и обеспечит высокую конкурентоспособность.

Список литературы

1. Данилин, В. Н. Аудит качества [Текст] / В. Н. Данилин, П. Е. Шурай,. // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. - №4. - С. 43.
2. Двадненко, М. В. Система менеджмента качества на предприятиях РФ [Текст] / М. В. Двадненко, В. А. Хрисониди, И. В. Двадненко. // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. - №4. - С. 367-368.
3. Двадненко, М. В. Роль информационных систем в управлении качеством [Текст] / М. В. Двадненко, И. В. Двадненко, В. И. Двадненко. // Современные наукоемкие технологии. – 2014. - №4. - С. 139.
4. Рамперсад, Х. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения [Текст] / Х. Рамперсад. – М.: Олимп-Бизнес, 2015. – 256 с.
5. Хрисониди, В. А. Оценка экономической эффективности внедрения системы менеджмента качества [Текст] / В. А. Хрисониди, М. В. Двадненко. // Успехи современного естествознания. – 2014. - №11-2. - С. 107.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2019 ГОД

Январь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2019 г.

Февраль 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2019 г.

Март 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2018 г.

Апрель 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2019 г.

Май 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2019 г.

Июнь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2019 г.

Июль 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2019 г.

Август 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2019 г.

Сентябрь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2019 г.

Октябрь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2019 г.

Ноябрь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2019 г.

Декабрь 2019 г.

VI Международная научно-практическая конференция «Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2020 г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки 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 VI

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 мая 2019 г.)**

г. Омск

2019 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Издатель Инновационный центр развития образования и науки (ИЦРОН),
603086, г. Нижний Новгород, ул. Мурашкинская, д. 7.

Подписано в печать 10.05.2019.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 4,1.
Тираж 250 экз. Заказ № 052.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.