

Г. Блонский.

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
ОЧЕРКИ

Издательство «Психология» и «Психология», Москва — 1916



16+

23
2016
Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 23 (127) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 30.11.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Павел Петрович Блонский* (1884–1941), известный русский и советский психолог, педагог и философ.

Еще во время обучения во 2-й Киевской гимназии Блонский начал подрабатывать частными уроками. Тогда же он заинтересовался психологией, педагогикой и философией.

С 1902 по 1907 год Павел Петрович Блонский учился в Киевском университете Святого Владимира. Заканчивая обучение в университете, за работу «Проблема реальности у Беркли» Блонский получил золотую медаль. В 1907 году становится вольнослушателем Московского университета, в 1908 году поступает в аспирантуру на кафедру философии и одновременно преподает в нескольких московских гимназиях, с 1913 года является приват-доцентом. В течение семи лет читал собственный курс лекций по педагогической психологии.

П. П. Блонский был активным реорганизатором учебных стандартов и программ, разработчиком новых методик обучения с учетом индивидуальных особенностей мышления, памяти и речи детей. Основной акцент в его разработках был сделан на учетывании возрастных периодов для эффективного и гармоничного развития личности школьника.

Последние годы жизни Блонский работал в московском Институте психологии. В феврале 1941 года он умирает от туберкулеза.

Наиболее значимые труды Павла Петровича Блонского: «Педология» (1934 г.), «Очерки детской сексуальности» (1935 г.), «Память и мышление» (1935 г.).

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Гулиева Д. Х., Егорова Я. П.**
Автоматизация деятельности коммерческих банков..... 215
- Дараган Д. Э., Никитченко А. В.**
Актуальность и перспективы развития международного менеджмента 217
- Иванисова М. А.**
Методика внутрихозяйственного контроля субъектов хозяйствования строительной отрасли 219
- Иванова Н. Е., Игнатьева А. А.**
Особенности формирования учетной политики предприятий элеваторного комплекса в области учета затрат 222
- Иванова Н. Е., Попова Н. А.**
Оценка системы внутреннего контроля муниципального унитарного предприятия как риск-ориентированной деятельности 228
- Иванова Н. Е., Сергеева Т. В.**
Особенности управленческого учета затрат в сфере услуг терминалов по приему платежей 233
- Иванченко А. Д.**
Перспективы развития угольной промышленности в России 237
- Караев Э. Н.**
Проведение внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях..... 240
- Кобозева А. В.**
Слияния и присоединения в банковском секторе России..... 242
- Колесова Т. М.**
Роль страховых взносов в Пенсионном фонде Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) 244
- Комиссарова А. О.**
Инновационное развитие организации: основные принципы и подходы к развитию и реализации инноваций в сфере водоснабжения и водоотведения 247
- Коокуева В. В.**
Экономические аспекты проблем малоимущего населения в России 249
- Ляхова А. А.**
Формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации и его основных сегментов 253
- Месропян М. А., Панова В. А.**
Инвестиционная привлекательность предприятия..... 255
- Миронова Е. Н., Шабашова Е. А.**
Современные проблемы развития регионального жилищного строительства 257
- Мишина Е. С., Рой Н. А.**
Анализ конкурентной стратегии М. Портера — абсолютное лидерство в издержках..... 260
- Мурашко А. С.**
Кадровый менеджмент в системе управления государственной службой 262
- Небесная А. Ю.**
Сущность пространственно локализованных экономических систем 265
- Небесная А. Ю.**
Алгоритм определения совокупного эффекта кластерной системы 268
- Недвиг А. В., Гончарова С. Н.**
Концептуальные основы логистической системы 270
- Нурматова Ю. А.**
Влияние организационных изменений на персонал..... 272
- Перетин И. В.**
Анализ факторов, способствующих колебанию курса рубля, и их влияние на экономику РФ 274

Песчаный Н. Д., Скворцова Н. В. Тенденции развития международных розничных торговых сетей в России в условиях глобализации экономики 276	Тащиенко О. П., Белоущенко Я. А. Особенности формирования затрат при калькулировании стоимости услуг связи на примере общества с ограниченной ответственностью научно-промышленного предприятия «МИСТ» (ООО «НПП «МИСТ») 295
Рыбакова Н. Н. Роль менеджера в исследовании управления конфликтами и стрессами в организации 281	Тетерин Ю. А. Золотодобывающая промышленность России: тенденции, проблемы и перспективы развития 297
Сабитова Г. М. Экспресс-оценка финансового состояния по данным бухгалтерского баланса 284	Цапенко М. В., Хижняк Е. И. Разработка мероприятий по реализации стратегии проникновения на рынок цветочной продукции 301
Сатыбалды Б. М., Жунусова Р. М. Основные стратегические направления развития нефтегазовой отрасли Республики Казахстан 287	Чинахова С. Е., Фокеева М. В. Формирование учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях 303
Скоробогатова В. В., Иванисова М. А. Организация внутривозвратного контроля как инструмента экономической эффективности деятельности предприятий строительной отрасли 289	Чуракова А. А. Статистический анализ структуры и структурных сдвигов числа родившихся в Оренбургской области 306
Сочнева Е. Н., Морозов А. С. Особенности продвижения инновационных услуг 292	Ширяев Д. В. Анализ деятельности и развитие команды проекта в проектной деятельности обучающихся образовательных организаций высшего образования 309

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Автоматизация деятельности коммерческих банков

Гулиева Джамия Хасаевна, студент;
Егорова Яна Павловна, студент
Омский государственный технический университет

В статье рассматриваются цели и задачи автоматизированных банковских систем, проводится обзор популярных программных комплексов для коммерческих банков.

Ключевые слова: автоматизация банковской деятельности, автоматизированная банковская система, программный продукт

Банки всегда использовали последние достижения науки и техники для облегчения ручного труда и ускорения выполняемых операций. Однако просто автоматизировать ручную технологию работы просто недостаточно. Победителями в конкурентной борьбе будут те банки, которые полностью перестроят свою деятельность в соответствии с современными технологиями. Большая роль в совершенствовании управления банковской деятельностью принадлежит системе автоматизации банка.

Внедрение электронных систем обработки и передачи информации охватывают все направления банковской деятельности. Преимущества и новые возможности комплексной автоматизации банковских систем позволяют решать проблемы, связанные с анализом деятельности банков, и созданием новых автоматизированных банковских систем (АБС).

Значительное число задач, возникающих в процессе деятельности банка, можно решить с помощью автоматизации, вследствие чего она быстро развивается. Более того, банки имеют достаточные возможности и финансовые средства для того, что бы приобретать, внедрять и использовать новейшую технику и технологии. [2]

Использование систем автоматизации позволяет решать следующие задачи:

- Автоматизация всех ежедневных внутрибанковских операций, ведение бухгалтерии и составление сводных отчетов.
- Коммуникация с филиалами и иногородними отделениями.
- Стратегическое управление банком.
- Обслуживание частных и корпоративных клиентов по различным каналам (в том числе по системе «банк-клиент»).

- Автоматизация розничных операций — применение банкоматов и кредитных карточек.
- Автоматизация межбанковских расчетов.
- Автоматизация работы банка на рынке ценных бумаг.
- Возможность мгновенного получения необходимой информации.

Наряду с достоинствами автоматизированных банковских систем (АБС) существует ряд проблем по их внедрению и функционированию.

- Затраты на приобретение новых программных продуктов
- Специфика российского учета
- Нестабильность законодательной и нормативной базы
- Языковой барьер
- Ограниченные способности служащих к освоению
- Отсутствие понимания необходимости использования системы автоматизации.

Таким образом, при выборе АБС необходимо учитывать долгосрочность вложений средств в информационную технологию; возможность обеспечения работы в режиме реального времени; невысокие требования к техническим средствам; простоту эксплуатации; возможность подключения собственных разработок и возможность дальнейшего развития с головным банком, а также использования одинаковых с ним форматов данных. [1]

На российском рынке наблюдается жесткая конкуренция производителей программного обеспечения для систем автоматизации банковской деятельности. Феноменом российского рынка является наличие большого количества систем собственной разработки. Многие банки расценивают производство собственного программного продукта как свое дополнительное конкурентное преимущество (Таблица 1).

Таблица 1. Рейтинг влияния разработчиков автоматизированных банковских систем

Автоматизированная банковская система	Количество банков, использующих АБС
Диасофт	273
R-Style Software Lab	261
Собственная разработка	201
ПрограмБанк	80
Инверсия	49
Кворум	42
ЦФТ	24

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод о том, что наиболее крупными поставщиками программного обеспечения являются Диасофт и R-Style Software Lab. Рассмотрим ряд программных продуктов, которые предлагают эти компании.

«Диасофт» предлагает рынку две линейки программных продуктов: Diasoft FA# и FLEXTERA.

1. Diasoft FA# (Diasoft Financial Architecture) — это комплексная система автоматизации деятельности финансовых институтов. Система имеет компонентную структуру и состоит из 56 компонентов, автоматизирующих следующие области бизнеса: розничный банкинг, корпоративный банкинг, депозитарный учет, деятельность управляющих и инвестиционных компаний, банковские операции на фондовом и денежном рынках. [3]

2. FLEXTERA — это полнофункциональное многокомпонентное решение, построенное на базе сервис-ориентированной архитектуры (SOA) и обеспечивающее автоматизацию бизнес-процессов кредитно-финансовых организаций.

Все продукты FLEXTERA четко разнесены по слоям в соответствии с природой автоматизируемой ими деятельности:

- Фронт-офис — автоматизация обслуживания клиентов через различные каналы доступа.
- Миддл-офис — поддержка принятия решений, различного рода обработка данных о клиентах и их заявках, управление рисками, лимитами, резервами.
- Продуктовые системы — ведение сделок и их отражение во внутреннем продуктовом учете.
- Учетные системы — отражение операций в бухгалтерском учете.
- Отчетность — отражение результатов работы организации в различных видах отчетности.

Каждый из продуктов FLEXTERA ориентирован на решение специфичных для него бизнес-задач и позволяет решать их наиболее оптимальным и эффективным способом. FLEXTERA полностью поддерживает принятые в РФ правила и стандарты бухгалтерского учета. Более того, за счет разделения продуктового (внутреннего) и бухгалтерского учета появилась возможность поддержки параллельного учета по различным методологиям и стандартам.

Портфель продуктов R-Style Softlab включает две линейки систем для комплексной автоматизации банковской

деятельности — RS-Bank V.6 на промышленной платформе Oracle (для крупных многофилиальных банков) и RS-Bank v. 5.5. на платформе Pervasive (для сектора SMB).

АБС RS-Bank v. 5.5 — программный комплекс, предназначенный для автоматизации деятельности малых и средних банков. В едином дистрибутиве RS-Bank v. 5.5 собраны специализированные системы для разных направлений банковского бизнеса.

Программный комплекс включает в себя следующие продукты:

1. Учетное ядро — автоматизирует выполнение операций расчетно-кассового обслуживания, предназначено для ведения бухгалтерского учета в соответствии с российским законодательством. Позволяет решать широкий перечень задач по осуществлению безналичных расчетов и взаимодействию с РЦ, налоговыми органами, ГИС ГМП и пр. Система обеспечивает ведение единого справочника физических и юридических лиц, ведение картотек (очереди), плана счетов, возможность работы в архиве, гибкую настройку прав доступа пользователей (согласно стандартам ЦБ), журнализацию всех действий пользователя, фиксацию обращений к персональным данным.

2. Автоматизация кредитного бизнеса — позволяет работать со всеми современными кредитными продуктами, включая потребительское, ипотечное кредитование, автокредитование, кредитные карты, микрокредиты, овердрафты, разовые кредиты, кредитные линии, кредитование юридических лиц, банковские гарантии и цессии.

3. Обслуживание физических лиц — предназначена для автоматизации розничных банковских услуг и охватывает практически все направления работы банка с физическими лицами. Также в ней реализованы депозиты юридических лиц и эквайринг.

4. Автоматизация внутривозвратной деятельности банка — автоматизирует внутреннюю бухгалтерию кредитного учреждения, включая учет товарно-материальных ценностей и основных средств, учет хозяйственных договоров, кадровый учет и расчет заработной платы.

RS-Bank V.6 — система представляет собой оптимальный набор программных модулей, каждый из которых отвечает за соответствующий участок деятельности банка. Благодаря поддержке SOA-архитектуры модули

RS-Bank V.6 успешно встраиваются и интегрируются в другие системы.

1. Учётное ядро — совокупность базовых системных механизмов и справочных данных, использующихся в остальных прикладных модулях. В состав ядра входят «машина» проводок, функциональность для ведения остатков на счетах, механизм операций, справочники (субъектов и пр.), а также системный инструментарий, интеграционная платформа и многое другое.

2. Расчётная деятельность банка — система для автоматизации расчётно-кассового обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, электронных межбанковских расчетов, а также ведение сопутствующего бухгалтерского учета.

3. Выпуск отчётности — инструмент для автоматизации процессов выпуска полного спектра внутренней банковской и регламентированной отчётности.

4. Кредитование и депозиты — учетная система для автоматизации кредитного направления банковской деятельности.

5. Обслуживание физических лиц — учётная система для автоматизации розничного направления банковского бизнеса.

6. Работа с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами — предоставляет функциональность, автоматизирующую работу банка на фондовых и валютных финансовых рынках. [4]

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод, что автоматизированные банковские системы позволяют банку решать множество задач, необходимых для его развития и функционирования. В связи с ростом информационных технологий, которые внедряются во все сферы современного общества, для банков создаются различного рода программные комплексы по автоматизации его деятельности, такие как Diasoft FA# и RS-Bank V.6. Они позволяют упростить работу, связанную с предоставлением услуг частным и корпоративным клиентам, ведением отчетности, управлением персоналом и другими внутрибанковскими операциями.

Литература:

1. Плохих, Ю. В. Проблемы автоматизации в банковской деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 20. — С. 410–412.
2. Шпилина, Д. Ю. Автоматизация банковской деятельности // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/01/3591> (дата обращения: 03.11.2016).
3. Официальный сайт компании «Diasoft» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.diasoft.ru/banks/solutions/> (дата обращения: 08.11.2016).
4. Официальный сайт компании «R-Style Softlab» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.softlab.ru/services/soprovojdienie/> (дата обращения: 08.11.2016).

Актуальность и перспективы развития международного менеджмента

Дараган Дарина Эдуардовна, магистрант;
 Никитченко Алексей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
 Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Социально-экономическое развитие государств и отдельных экономических субъектов в XXI в. определяется особенностями проявления двух противоречивых и в определенной степени взаимоисключающих тенденций: интеграции и глобализации, обусловленных высокими темпами научно-технического прогресса и его достижений, расширением области применения информационных технологий, улучшением средств связи, развитием индивидуумов, их устремленностью на активизацию деятельности, желанием к познанию, общению, обмену и повышению качества жизни.

Процесс глобализации, проявляющийся все более активно, вынуждает участников международных экономических отношений подчиняться общим стандартам по-

ведения, формировать новые инновационные стратегии развития и является важнейшей предпосылкой ускоренного развития теории и практики международного менеджмента. Интенсивность интеграционных процессов создает базу для перемещения и широкого использования достижений международного менеджмента в различных странах мира и региональных центрах, формирует условия для повышения эффективности всех субъектов хозяйственной деятельности [5, с. 15].

В связи с этим у международного менеджмента, который базируется на основных законах управления и особенностях организации международного бизнеса, на эффектах взаимодействия и синергии национального и глобального, на использовании постулатов отдельных

экономических и управленческих дисциплин, появились перспективы, требующие особого исследования.

Важна характеристика типов перестройки международных корпораций. Если причина перестройки заключается во внешних сферах деятельности предприятия, то изменения могут затрагивать характер и уровень деловой активности, организационно-правовую форму, структуру собственности и источники финансирования, международные операции, политику слияния и приобретения других фирм, тип и степень диверсификации, рыночную и сбытовую политику и т.д.

Несоответствия в технологической отрасли требуют программ обновления оборудования, внедрения новых технологических процессов, в том числе в сфере управления (оргтехника, коммуникации и т.д.). Разногласия в административной сфере становятся причиной изменения методов управления, организационных принципов, мотивов и других элементов культуры фирмы.

В зависимости от причин перестройки, выделяют такие типы, как переориентация, реструктуризация, реинжиниринг, регенерация.

Если после перестройки существенно видоизменяется структура фирмы, то это считается реструктуризацией, кардинальная смена приоритетов говорит о переориентации, а изменения, связанные не столько с внешними проявлениями, сколько с внутренней трансформацией, относятся к реинжинирингу [1, с. 17].

В основном стили перестройки отличаются по типу усилий, необходимых для ее свершения. Реструктуризация прежде всего требует формализованных действий и практически не касается мотивации персонала. Переориентация же представляет собой слабо формализованный процесс, и в отличие от реструктуризации требует сильной мотивации. Самым сложным процессом из всех является регенерация, так как она обусловлена значительным объемом работ как в области формализованных действий, так и в мотивации персонала.

Реинжиниринг характеризуется по обоим критериям как промежуточный процесс. В общем виде отношение к перестройке можно выразить с точки зрения конкурентной борьбы. Если в процессе перестройки не принимаются во внимание ценности потребителей, то ее можно назвать избыточной, а в случае значительных вложений для достижения лучших показателей, чем у конкурентов, — опасной, потому как напрасно израсходует фирменные ресурсы. Если целью перестройки является обеспечение ценностей покупателей, то получение небольших преимуществ дает основание считать перестройку дополнительным, но не первостепенным мероприятием, поскольку потенциальный покупатель остается в сфере влияния конкурентов, в случае же создания серьезных преимуществ будут достигнуты цели предприятия и такую перестройку можно назвать решающей [2, с. 35].

Необходимо отметить ряд условий, которые сопровождают успех перестройки: понимание и принятие необходимых изменений; выявление потребностей и повышение

гибкости организационных структур; способность изменять культуру. Характеризуя перспективы международного менеджмента, нельзя обойти вопрос организации управления изменениями. Следует обратить внимание, что на практике используются различные организационные формы управления изменениями. Новые организационные структуры могут носить временный характер, а могут стать основой будущей организационной структуры.

Самой распространенной формой управления изменениями являются специальные проекты и задачи. Для этого создается определенная особая структура, а в рамках действующей системы сотрудникам или подразделению даются дополнительные специальные задания временного характера.

В качестве временных организационных структур формируются целевые (рабочие) группы, которые функционируют или на одном из этапов перестройки, или же на протяжении всего процесса для его планирования и координации. Контроль за эффективностью рабочей группы повышает такое мероприятие, как установление срока окончания ее деятельности. Для установления эффективности изменений применяется метод контрольной группы [3, с. 65].

Успешность перестройки организации требует синхронизации процесса организационных преобразований и психологических сдвигов в коллективном сознании.

Для каждой отрасли характерен определенный темп изменений. Вместе с тем каждой организации необходимо выбрать собственный темп изменений.

Эффективность процесса изменений поддерживается ориентацией сотрудников и всего процесса в целом на приоритетные цели. Это позволяет фиксировать ограниченные ресурсы в более перспективных областях. В конечном счете мотивация персонала увеличивается, если работники понимают, что нововведения поощряются высокими премиями за рационализаторство.

Организация процесса перестройки должна реализовываться следующим образом:

1. В процессе перестройки необходимо проводить не только меры по подготовке и осуществлению, но и учитывать тот факт, что важным на этом этапе является усиление внимания руководства.

2. Следует координировать процесс перестройки как обычной деятельности организации. Это оптимальное распределение ограниченных ресурсов, прежде всего кадровых. Решение стратегических задач перестройки предполагает привлечения квалифицированных специалистов и руководителей, которые загружены оперативными заданиями и поддерживают жизнеспособность организации.

3. Перемены, которые происходят в ТНК, чаще всего, касаются таких аспектов деятельности, как: технологическая, структурная, психологическая, социальная, финансовая.

4. Управление изменениями включает в себя выявление, установление и выполнение решений, связанных с перестройкой.

На характер изменений в определенной степени оказывают влияние особенности культуры корпорации в целом

и отдельных ее частей, а также профессиональных групп, участвующих в перестройке.

Довольно непросто перечислить все признаки национальной культуры, воздействующие на менеджмент. Главными из них являются: разделение социальных ролей и их положение; критерии успеха и достижений в экономической и социальной жизни; роль традиционных органов власти и лидеров; соотношение демократических и авторитарных традиций; соотношение индивидуализма и коллективизма; приоритет духовных или материальных ценностей; чувство долга и преданности по отношению к семье, клану и этнической группе; характер социализации и коммуникации; оптимальность и формы обратной связи, оценки и критерии; роль религии в общественной жизни и ее воздействие на экономическую деятельность; отношение к другим культурам, религиям; отношение к социальным, технологическим и другим изменениям; понятие времени и пространства.

Коммуникации в процессе перестройки не создают дополнительных проблем при наличии общей профессиональной или организационной культуры. Профессиональная культура характеризуется содержанием профессиональной деятельности, ролью ее представителей в обществе и формируется на основании однотипных учебных программ.

К особым культурным ценностям организации относятся: ее миссия и имидж; разграничение полномочий

между подразделениями и руководящими работниками; взаимоотношения между сотрудниками; почтение прав человека; равноправие женщин; критерии отбора на руководящие и контролируемые должности; политические, этнические, национальные и другие критерии; влияние неформальных отношений и группировок; организация работы и дисциплина; стиль руководства; процессы принятия решений; социальные отношения, социальные барьеры и условности, особые условия, например, отдельная столовая для руководства или закрытый клуб [4, с. 101].

Таким образом, международный менеджмент как система методов управления, ориентированных на формирование, содержание, развитие и использование конкурентных преимуществ в различных странах с целью повышения эффективности, стабильности, укрепления и расширения позиций международных компаний на мировых рынках имеет перспективы, проявляющиеся в следующем. В зависимости от того, что поставлено в центр перестройки международных корпораций, выделяют следующие типы: переориентация, реструктуризация, реинжиниринг, регенерация.

Стили перестройки имеют различия по типу требуемых для ее осуществления усилий. Предпосылками успеха перестройки являются: понимание и принятие необходимых изменений, потребность повышения гибкости организационных структур, способность изменять культуру.

Литература:

1. Гончаров, В. И. Менеджмент: учебное пособие / В. И. Гончаров. — Минск: Современная школа, 2010. — 635 с.
2. Зиновьев, В. Н. Менеджмент: учебное пособие / В. Н. Зиновьев, И. В. Зиновьева. — Москва: Дашков и К^о, 2010. — 477 с.
3. Казначевская, Г. Б. Менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. — 452 с.
4. Круглова, Н. Ю. Основы менеджмента: учебное пособие / Н. Ю. Круглова. — Москва: КноРус, 2009. — 499 с.
5. Пивоваров, С. Э.: Международный менеджмент. — СПб: Питер, 2008.

Методика внутрихозяйственного контроля субъектов хозяйствования строительной отрасли

Иванисова Марина Анатольевна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет (Республика Крым)

Контроль на предприятиях строительной отрасли является необходимым условием для эффективной системы управления. Контроль собственника может быть периодическим, а контроля руководителя — постоянным. Учитывая указанное, к внутрихозяйственному контролю (контроль руководителя) деятельности строительного предприятия относится осуществление предварительного и текущего контроля за доходами и расходами пред-

приятия, в то время как в задачи внутреннего аудита и ревизионной комиссии (контроль владельца) принадлежит последующий контроль путем проверки показателей финансовой отчетности.

Учитывая вышеуказанное разделение, анализ методических подходов к внутрихозяйственному контролю следует начать с внутреннего контроля руководителя, который направлен на устранение возможных недостатков

текущей деятельности и предупреждения их возникновения в будущем и осуществляется в форме предварительного и текущего контроля.

Предыдущий внутренний контроль на строительном предприятии осуществляется руководителями и специалистами предприятий на стадии зарождения проекта строительства или выполнения конкретных строительно-монтажных работ. К заданиям предыдущего внутреннего контроля принадлежит анализ проектов тех хозяйственных операций, процессов и стадий работы, которые будут выполняться в хозяйственной деятельности, с целью дать оценку их законности, целесообразности и соответствия установленным нормативам. Необходимым условием предыдущего внутрихозяйственного контроля является заблаговременный подробный и тщательный анализ системы контроля и определение наиболее важных входных переменных, оценка расхождения между плановым и фактическим значением переменных и их влияние на ожидаемые конечные результаты на начальной стадии хозяйствования, осуществления корректирующих действий. К основным направлениям предыдущего контроля можно отнести обоснованность включения определенного вида работ в проект строительства, контроль за наличием материалов и их поступлением на производство и т.п.

Текущий внутренний контроль осуществляется в момент совершения операции, например: проверка объема выполненных работ, задокументированных в акте выполненных работ, проведение расчетов по заработной плате, списание строительных материалов, проверка качества работ, проверка своевременности отображения в учете расходов предприятия и т.п. В процессе текущего контроля используют систему обратной связи, которая предусматривает предоставление контролером и руководителями структурных подразделений руководству информации о выполненной работе в форме периодической оперативной отчетности. Текущий контроль позволяет быстро определить причины возникновения проблем. Текущий контроль продолжается в течение осуществления всей хозяйственной операции или процесса и обеспечивается путем систематического измерения, оценки состояния контролируемого объекта и сопоставления его с нормативными показателями, а в случае выявления отклонений — разработкой и применением корректирующих действий. С помощью контроля устанавливается степень рациональности и эффективности организации работы исполнителей. Целью фильтрующего контроля является выявление уже выполненных строительно-монтажных работ, содержащих отклонения от нормативов или брак. Этот вид контроля имеет периодический характер.

Проверка понесенных расходов и полученных доходов, их декларирование в финансовой отчетности строительных предприятий, а также предоставление информации о финансовом состоянии руководителям и владельцам, относится к задачам внутреннего аудита. Методика его проведения включает определенные этапы:

— этап выявления и определения контроля приоритетных направлений — оценка элементов системы внутреннего контроля;

— этап планирования — определение цели и объема проверки, сроков её выполнения, сбор общей информации о выбранном направлении проверки;

— этап сбора и оценки информации — сбор и изучение, с помощью соответствующих методов, приёмов и процедур, всей необходимой информации;

— этап обобщения собранных данных — составление отчета о результатах внутрихозяйственного контроля;

— этап обратной связи — получение от руководства предприятия письменного официального ответа на отчет.

Коротко проанализируем содержание каждого из выделенных этапов. Итак, на этапе выявления проблем и определения приоритетных направлений аудита руководитель службы внутреннего аудита должен провести ряд опросов и консультаций с высшим руководством предприятия и руководителями структурных подразделений, с целью диагностики состояния дел в различных сферах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Источником информации, об имеющихся на предприятии проблемах, также являются документально оформленные результаты предыдущих проверок. Для полноты выявления проблемных вопросов организации и путей их решения, аудитору целесообразно провести оценку состояния и системы внутреннего контроля, а именно: структурной организации контроля, периодичности и методов осуществления физического контроля активов предприятия, порядка осуществления документального контроля и т.п.

На этапе планирования приходится около 20–30% времени от общего срока проверки. Содержание этого этапа заключается в определении цели, объема, направлений проверки, исполнителей и сроков ее проведения, сбору общей информации по выбранным направлениям проверки, установлении круга лиц (персонала предприятия), ответственных за предоставление аудитору данных о состоянии подконтрольного объекта, составлении плана и программы проверки.

На этапе планирования необходимо определить допустимую величину существенности ошибок, неточностей, искажений с целью формирования критерия составления заключений о финансово-хозяйственном состоянии предприятия. Оценивать существенность необходимо с применением комплексного подхода, то есть принимать во внимание два ее аспекта: качественный и количественный.

Следующий этап внутреннего аудита включает непосредственно сбор и анализ информации. С этой целью выполняются следующие действия:

— инвентаризация;

— контрольные обмеры;

— обследование объекта контроля;

— опрос персонала, в том числе получение необходимых объяснений ответственных лиц;

— предоставление запросов;

- документальная проверка;
- проведение необходимых аналитических процедур.

Собранные данные должны быть должным образом отражены в рабочих документах аудитора.

Направления осуществления внутреннего аудита строительного предприятия условно можно разделить на следующие этапы:

- проверка доходов и расходов строительного предприятия;
- проверка правильности начисления и уплаты налогов;
- проверка финансовой отчетности предприятия;
- проверка и анализ финансовых показателей предприятия.

Стоит учесть, что проверка правильности начисления и уплаты налогов относится к компетенции, исключительно, органов федеральной налоговой службы. Однако, организация такого вида контроля на предприятии позволит исправить имеющиеся ошибки в налогообложении до момента налоговых проверок, который, таким образом, позволит избежать штрафных санкций, связанных с неправильной уплатой налогов.

Контроль доходов и расходов на строительном предприятии осуществляется с целью проверки финансовых результатов деятельности, себестоимости строительства, системы ценообразования, эффективности принятия управленческих решений, рациональности распределения имеющихся ресурсов и имеет свои особенности.

Заключительным этапом аудита доходов строительного предприятия является проверка достоверности представленной информации о расходах в финансовой, налоговой и статистической отчетности строительных организаций.

Проведя аудит ведения учета доходов и расходов по строительным контрактам, а также, исследовав обоснованность и достоверность статей финансовой отчетности, аудитор может:

- сформировать выводы;
- разработать и предложить рекомендации по улучшению организации учета доходов и расходов на предприятии;
- разработать и предложить рекомендации по повышению эффективности строительного производства, снижению объемов расходов по строительным контрактам, а также рационального использования материальных ресурсов.

Тесно связан с проверкой доходов и расходов на практике предприятия аудит налоговых расчетов, а принципы его построения и осуществления определяются, прежде всего, особенностями организационной структуры предприятия. Методика внутреннего аудита расчетов по налогам подобна тем, которые используют налоговые инспекторы.

К объектам аудита начисления и уплаты налогов относятся: проверка расчетов, осуществляемых предприятием по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам», основными

из которых являются налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и налог с доходов физических лиц.

Кроме анализа доходов и расходов, в качестве основных показателей деятельности строительного предприятия, к задачам внутреннего аудита принадлежит исследование финансовой отчетности и определение показателей финансового состояния, что позволит сформулировать выводы о состоянии дел на предприятии и предоставить владельцам необходимые рекомендации по работе организации в будущем. Методика внутреннего контроля финансовой отчетности включает вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ отдельных статей баланса, а также расчет и оценку коэффициентов (ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, финансовой независимости и определение их влияния на стратегии управления). Необходимая для определения этих коэффициентов, информационная база, готовится на основе бухгалтерской и статистической отчетности, а также данных бухгалтерского учета.

После получения информации о доходах, расходах и финансовом состоянии предприятия, осуществляется ее анализ и обобщение. На этом этапе аудитор должен оценить собранные данные, сравнить количество выявленных ошибок, недостатков и нарушений с ранее установленным уровнем существенности, а затем сделать необходимые выводы, составить письменный отчет, разработать необходимые рекомендации и предложения и сообщить о полученных результатах высшее руководство предприятия. Отчет по результатам внутреннего аудита должен отвечать таким требованиям: достоверность (выводы, приведенные в отчете должны быть подтверждены конкретными фактами), понятность и логичность (изложен в отчете материал должен быть четким и не требует дополнительных объяснений) лаконичность, (отчет не должен быть перегруженным лишними деталями); своевременность; четкость и системность изложения данных.

Следующий этап внутреннего аудита предполагает получение ответа должностных лиц предприятия на полученный отчет, в котором должно быть указано, о состоянии выполнения рекомендаций и причины их отклонения. Только после получения письменного ответа аудит считается завершенным, а его результаты могут быть доведены владельцу предприятия.

Итак, процесс осуществления внутреннего контроля строительного предприятия характеризуется постоянным воздействием, большим количеством объектов и значительным объемом информации, подлежащей проверке и анализу. Постоянный характер контроля обеспечивается сочетанием функций контроля собственника и контроля руководителя. Методика проверки каждого отдельного объекта предполагает определенный набор контрольных процедур, проходит в несколько этапов, предполагает знание отраслевых особенностей предприятия и использования методов документальной проверки и сопоставления.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.94 N51-ФЗ и (часть вторая) от 26.01.96 N14-ФЗ.
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изменениями на 3 июля 2016 года) (редакция, действующая с 1 сентября 2016 года).
3. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N402-ФЗ (действующая редакция, 2016).
4. Андреев, В.Д. Система внутрихозяйственного контроля: основные понятия// Аудиторские ведомости, 2014. — № 2. — с. 35–41
5. Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015. — 724 с.

Особенности формирования учетной политики предприятий элеваторного комплекса в области учета затрат

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Игнатъева Анастасия Андреевна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова (Челябинская обл.)

В статье на основе проведенного исследования особенностей формирования учетной политики в организациях элеваторного комплекса рассмотрены недостатки в учетной политике, цель разработки учетной политики и их влияние на ее формирование. Так же приведены этапы разработки учетной политики и факторы, влияющие на ее выбор и обоснование. Показана модель формирования затрат по видам услуг, предложена детализация счета 20 «Основное производство».

Ключевые слова: *учетная политика, цели разработки учетной политики, этапы формирования учетной политики, факторы, влияющие на формирование учетной политики*

До конца 19 века учетная деятельность представляла собой лишь регистрацию фактов хозяйственной деятельности на бумажных носителях. К концу 19 века, в эпоху бурного развития промышленного производства, деловой мир осознал необходимость учетной информации для принятия решений в частности и обеспечения процесса управления в целом. Пионерскими работами в этой области считаются публикации Х. Эмерсона (1908, 1909 гг.) и Дж. Ч. Гаррисона (1911 г.). Период появления методик этих авторов, посвященных нормированию и оперативному производственному планированию, считается началом зарождения управленческого учета [1].

В современном мире при помощи управленческого учета не только собирается и регистрируется информация, но также проводится ее анализ и оценка для извлечения таких сведений, на основании которых можно результативно управлять предприятиями. Для этого нужно разрабатывать учетную политику.

В соответствии с ПБУ 1/2008 под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

Как считает М. А. Вахрушина: «Учетная политика в системе управленческого учета представляет собой объединение способов ведения управленческого учета, которые обеспечивают его преемственность и непрерывность, а также способствуют реализации возможностей его компонентов (учет и отчетность, управленческий анализ и внутренний контроль) для интересов управления внутри хозяйствующего субъекта» [3].

Группа ученых-экономистов К. Н. Серeda, М. А. Столярова, А. А. Адаменко отмечают в своих исследованиях, что экономически грамотно составленная учетная политика открывает возможности, при сохранении коммерческой тайны механизма формирования расходов и доходов, обеспечить прозрачность и привлекательность для потенциальных инвесторов.

Учетная политика является средством формирования величины основных показателей деятельности организации, то есть учетная политика может выступать как:

- инструмент управления расходами, финансовыми результатами, значением статей отчетности и финансовым состоянием;
- инструмент управления величиной начисленных налогов и минимизацией налогообложения;
- действенный инструмент практического разрешения противоречий нормативных актов по бухгалтерскому учету;

– инструмент унификации учетных процедур и снижения их трудоемкости.

Следует обратить внимание на следующие проблемные места в учетной политике организаций элеваторного комплекса:

– ориентация учетной политики на максимальное использование налоговых правил, следствием чего является фискальный характер отчетности недостаточный для целей управления;

– формальное выполнение требований бухгалтерских правил (стандартов) и шаблонный характер формируемой учетной политики;

– использование методов учета, предусмотренных «по умолчанию», отказ от выбора альтернативных вариантов оценки и методов учета;

– минимизация затрат на ведение бухгалтерского учета, достигаемая путем игнорирования информационных потребностей менеджмента организации.

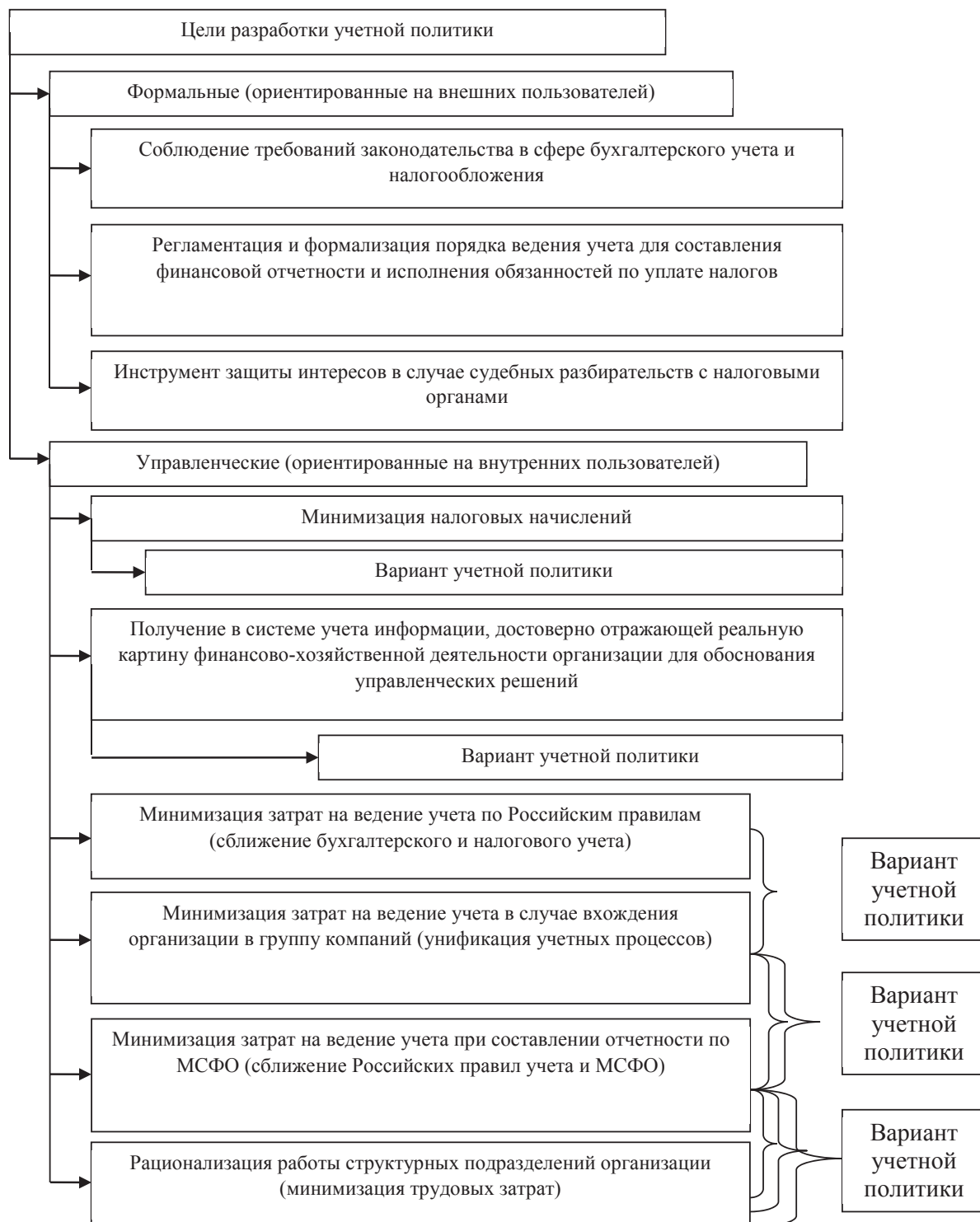


Рис. 1. Цели разработки учетной политики и их влияние на ее формирование [4]

По мнению авторов данной статьи, исправление сложившейся негативной ситуации возможно на основе интеграции финансового и управленческого учета при формировании учетной политики в контексте целей управления и оптимизации затрат организаций.

Таким образом, учетная политика организации может рассматриваться как эффективный инструмент управления, профессиональной оценки экономических выгод, обоснования профессионального суждения бухгалтера в соответствующих хозяйственных ситуациях.

По мнению Соколова А. А., учетная политика организации решает ряд задач, которые можно разделить на формальные и управленческие.

Цели разработки учетной политики и их влияние на ее формирование представлено на рисунке 1.

Данные цели, по мнению авторов статьи, можно использовать при разработке учетной политики в организациях элеваторного комплекса.

В процессе исследования учетной политики в организациях такие авторы, как Корнеева Т. А. и Шатунова Г. А.

пришли к выводу, что процесс формирования учетной политики можно разбить на несколько этапов.

Процесс разработки учетной политики представлен на рисунке 2.

Как считают авторы данной статьи, наиболее рациональными для формирования учетной политики в организациях элеваторного комплекса являются этапы, которые представлены на рисунке 3.

Именно такой подход позволяет организациям элеваторного комплекса формировать учетную политику в области признания и отражения затрат с учетом требования рациональности, исходя из условий хозяйствования.

Также при разработке учетной политики в организациях элеваторного комплекса необходимо учитывать факторы, влияющие на нее.

Профессор Шахбанов Р. Б. отмечает следующие основные факторы при выборе учетной политики:

- постоянство учетной политики в течении длительного периода;

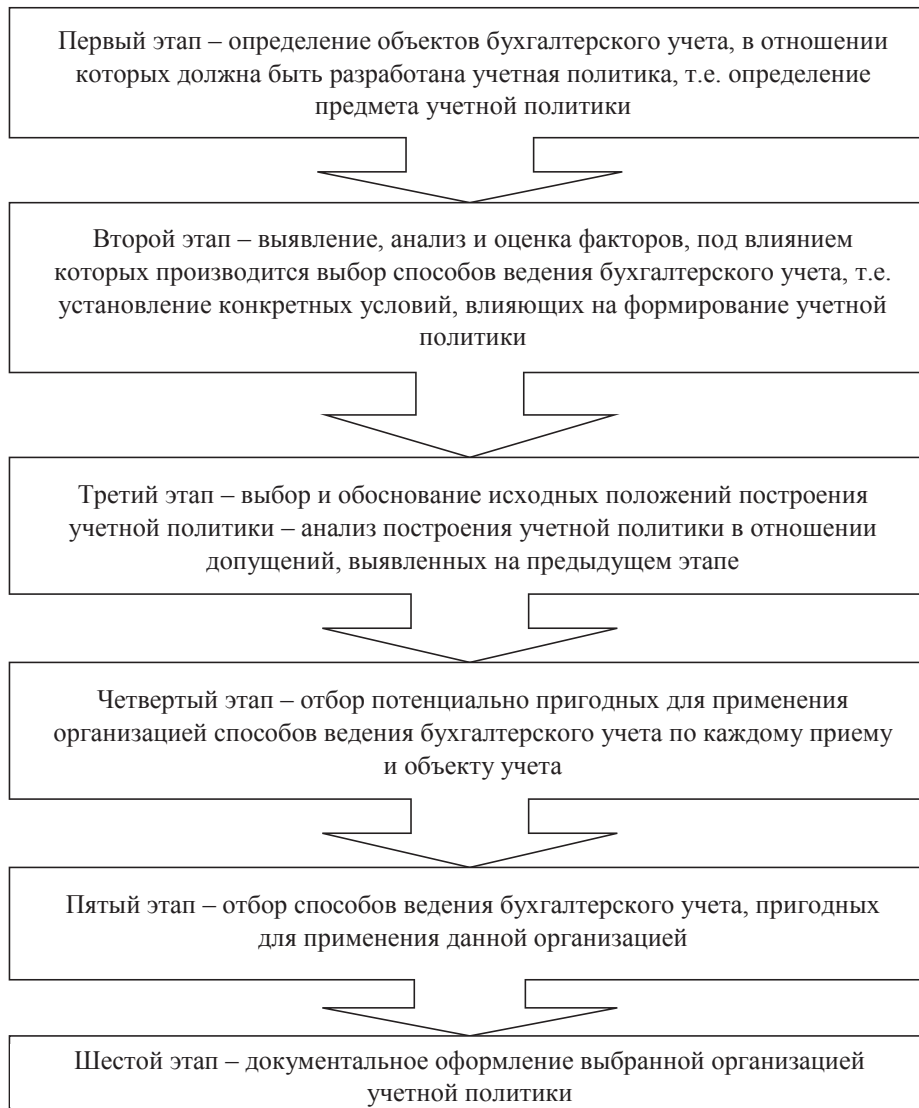


Рис. 2. Процесс разработки учетной политики [5]



Рис. 3. Предлагаемые этапы формирования учетной политики в организациях элеваторного комплекса

- регламентация принципов учетной политики действующей нормативной базой;
- извещение внешних потребителей информации об изменениях в учетной политике [6].

На рисунке 4 представлены факторы, которые, с точки зрения авторов, оказывают большое влияние на выбор и обоснование учетной политики организаций элеваторного комплекса.

Таким образом, составляя учетную политику организации необходимо принять во внимание всю совокупность влияющих факторов.

В ходе исследования затрат в организациях элеваторного комплекса, авторы данной статьи разработали модель формирования затрат на основе традиционного управленческого учета, которая представлена на рисунке 5.

Бухгалтерский учет доходов и расходов по каждому виду деятельности организаций элеваторного комплекса ведется на соответствующих субсчетах счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 90–1 «Доходы от продаж», 90–2 «Себестоимость продаж», 90–9 «Прибыли и убытки от продаж».

Если элеватора принимает зерновые культуры, которые принадлежат ему на праве собственности, то их необходимо приходовать по фактической стоимости приобретения в зависимости от предназначения:

- либо в качестве материалов на счете 10 «Материалы»;
- либо в качестве товаров на счете 41 «Товары».

Хранимое зерно необходимо отражать на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

Затраты в организациях элеваторного комплекса подразделяются на:

- прямые расходы, сюда включаются такие операции, как хранение, сушка и подработка зерна. Прямые расходы отражаются на счете 20 «Основное производство»;
- косвенные расходы — отражаются на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы».

Авторами статьи была разработана детализация счета 20 «Основное производство» по видам услуг, предложенная в таблице 1.

Таблица 1. Предлагаемая детализация счета 20 «Основное производство» по видам услуг

Счет	Субсчет
20 «Основное производство»	20.1 «Приемка зерна»
	20.2 «Очистка зерна»
	20.3 «Сушка зерна»
	20.4 «Хранение зерна»
	20.5 «Отпуск зерна»



Рис. 4. Состав предлагаемых факторов, влияющих на формирование учетной политики организаций элеваторного комплекса

Выручку от операций по хранению, сушке и подработке зерна отражают по кредиту счета 90 «Продажи» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В процессе исследования учетной политики, авторы данной статьи пришли к выводу, что цели разработки учетной политики подходят не только для предприятий различной деятельности, но и для организаций элеваторного комплекса.

Были представлены этапы формирования учетной политики в организациях элеваторного комплекса, как считают авторы статьи, они являются наиболее необходимыми, каждый предыдущий этап обеспечивает осуществление последующего.

При изучении факторов, влияющих на учетную политику, были предложены факторы, которые оказывают большое влияние на выбор и обоснование учетной политики на предприятиях элеваторного комплекса.

Также показана разработанная модель формирования затрат, применение которой предусматривает отражение прямых затрат на производство в аналитическом разрезе по центрам ответственности (местам возникновения затрат) и объектам учета затрат (видам услуг).

Авторами данной статьи, для целей финансового и управленческого учета и анализа с обеспечением конфиденциальности информации для внутреннего пользователя, была разработана детализация счета 20 «Основное производство» по видам услуг.

Итак, учетная политика в организациях элеваторного комплекса определяет и направляет дальнейшую работу не только бухгалтерии и финансовой службы, но и всей организации в целом, поэтому является особенно важным распорядительным документом.

Предложенные мероприятия позволят эффективно принимать управленческие решения при формировании учетной политики.

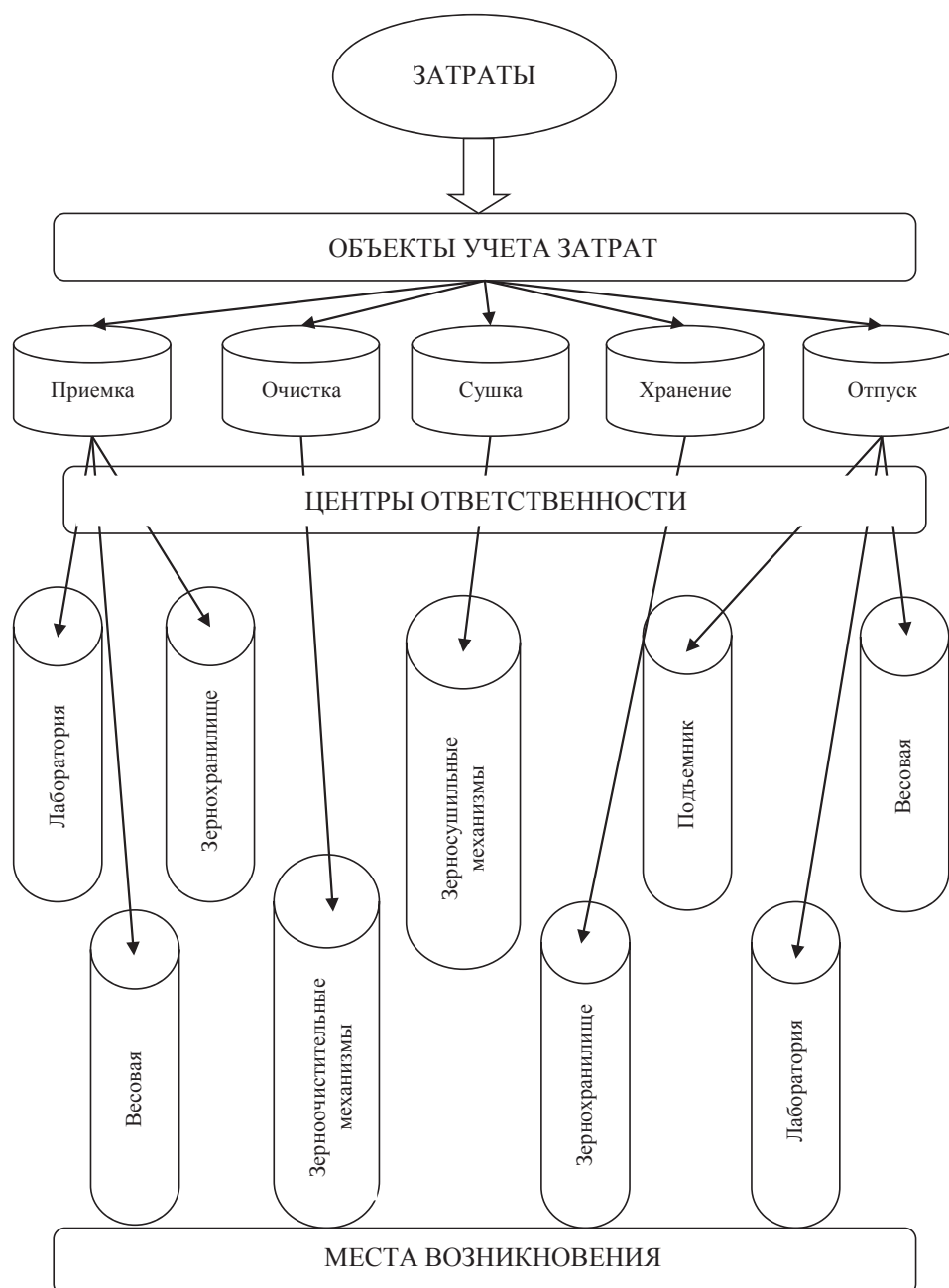


Рис. 5. Предлагаемая модель формирования затрат

Литература:

1. Управленческий учет: учеб. Пособие / Р. Земан, М. Вохозка, Е. С. Замбрицкая, Н. Е. Иванова, Р. Пихова, М. Попилова, К. Кабоуркова. — Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск, гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2015. — 13 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008: утвержденная приказом Минфина РФ № 106н от 06.10.2008.
3. Бухгалтерский управленческий учет / О. Б. Вахрушина // М.: Дашков и К, 2012. — 252 с.
4. Проблемы формирования учетной политики / А. А. Соколов // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 11. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие в схемах и таблицах / Т. А. Корнеева, Г. А. Шатунова. — М.: Эксмо, 2008. — 224 с.
6. Бухгалтерское дело: учебное пособие / под редакцией профессора Р. Б. Шахбанова. — М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. — 383 с.
7. «Современные проблемы учета затрат на отечественных элеваторах» / Н. Е. Иванова, А. А. Игнатьева // Научный журнал «Молодой ученый» № 11 (115), июнь, 2016 г. — 753–759 с.

Оценка системы внутреннего контроля муниципального унитарного предприятия как риск-ориентированной деятельности

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Попова Надежда Александровна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

По мнению большинства ученых, в современных условиях административно-командные мероприятия неспособны в большей степени повысить эффективность систем внутреннего контроля, формируемых на муниципальных унитарных предприятиях (далее МУП). Зачастую контролируются только промежуточные (часто формальные) показатели, выполнение отдельных требований и указаний, лишь косвенно связанных с производственно-хозяйственной деятельностью МУП.

Совершенствование системы внутреннего контроля (далее СВК) на МУП — это непрерывный процесс, заключающийся в обосновании и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания и развития, а также в упорядочении отдельных сторон контроля на основе оценки его адекватности внутренним и внешним условиям предприятия.

Высшему руководству МУП необходимо обеспечить разработку результативного и эффективного процесса внутреннего контроля для оценки сильных и слабых сторон системы бухгалтерского учета предприятия.

Наиболее эффективными формами и видами контроля МУП являются ревизии, проводимые службой внутреннего контроля хозяйствующих субъектов. В сложившейся экономической ситуации следует объективная необходимость развития снизу доверху всех остальных видов и форм контроля.

Одним из центральных вопросов при организации системы внутреннего контроля МУП является внутренняя регламентация и организационная структура СВК, которая зависит от масштабов предприятия, видов деятельности в муниципальном образовании и поставленных первоочередных и стратегических задач.

При разработке эффективной СВК руководство МУП преследует следующие цели:

1. Обеспечение надежной информацией для успешного руководства предприятием и принятием эффективных управленческих решений.

2. Обеспечение сохранности активов, документов и регистров предприятия.

3. Обеспечение эффективности хозяйственной деятельности в целях избегания произвольных затрат во всех областях хозяйственной деятельности, а также для предотвращения неэффективного использования всех прочих ресурсов.

4. Обеспечение соответствия предписанным учетным принципам.

5. Обеспечение выполнения требований федеральных законов и иных правовых актов РФ и местных органов

власти при осуществлении финансово-хозяйственных операций.

За последние годы на муниципальных унитарных предприятиях наблюдается снижение доли комплексных ревизий; уменьшается число тематических проверок, значительно сокращаются размеры выявленных незаконных расходов, недостач и хищений денежных средств и материальных ценностей; существенно уменьшился размер возмещенного ущерба.

В современных экономически нестабильных условиях авторами предлагается оценивать систему внутреннего контроля МУП как риск-ориентированную деятельность. Исходя из этого, основными этапами методики оценки СВК будут выступать:

1. Изучение специфических особенностей деятельности МУП.
2. Составление плана проверки и оценки СВК МУП.
3. Изучение среды внутреннего контроля МУП.
4. Оценка рисков системы внутреннего контроля МУП.
5. Проведение аналитических процедур и оценка полученных результатов.
6. Оценка эффективности функционирования внутреннего контроля МУП путем расчета коэффициентов.
7. Формулировка выводов и предложений по функционированию внутреннего контроля в МУП.

Оценка СВК как риск-ориентированной деятельности муниципального предприятия МУП проводится на основании следующих нормативных документов:

— ст. 19 «Внутренний контроль» Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. 2016 г.);

— п. 41 и п. 42 Правила (стандарта) № 8 (Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 года № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности») (в ред. 2015 г.);

— информация Минфина РФ от 14 сентября 2012 года «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности (ПЗ-9/2012)»;

— п. 16 плана Минфина РФ на 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утв. приказом Минфина РФ от 30 ноября 2011 года № 440);

— ст. 5 Федерального закона от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (в ред. 2016 г.).

Исходя из алгоритма планирования, на первоначальной стадии проверки внутреннего контроля, необходимо собрать нужную информацию о МУП.

Общий план оценки системы внутреннего контроля в МУП представлен в таблице 1.

Таблица 1. **Общий план оценки системы внутреннего контроля в МУП**

Этапы проверки	Виды работ при оценке СВК	Проверяемые документы
Подготовительный этап. Изучение деятельности МУП	Изучение природы организации; учетной политики; целей и стратегии организации; измерения и обзор финансового состояния	Устав предприятия, Приказ «Об учетной политике организации», Бухгалтерская (финансовая) отчетность МУП
Подготовительный этап. Изучение факторов, характеризующих деятельность предприятия	Выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность МУП	Устав предприятия, управленческие документы МУП
Определение неотъемлемого риска СВК	На основе профессионального суждения выявление подверженности остатка средств на счетах бухгалтерского учета или группы однотипных операций искажениям, которые могут быть существенными, при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля	Остатки средств на счетах бухгалтерского учета МУП
Определение риска средств внутреннего контроля	Ознакомление с системой внутрихозяйственного контроля предприятия; $0 \leq KР \leq 1$	Первичные документы, отчетность МУП, данные опроса
Риск существенного искажения информации	Понимание контролером рисков хозяйственной деятельности предприятия. Качественная оценка методом нечетких множеств для перевода качественных характеристик в количественные	Приказ «Об учетной политике организации», Бухгалтерская (финансовая) отчетность МУП
Выявление риска обнаружения	Использование логического подхода. Риск обнаружения можно определить следующим образом: $RН = AP / (VXP \times PK)$, где $RН$ — риск обнаружения; AP — аудиторский риск; VXP — внутрихозяйственный риск; PK — риск СВК.	Первичные документы, отчетность, остатки по счетам в МУП
Расчет коэффициентов эффективности СВК	1. Коэффициент окупаемости затрат на функционирование всей СВК МУП. 2. Коэффициент нейтрализации негативных хозяйственных фактов СВК МУП. 3. Коэффициент результативности деятельности отдела внутреннего контроля МУП.	Данные отдела внутреннего контроля и бухгалтерии МУП

На первом этапе оценки СВК рассматриваются особенности деятельности МУП.

Цель МУП — получение прибыли за счет оказания услуг.

Основной задачей является выполнение работ при надлежащем качестве и в установленные сроки, повышение производительности труда, снижение себестоимости работ, внедрение новой технологии и повышение технико-экономического уровня.

Для оценки риска в МУП предлагается рассмотреть основные факторы риска (таблица 2).

Рассмотрим ситуации, которые могут свидетельствовать о наличии рисков существенного искажения информации в МУП.

— Ограничения доступности финансирования и кредитования.

— Недостаток сотрудников с необходимыми навыками по ведению бухгалтерского учёта и составлению финансовой отчётности.

— Несоответствия между информационно-технической и коммерческой стратегией деятельности организации.

— Изменения в информационно-технической системе.

Расчет неотъемлемого риска предлагается оценивать по следующим характеристикам:

— Наличие специалистов, закрепленных за объектом учета

— Квалификация

— Опыт работы

— Обеспеченность специальной литературой

— Независимость при применении установленных правил учета

Таблица 2. Основные факторы риска, влияющие на деятельность МУП и СВК

№ п/п	Фактор	Варианты		
		3-высокий	2-средний	1-низкий
Внешние факторы				
1.	Характеристика и состояние отрасли, к которой относится предприятие	Отрасль традиционная, состояние стабильное	Промежуточные состояния	Отрасль новая, состояние нестабильное
2.	Стабильность законодательства	Нормативные правовые акты, связанные с деятельностью МУП, неизменны в течение ряда лет	Подвергались изменениям незадолго до проверяемого периода	Изменялись в течение проверяемого периода
Факторы, характеризующие деятельность МУП				
3.	Вид и специфика деятельности предприятия	Производство	Торговля, посреднические услуги	Внеэкономическая деятельность, реализация подакцизной продукции
4.	Масштаб деятельности предприятия	Малый	Средний	Крупный
5.	Финансовое положение	Надежное, устойчивое	Промежуточное	Ненадежное, неустойчивое
Внутренние факторы				
6.	Склонность руководства к риску	Руководство консервативно	В меру рискованно	Чрезмерно рискованно
7. Качество менеджмента Высокое Среднее Невысокое				
8.	Опыт и квалификация бухгалтерского персонала	Достаточные	Средние	Недостаточные
9.	Загруженность бухгалтерского персонала	Бухгалтерский персонал в меру загружен и имеет время на повышение квалификации	Загружен настолько, что не имеет времени следить за изменениями в нормативных правовых актах	Бухгалтерский персонал перегружен
10.	Текущая управленческих кадров	Финансовый директор, главный бухгалтер, работники бухгалтерии работают в течение ряда лет	Имела место ротация кадров незадолго до проверяемого периода	Ротация кадров в течение проверяемого периода
11.	Давление на бухгалтерский персонал	Отсутствует	Ограниченно присутствует	Неограниченно присутствует

– Наличие методической поддержки
 – Постановка системы документооборота
 – Объем обрабатываемой информации
 – Обеспеченность средствами автоматизации с учетом их качества

По каждой характеристике дается оценка в 4-балльной шкале: 0 — отлично, 1 — хорошо, 2 — посредственно, 3 — плохо.

Для оценки риска средств контроля авторами статьи разработан опросник, представленный в таблице 3.

На дальнейшем этапе оценки СВК в МУП проводится расчет риска средств контроля по следующим характеристикам:

– Наличие специализированной службы или отдельных специалистов
 – Объем информации перепроверяемой по объекту учета

– Квалификация
 – Обеспеченность нормативной базой
 – Независимость ревизионной службы

Расчет риска необнаружения в МУП предлагается проводить по таким характеристикам, как:

– Наличие отдельного специалиста, исследующего объекты учета, связанные с показателями существенности
 – Наличие системы контроля в ходе проверки за работой рядовых сотрудников и руководителя проверки

- Квалификация специалистов
- Наличие у специалистов, ответственных за объект учета, технических исполнителей
- Объем выборки
- Наличие опыта работы по одной и той же фирме в течение ряда проверок
- Обеспеченность проверяющих нормативной базой
- Наличие непосредственного контакта с бухгалтерской службой
- Осуществление фактических действий (осмотр, инвентаризация)
- Опыт работы специалистов на фирмах аналогичного профиля

Недостающей информацией о деятельности предприятия является его финансовое положение. Поэтому на дальнейшем этапе необходимо сделать обзор финансового состояния. Для перевода качественных характеристик в количественные можно применить метод нечетких множеств.

Экспертами устанавливается значимость каждого частного критерия в соответствии с его влиянием на финансовую устойчивость. Например:

$$W(X1) = 25; W(X2) = 25; W(X3) = 20; W(X4) = 20; W(X5) = 10; \Sigma W(Xi) = 100.$$

Рассчитываются соотношения между значениями частных критериев и их нормативными значениями:

$$K1 = X1: X1н; K2 = X2: X2н; K3 = X3: X3н; K4 = X4: X4н; K5 = X5: X5н.$$

Формируется комплексный индикатор финансовой устойчивости вида:

$$J = W(X1) \times K1 + W(X2) \times K2 + W(X3) \times K3 + W(X4) \times K4 + W(X5) \times K5,$$

$$\text{или } J = 25 \times K1 + 25 \times K2 + 20 \times K3 + 20 \times K4 + 10 \times K5.$$

В качестве оценки риска потери финансовой устойчивости введем лингвистическую переменную «степень риска потери финансовой устойчивости» со значениями {Наивысшая, Высокая, Средняя, Низкая, Незначительная}. Взаимно однозначное соответствие лингвистических переменных «Финансовая устойчивость» и «степень риска потери финансовой устойчивости» задана в таблице 4.

Применяя лингвистические переменные, можно определить уровень финансовой устойчивости МУП, степень риска потери финансовой устойчивости.

Любой из вариантов организации внутреннего контроля требует периодической оценки на предмет эффективности его функционирования. Эффективность функционирования внутреннего контроля организации можно оценить по окупаемости затрат на содержание всей системы и по показателям, характеризующим степень нейтрализации негативных факторов хозяйственной деятельности:

Таблица 3. Проверка системы внутреннего контроля в МУП

№ п/п	Содержание вопросов	Ответы	
		Да	Нет
1	1. Разработана ли учетная политика, отражаются ли все способы учета объектов		
1.3	Учет ведется: А) по центрам ответственности Б) иначе		
2	2. Оценка контрольной среды		
2.1	2.1. Определены ли объекты и субъекты контроля		
2.2	2.2. Определены ли контрольные функции субъектов контроля в должностных инструкциях		
2.3	2.3. Определена ли организационная структура предприятия		
2.4	2.4. Имеется ли служба внутреннего аудита		
2.5	2.5. Имеется ли приказ, устанавливающий лиц, имеющих право получать денежные средства в подотчет для осуществления материальных расходов		
3	3. Оценка применяемых процедур контроля		
3.1	3.1. Пересчитываются ли счета-фактуры, полученные от поставщиков, а также выписанные заказчиками		
3.2	3.2. Проводятся ли инвентаризации		
3.3	3.3. Сопоставляется ли фактический расход материалов с нормами, предусмотренными проектно-сметной документацией		
3.4	3.4. Осуществляются ли встречные проверки с поставщиками для подтверждения достоверности отпущенных и оприходованных материалов		
3.5	3.5. Систематически ли осуществляется анализ исполнения бюджета		
3.6	3.6. Систематически ли осуществляется нормирование материалов и расходов		
3.7	3.7. Регулярно ли проводятся проверки СВК		
3.8	3.8. Существует ли Положение о проведении оценки внутреннего контроля в МУП?		
3.8	3.8. Разработаны ли специальные методики для проверки СВК в МУП?		

Таблица 4. Соответствие лингвистических переменных «Финансовая устойчивость» и «степень риска потери финансовой устойчивости»

Значение переменной «Финансовая устойчивость»	Значение переменной «степень риска потери финансовой устойчивости»
предельная неустойчивость	наивысшая
недостаточная	высокая
средняя	средняя
относительно высокая	низкая
предельно высокая	незначительная

1. Коэффициент окупаемости затрат на функционирование всей СВК предприятия определяем по формуле (1):

$$K_{\text{оз}} = \left(\frac{\sum \text{ЗСК}}{\sum \text{СД}} \times \text{ВП} \right) : \sum \text{ЗСК}, \quad (1)$$

где $K_{\text{оз}}$ — коэффициент окупаемости затрат на функционирование контроля в отчетном периоде;

$\sum \text{ЗСК}$ — сумма затрат на функционирование системы внутреннего контроля в организации за отчетный период, руб.;

$\sum \text{СД}$ — сумма затрат организации в целом по МУП за отчетный период, руб.;

ВП — стоимость продукции, услуг МУП всего, руб.;

2. Коэффициент нейтрализации негативных хозяйственных фактов СВК предприятия определяем по формуле (2):

$$K_{\text{нф}} = \left(\frac{\text{ИО}}{\text{ВО}} \right) \times \left(\frac{\text{ВНХ}}{\text{СНХ}} \right), \quad (2)$$

где $K_{\text{нф}}$ — коэффициент нейтрализации негативных хозяйственных фактов;

ИО — количество исправленных ошибок в бухгалтерском учете, системе управления и других элементах экономического механизма организации по результатам внутреннего контроля, ед.;

ВО — количество выявленных ошибок внутренним контролем в бухгалтерском учете, системе управления

и других элементах экономического механизма организации, ед.;

ВНХ — сумма возмещенных недостатков, потерь, хищений средств и предотвращенных налоговых правонарушений, руб.;

СНХ — сумма выявленных недостатков, потерь, хищений средств и налоговых правонарушений в организации, руб.

О результативности деятельности отдела внутреннего контроля МУП можно судить путем определения доходности процесса данного вида контроля. Расчет указанного показателя эффективности внутреннего контроля в системе управления МУП предлагается произвести по формуле (3):

$$\text{ПДВ} = \text{ВП} \times \text{КУР} \times \text{КРВ}, \quad (3)$$

где ПДВ — доход от внутреннего контроля МУП, руб.;

ВП — валовое производство в оценке по справедливой стоимости, руб.;

КУР — коэффициент управленческих расходов в структуре затрат;

КРВ — коэффициент затрат на внутренний контроль в структуре управленческих расходов.

Таким образом, формирование эффективной СВК положительно сказывается на дальнейшем развитии муниципального унитарного предприятия и помогает в привлечении инвестиций. Появляются новые возможности развития деятельности МУП в связи с наличием налаженной и контролируемой системы финансового подразделения предприятия.

Литература:

1. Баранова, А. Ю. Современный статус муниципальных унитарных предприятий / Баранова А. Ю. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Том 6, № 1, Ч. 2. — с. 35–43.
2. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Пути совершенствования системы внутреннего контроля в муниципальных унитарных предприятиях. / Иванова Н. Е., Попова Н. А. // Молодой ученый. — 2016. — № 13. — С. 428–431.
3. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Пути совершенствования системы внутреннего контроля в муниципальных унитарных предприятиях // Молодой ученый. — 2016. — № 13. — С. 428–431..
4. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Организационные аспекты эффективного функционирования системы внутреннего контроля на предприятии. / Иванова Н. Е., Попова Н. А. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2015. — № 23. — с. 79–84.
5. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Организация системы внутреннего контроля в унитарных предприятиях Челябинской области // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 440–443.
6. Методические рекомендации МР — 4/2013 «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля».
7. Федеральный закон от 14.11.2002 N161-ФЗ (ред. от 08.12.2003) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Особенности управленческого учета затрат в сфере услуг терминалов по приему платежей

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Сергеева Татьяна Вячеславовна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье на основе проведенного исследования условий функционирования терминалов по приему платежей, определены информационные потребности современной системы управления затратами. Были предложены новые методы учета затрат и выбрана номенклатура статей затрат, разработана классификация по статьям затрат с учетом видов деятельности, а также схема калькулирования себестоимости продукции и услуг сферы обслуживания терминалов по приему платежей, дан схематичный процесс движения от расчетной себестоимости к целевой.

Ключевые слова: затраты, доходы, расходы, себестоимость, калькуляция, методы учета затрат, целевая цена, целевая себестоимость, номенклатура

Первоначальные платежные терминалы были придуманы в Университете штата Иллинойс Мюрреем Лаппе в 1977 году. Терминал был создан на базе компьютера Plato и имел плазменный сенсорный экран в качестве приспособления ввода. Он был именован The Plato Hotline. Находился терминал в студенческом корпусе и помогал посетителям, студентам и преподавателям за маленькую плату наблюдать расписания транспортных средств, кинофильмов, учебных занятий, помимо этого карту университетского городка. Тогда в течении нескольких дней после установки терминала, его смогли опробовать более 30000 человек. Первые платежные терминалы, обеспечивающие оплату услуг российских компаний появились в Москве в 2004 году. Через эти платежные терминалы производилась оплата всего нескольких операторов сотовой связи, и количество их в Москве было незначительным. Кроме мобильной связи и Интернета, также оплачивается IP-телефония и городская телефонная связь, цифровое и кабельное телевидение, коммунальные платежи, погашение потребительских кредитов, пополнение банковских счетов и карт, электронных кошельков, подписка на газеты и журналы. А так же бывают предложения по оплате посредством терминала штрафов в ГИБДД и услуг службы знакомств.

На данный момент платежи за услуги сотовой связи, являются основной услугой на терминалах по приему платежей — их доля в общем объеме совершенных платежей составляет 95%. Доля платежей за коммерческое телевидение среди всех платежей, проходящих через терминалы, редко превышает 1%. Оставшиеся 4% — платежи за все прочие услуги [1]. Схема движения денежных средств от клиента до владельца терминалов очень проста, она представлена на рис. 1

И теория, и практика утверждают, что вершин на рынке услуг добиться невозможно без продуктивного и прицельного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных ус-

ловиях. Одним из таких процессов является процесс формирования доходов и расходов предприятия.

Среди ежемесячных расходов на терминалах выделяют:

1. Аренда (0.5–1 м.кв.) — 4000–8000 руб./мес. (зависит от посещаемости места),
2. Связь (трафик GPRS) — 600 руб./мес.
3. отчисления платежной системе за проведение платежей
4. отчисления банку за пересчет и зачисление на счет — 0,1–0,15% от суммы,
5. расходы на техническое обслуживание терминала,
6. расходы на инкассацию,
7. налог на прибыль — 6% при УСНО.

Среди ежемесячных Доходов от платежного терминала складываются из:

1. вознаграждения, выплачиваемого поставщиком услуг ежемесячно и составляющего 1–3%,
2. платы за пользование терминалом, которую владелец взимает с клиентов (3–5% или фиксированная сумма).(6)

Осуществление какой-либо системы учета затрат и калькулирования себестоимости зависит от индивидуальности области, в которой реализуется работа организации. Вдобавок при избрании метода учета затрат и калькулирования себестоимости надлежит следовать целям, установленным перед управленческим учетом в определенном производстве. В следствие разрастания организаций, которые заняты терминальным бизнесом, увеличивается конкуренция на этом рынке.

В этих условиях значительным преимуществом к «выживанию» владеют те организации, которые смогут правильно располагать своими затратами, себестоимостью и выручкой.

Сегодня в компаниях сферы терминалов по приему платежей не существует общей концепции учета затрат и калькулирования себестоимости, отсутствуют методические рекомендации по учету и калькулированию себестои-



Рис. 1. Схема движения денежных средств от клиента до владельца терминалов

Таблица 1. Классификация затрат на терминалах по приему платежей

Затраты (по способу внесения в се- бестоимость)	Наименование статей затрат	Виды затрат			Прочая деятельность
		Разработка и тестирование программного обеспечения	Консультативная деятельность (техническая поддержка)	Инкассирование терминалов	
Прямые	Материалы	Терминалы, на которых осуществляется запись программного обеспечения	Телефоны, на которых осуществляется связь с клиентами	Машины, на которых осуществляется инкассация	
	Затраты на оплату труда	Оклад и премии работников, занимающихся программным обеспечением	Оклад и премии работников занимающихся технической поддержкой	Оклад и премии работников занимающихся инкассированием терминалов	Оклад и премии работников занимающихся прочей деятельностью
	Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальное страхование от заработной платы	Отчисления на социальное страхование от заработной платы	Отчисления на социальное страхование от заработной платы	Отчисления на социальное страхование от заработной платы
	Прочие прямые расходы	Затраты на командировочные	Затраты на телефонную связь	Затраты на бензин	Затраты по работам сторонних предприятий
Косвенные	Затраты на оплату труда	Затраты на оплату труда работников аппарата управления			
	Амортизация	1) расходы по амортизацию оборудования; 2) расходы по амортизацию прочих основных средств; 3) расходы по амортизацию программного обеспечения; 4) расходы по амортизацию прочих нематериальных активов			
	Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальное страхование от затрат на оплату труда работников аппарата управления			
	Налоги, сборы и другие обязательные отчисления	Налоги, сборы и другие обязательные отчисления в соответствии с законодательством Российской Федерации, включаемые в себестоимость продукции			
	Прочие расходы	1) юридические, аудиторские услуги 2) почтовые расходы; 3) канцелярские расходы;			

мости продукции и услуг. В результате чего использование в компаниях изучаемой отрасли позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости, благодаря чему организации сферы платежных терминалов вычисляют фактическую себестоимость продукции и услуг и в результате чего оказываются утрачены эффективные методы управления затратами, себестоимостью и выручкой.

В результате исследования состава затрат, в компаниях сферы терминалов по приему платежей была разработана их классификация по статьям затрат с учетом видов деятельности и характера выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг, которая представлена в таблице 1

В настоящее время задачей калькулирования является не только вычисление фактической себестоимости услуги, а установление себестоимости, которая в рыночных условиях работы могла бы гарантировать некоторую прибыль компании.

Сфера терминалов по приему платежей являющейся из себя стремительно совершенствующийся, всегда увеличиваемый рынок. Все элементы экономики являются естественными объектами этой сферы, принимая одну из ее продукции или услуг в связанности от своих потребностей. Сфера терминалов по приему платежей кроме того является отраслью новой экономики, т.е. экономики, основанной на вечном увеличении потока новых технологий.

Как видно, что методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции промышленной экономики, которые в целом направлены на вычисление фактической себестоимости, в конечном счете не могут учесть все сво-

еобразия новой экономики с ее устремленностью на рыночные отношения, все время изменяющуюся внешнюю среду и разработку уникальной, высокотехнологичной продукции и услуг.

В современной научной литературе этот вопрос рассматривал кандидат экономических наук Федотова С. В., она предлагает перейти на методы, которые представлены в таблице 2 [4].

Еще один метод решения проблем предлагает кандидат экономических наук, Фетисова О.А., советует рассмотреть метод «гоал-костинг», разработанный на основе «таргет-костинг» и «кайзен-костинг».

Сначала разберемся, что представляет собой методы «таргет-костинг» и «кайзен-костинг», для этого рассмотрим рисунок 2.

Объединив эти два метода Фетисова О.А. предложила использовать метод «Гоал-костинг» рисунок 3.

Рассмотрев метод «Гоал-костинг» авторы статьи адаптировали схему калькулирование себестоимости продукции и услуг сферы терминалов по приему платежей на основе «гоал-костинга» рисунок 4.

Разобрав схему на рисунке 4 отметим поэтапный алгоритм применения методики гоал-костинг при калькулировании себестоимости продукции и услуг сферы платежных терминалов по приему платежей:

Этап 1. Маркетинговый анализ продукции, услуг.

Этап 2. Определение целевой цены, себестоимости и прибыли.

Этап 3. Составление калькуляции. Определение отклонений фактической себестоимости от целевой.

Таблица 2. Методы, предлагаемые к использованию кандидатом экономических наук Федотовой С.В

Название метода	Сущность метода	Преимущества	Возможность интеграции методов
Позаказно-групповой	Прямые затраты учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным видам услуг (заказам). Накладные затраты учитываются по местам возникновения и включаются в себестоимость отдельных видов услуг в соответствии с установленной ставкой распределения	Определение себестоимости конкретного вида услуг благодаря относительно стабильной номенклатуре видов услуг	Особенности сферы услуг предопределяют тождество прямых и переменных затрат, а также накладных и постоянных затрат. В связи с этим параллельно с позаказно-групповым методом может применяться метод «директ-костинг».
«Директ-костинг»	Себестоимость услуг планируется и учитывается только в части переменных затрат	Расчет нормы маржинального дохода, определение порога рентабельности по каждому виду предоставляемых услуг; возможностью установления краткосрочного нижнего предела цены	При высокой доле накладных расходов рекомендуется применение метода ABC, который по своей сути является альтернативой позаказному методу
ABC	Поэтапное распределение косвенных расходов на себестоимость услуг. В качестве основных объектов учета затрат и калькулирования рассматриваются операции	Более точное распределение накладных расходов между различными видами услуг и, как следствие, более точное определение себестоимости	

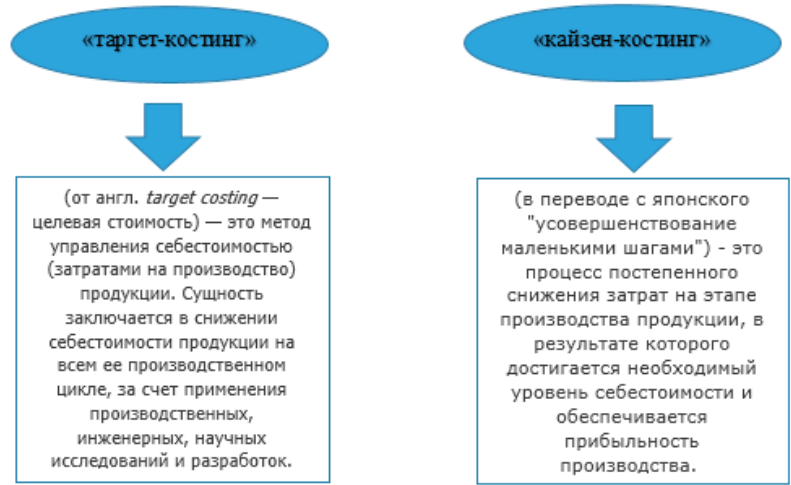


Рис. 2. Определение понятий «таргет-костинг» и «кайзен-костинг»



Рис. 3. Метод «Гоал-костинг»

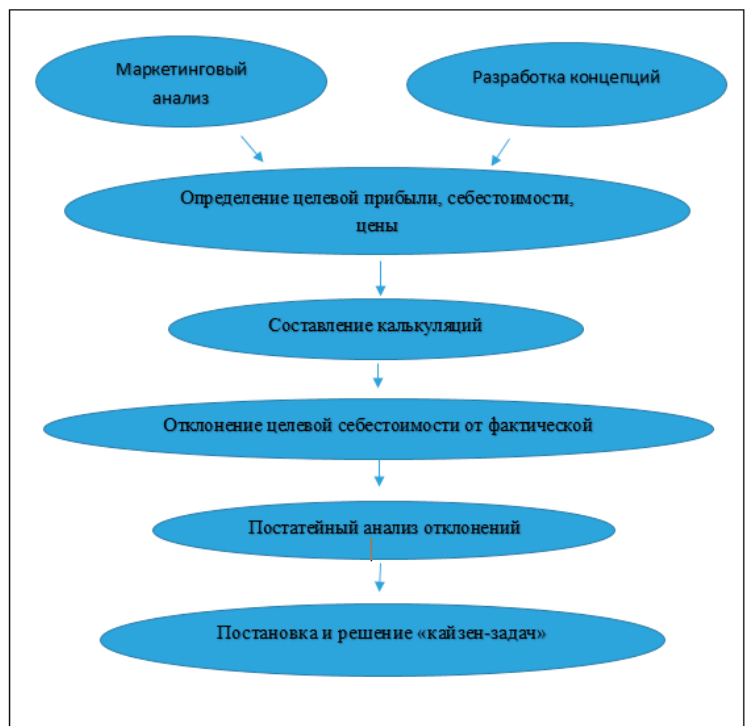


Рис. 4. Схема калькулирования себестоимости продукции и услуг сферы терминалов по приему платежей

Шаг 4. Анализ всех статей затрат на отклонение их от целевой себестоимости. Решение кайзен-задач.

Вероятная цена реализации опять же называется «целевая цена». Целевая прибыль, эта такая величина прибыли, которая нужна компании для угождения запросов собственников. Две установленные рекомендованными способами величины — целевая цена и целевая при-

быль — при вычитании дают нам данный показатель — целевую себестоимость.

Если расчетная себестоимость превышает целевую, на этапе планирования в проект заказа вносятся необходимые изменения и усовершенствования до тех пор, пока расчетная себестоимость не будет превышать целевую. Схематично данный процесс показан на рисунке 5.

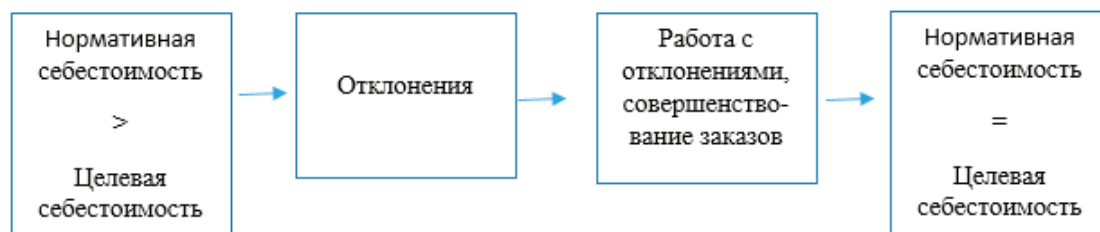


Рис. 5. Схема движения от расчетной себестоимости к целевой

Целевая себестоимость калькулируется на основе классификации всех целевых расходов на прямые и косвенные и их деление по статьям затрат в зависимости от вида деятельности и характера продукции (работ, услуг). В результате всего данные этой калькуляции будут находить применение при расчете отклонений нормативной себестоимости от целевой.

По мнению авторов статьи, применение «Гоал-костинг» позволит решить такие проблемы как обезличенность учетных фактических затрат, определит факторы, влияющие на организацию управленческого учета затрат в сфере услуг, обоснует необходимость интеграции систем учета затрат и калькуляции себестоимости, определит направление развития управленческого учета затрат.

Литература:

1. Статья: «Терминальный» бизнес (о деятельности по приему платежей через терминалы самообслуживания) (Суховская М. Г., Шаронова Е. А.) («Главная книга», 2007, п 16).
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. — М.: Национальное образование; 2012. — 672 с. — (Серия «Национальное экономическое образование»)
3. Реферат: Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости.
4. Диссертация: «Развитие управленческого учета затрат в сфере бытовых услуг», кандидат экономических наук, доцент Федотова Светлана Викторовна.
5. Диссертация: «Развитие теоретико-методических основ калькулирования себестоимости продукции и услуг организаций сферы интернет-технологий», кандидат экономических наук, Фетисова Ольга Александровна.
6. Иванова, Н.Е., Сергеева Т.В. Современные проблемы учета затрат на терминалах по приему платежей // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 763–767
7. Роберт Земан, Марек Вохозка Замбржицкая Е. С., Иванова Н. Е., Романа Пихова, Маркета Попилкова Кристина Кабоуркова (Kristina Kabourková) Управленческий учет: учебник — Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та, 2015. — 85 с.

Перспективы развития угольной промышленности в России

Иванченко Анастасия Дмитриевна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Россия является ведущей страной в мире по разведанным запасам и объемам добычи важнейших видов полезных ископаемых. Каменный уголь считается основным источником получения электроэнергии и тепла

в топливно-энергетическом балансе страны, огромные его запасы в России позволяют ориентировать долгосрочную перспективу развития электроэнергетики на широкое использовании угля как базового стратегического

топлива, которое способно обеспечить потребности человечества в топливе на сотни лет. С развитием угольной энергетики в определенной мере связана энергетическая безопасность, а также экономическая и социальная стабильности страны.

Несмотря на то, что рассматриваемая отрасль являлась доминирующей во 2 технологическом укладе, она не теряет своей актуальности. На угольную генерацию в настоящее время в мире приходится около 40% электроэнергии. С точки зрения экономики, угольная промышленность России является сегодня одной из системообразующих, при этом полностью является рыночной отраслью.

Угледобыча для России является одной из важных составляющих экономики, так как кроме обеспечения внутренних потребностей, уголь является стратегически важным экспортным сырьем. По данным Энергетической Стратегии до 2040 года, Россия располагает существенными ресурсами угля — более 4 трлн тонн, значительная часть ресурса приходится на Сибирь (64%) и Дальний Восток (30%). Около половины добытого угля в России идет на экспорт, в январе-декабре 2014 года было добыто 357,33 млн тонн угля (что на 1,5% больше по сравнению с 2013 годом), экспорт российского угля в 2014 году составил 149,329 млн тонн (что на 8,3% больше по сравнению с показателем 2013 года) [1].

Каменный уголь является уникальным конгломератом, из которого можно получить широкий спектр разнообразных и востребованных продуктов: от электроэнергии до космического топлива и наноматериалов. Добываемый в России уголь содержит практически всю таблицу элементов Д. И. Менделеева. Современные технологии позволяют получить из угля около 130 видов полупродуктов, которые в дальнейшем могут быть конвертированы более чем в 5000 полезных продуктов. Значение угля для страны трудно переоценить, уголь используют как топливо, сырье используется для нужд агропромышленного комплекса, для химической промышленности, производства продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Значительное количество определенных видов угля идет на коксование, которое необходимо для черной металлургии, также уголь определенного качества является важным экспортным товаром для России.

Уголь является началом цепочки по формированию продукции с высокой добавленной стоимостью. Например, из 1 тонны антрацита, стоимость которого около 3–4 тыс. руб., можно получить 1 тонну углеродного сорбента, стоимость которого составит 3 млн руб. Стоит отметить, что продукты, которые получают при переработке угля, особенно важны. Так, например, углеродный сорбент применяется при очистке питьевой воды, стоков, отходящих газов предприятий промышленности и энергетики, также данный продукт применяют в фармацевтике и медицине [2].

В недрах угольных бассейнов сосредоточены не только мировые запасы твердого горючего полезного ископае-

мого, но и его спутника — метана. Это газ, который является ценным ископаемым и подлежит самостоятельной промышленной добыче или попутному извлечению в шахтах при комплексной поэтапной эксплуатации газоносных угольных месторождений. Угли, которые занимают промежуточное положение между бурными углями и антрацитом, являются самыми перспективными для добычи метана. Именно такой уголь залегают в Кузбассе, где с 2003 года ПАО «Газпром» начал реализацию инновационного проекта по добыче угольного газа. Добыча метана из угольных пластов началась в Кузбассе в 2010 году на Талдинском месторождении [7].

Объемы метана в основных угольных бассейнах России оцениваются в 83,7 трлн куб. м., особое место в России принадлежит Кузбассу, который является крупнейшим из наиболее изученных метаноугольных бассейнов мира, прогнозные ресурсы метана которого оцениваются более чем в 13 трлн куб. м. В 2014 году в Кемеровской области на Талдинском месторождении было добыто 11 млн 916 тыс. куб. м. газа, что на 62% больше, чем в 2013 году (7 млн 350 тыс. куб. м.). Стабильный уровень добычи метана угольных пластов в Кузбассе планируется в объеме 4 млрд куб. м. в год, а в долгосрочной перспективе этот показатель планируется увеличить до 21 млрд куб. м. [7].

Угольный газ — это богатство России, огромные ресурсы, мировой опыт, технологии, оборудование для добычи и использования метана позволят ему в ближайшем будущем занять достойное место в топливно-энергетическом балансе страны. Важно, что метан, добываемый из угольных пластов, является наиболее доступным, дешевым, а так же экологически чистым из всех известных в мире горючих газов. Благоприятные геологические особенности и условия газоносности угольных бассейнов России являются объективной предпосылкой организации широкомасштабной добычи метана как попутно, так и самостоятельного полезного ископаемого (прежде всего в Кузбассе). В России в настоящее время существуют регионы, которые не обеспечены в достаточной степени объемами газовым топливом, таким образом, угледобывающие районы могли бы обеспечить производственные и бытовые потребности регионов газом за счет широкомасштабной добычи метана из угольных пластов. Кроме того, заблаговременная дегазация угольных пластов позволит:

- Повысить безопасность нелегкого труда шахтеров угольных регионов России;
- многократно сократить возможность образования взрывоопасной смеси метана с воздухом;
- повысить инвестиционную привлекательность отрасли;
- создать новые рабочие места, снизить безработицу;
- улучшить экологическую обстановку угледобывающих регионов;
- снизить себестоимость добычи угля на шахтах в зависимости от конкретных условий на 3–4%.

Работа в данной отрасли связана с серьезным риском, но труд горняков очень необходим для нормального жизнеобеспечения людей, а также создания условий для комфортного проживания. В угольной отрасли трудится 148 тыс. человек и 500 тыс. в смежных отраслях. Угольные предприятия являются градообразующими для 31 моногорода общей численностью 1,5 млн человек. 50% электроэнергии в Сибири и на Дальнем Востоке производится угольной генерацией. Уголь — груз номер один для железнодорожников, он обеспечивает 39% грузооборота страны [2].

Наряду с новыми технологиями важна грамотная и продуманная стратегия развития производства и разработки новых месторождений, примером такого подхода служат шахты Кузбасса, эти угледобывающие предприятия сегодня самые эффективные и производительные в России [6]. Экстенсивный путь развития угольной промышленности практически исчерпал себя, поэтому необходимо выводить уголь в качестве базового компонента на новые рынки: химических продуктов, углеродных материалов, современные технологии позволяют производить из угля более 130 видов химических полупродуктов. В результате в нашей стране будет сформирован новый вид экономической деятельности, в котором ископаемый российский уголь будет являться началом цепочки по формированию высокой добавленной стоимости [2].

В ходе своего исследования я выделила следующие основные перспективные направления развития угольной промышленности:

- Развитие углехимии (получение химических продуктов из угля);
- коксохимии (коксование углей определенного качества с получением металлургического кокса и химических продуктов);
- производство углеродных материалов (получение высококоррентабельных наноматериалов из угля);
- получение электроэнергии (новые технологии и оборудование для экологически чистого и эффективного сжигания углей);
- переработка отходов (возврат отходов в хозяйственный оборот с получением строительных материалов);
- заблаговременная дегазация угольных пластов (получение угольного газа — метана, снижение аварийности на угольных шахтах) [2].

Таким образом, уголь — это важный ресурс, Россия должна эффективно им пользоваться. Также твердое топливо является составной частью устойчивого энергетического баланса, надежным источником поступления валюты и налогов в бюджет. Повышения рентабельности отрасли можно добиться посредством широкомасштабной дегазации угольных пластов, обогащения угля, а также с помощью производства химических продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Литература:

1. Институт энергетических исследований Российской академии наук, Аналитический центр при правительстве Российской Федерации, Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года [электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.eriras.ru/files/prezentatsia-prognoz-razvitiya-energetiki-mira-i-rossii-do-2040.pdf> (дата обращения 23.03.2016).
2. Кузбасский технопарк Программа развития кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» на период до 2020 года. [электронный ресурс] // Режим доступа: http://technopark42.ru/uploads/page_asset/file/22/img.pdf (дата обращения 10.11.2016).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации, глава 4 Развитие секторов экономики 2014 [электронный ресурс] // Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/003d5949-793a-46cd-a9e7-60e00e401e11/Sbornik_BLOCK_min_p1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=003d5949-793a-46cd-a9e7-60e00e401e11 (дата обращения 20.10.2016).
4. Министерство экономического развития Российской Федерации, Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMacro/20160506> (дата обращения 9.05.2016).
5. Министерство энергетики Российской Федерации, Доклад министерства энергетики, Презентация к докладу А.Б. Яновского «О ситуации на рынке труда в угледобывающей промышленности» [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/93> (дата обращения 29.04.2016).
6. Министерство энергетики Российской Федерации, том «Проблемы и перспективы развития угольной промышленности» [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-7/IV/Problemi%20i%20perspektivi.pdf> (дата обращения 20.10.2016).
7. О перспективах добычи в России угольного газа, перспективный газ [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/production/extraction/metan/> (дата обращения 20.10.2016).

Проведение внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях

Караев Эльсевар Намикович, магистрант
Государственный университет управления (г. Москва)

Внутренний аудит расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях — это контрольная деятельность в области расчетов по налогам и сборам, осуществляемая центрами внутреннего аудита и их уполномоченными подразделениями внутри аудируемых подразделений в условиях многоуровневой информационной среды на территориальном, региональном, внутриведомственном уровне формирования отчетности. В статье рассматриваются виды аудита, определяющие развитие внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам, и установлен результат их применения в интегрированных компаниях.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, налоговый аудит, внутренний контроль, налоги и сборы

Essence and types of internal audit

Internal audit calculations on taxes and duties to the integrated companies — a control activity in the field of settlement of taxes and duties carried out by the internal audit centers and their authorized departments within the audited units in the conditions of multilevel information environment at the territorial, regional, intra-level report generation. The article discusses the types of audit, determine the development of the internal audit of calculations on taxes and duties, and set their application results in integrated companies.

Keywords: audit, internal audit, form audit, tax audit, internal control, taxes and fees

Разными организациями разрабатываются стандарты, позволяющие оценивать системы внутреннего контроля, как отдельные ее аспекты, так и в целом. Разные модели построения систем внутреннего контроля, оценка их эффективности, недостатки существующих классических моделей описаны в научных изданиях и монографиях. Потребность в эффективных системах внутреннего контроля побуждает аудиторов, исследователей, бухгалтеров и руководителей искать новые подходы.

Классическая, хорошо изученная система внутреннего контроля опирается на нормативно-правовые требования и внутренние стандарты, заранее нацеленные на контроль областей и объектов учета, определяемых руководством. Изучение систем контроля российских компаний в ходе аудита, позволило выявить несколько недостатков, препятствующих своевременному выявлению недостатков учета. К ним относятся размытые цели службы внутреннего контроля, отсутствие заинтересованности в скорейшем выявлении недостатков учета и деятельности, неготовность служб внутреннего контроля к переходу на новые стандарты отчетности, отсутствие установленного порядка документирования работы, формальность планов и отсутствие механизмов быстрого реагирования и немедленного принятия решений по устранению недостатков.

Но существует также ряд проблем внутри самих компаний и если отдельные отрасли существуют и развиваются сами по себе, без логической взаимосвязи друг с другом, они не будут составлять систему, а компания ни-

когда не получит необходимого ей качества, поскольку система не обладает данным необходимым свойством.

Аналогичные результаты получаем и в случаях проведения внутреннего аудита, когда не учитываются требования, законы, закономерности и принципы процессного и целевого подходов к управлению. Ряд проблем, с которыми сталкиваются интегрированные компании, возникают на основе нарушения принципов планирования. Наиболее частой причиной возникающих из этого проблем является несбалансированное, дискретное и регулярно корректируемое планирование, что может быть простительно для мелких и средних компаний, но недопустимо в управлении крупными компаниями. Еще одной причиной возникновения проблем в данной области становится нарушение принципа поэтапного планирования и логической последовательности формирования планов.

Также существует группа проблем, связанных с применением специфических форм контроля. Те формы контроля, которые часто применяются в мелких и средних компаниях становятся недостаточными в условиях управления крупными интегрированными структурами. Большинство интегрированных компаний объединяют под своим управлением бизнес-единицы с разной спецификой деятельности, производящие разные продукты и услуги. К тому же они могут быть территориально разобщенными. Такие особенности интегрированных компаний требуют формирования целостной системы контроля, которая осуществляет регулярный мониторинг деятель-

ности всех входящих в состав интегрированной структуры компаний по всем основным видам менеджмента. Особую роль такая система играет в части контроля за реализацией общекорпоративной стратегии.

Правильно определяя причины возникновения проблем и применяя научный подход, возможно подобрать оптимальное решение и организовать эффективное управление даже самыми сложными и крупными интегрированными компаниями, в том числе и внутренним аудитом в данных компаниях.

Налоговый аудит — это единая система контроля вышестоящими налоговыми органами за деятельностью нижестоящих налоговых органов в части соблюдения требований законодательства и иных нормативных правовых актов, а также внутренних документов ФНС России при выполнении задач и функций, отнесенных к компетенции ФНС России [2].

Нередко при изучении данной темы путают налоговый аудит с аудитом налогов, однако стоит помнить, что аудит налогов производят аудиторские фирмы в компаниях — открытых акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, производственных кооперативах и т.д., тогда как налоговый аудит является внутренним аудитом налоговых органов.

Главными задачами налогового аудита являются:

- изучение фактического состояния работы налоговых органов;
- контроль выполнения налоговыми органами требований нормативных правовых актов Российской Федерации, а также внутренних документов ФНС России при осуществлении налогового администрирования;
- выявление нарушений и недостатков в деятельности налогового органа и контроль за их устранением;
- анализ причин выявленных нарушений с целью устранения и предупреждения;
- повышение эффективности налогового органа;
- обеспечение своевременности, правильности и полноты ведения налоговыми органами информационных ресурсов;
- сбор информации для совершенствования налогового администрирования.

Виды аудита, определяющие развитие внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам, представлены в таблице 1.

Формирование многоуровневой информационной среды в интегрированных компаниях является их особенностью, влияющей на проведение внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам. Многоуровневая информационная среда формируется: во-первых, в рамках одного юридического лица, имеющего в своей организационной

Таблица 1. Виды аудита, определяющие развитие внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам

Виды аудита, определяющие развитие внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам	Характеристика видов аудита	Результат применения различных видов аудита во внутреннем аудите расчетов по налогам и сборам
Аудит на соответствие	Контрольная деятельность по выявлению соблюдения работниками нормативно — правовой базы, правил и предписаний, а также их компетенции в области налогообложения	Выявление соответствия (не-соответствия) работников занимаемой должности, выполняющих расчеты по налогам и сборам; отчет по результату проверки соблюдения правил, нормативных актов и внутренней нормативной документации
Предупреждающий аудит	Контрольная деятельность по проверке налоговой базы по видам налогов до утверждения отчетности и представления ее пользователям	Предотвращение ошибок в налоговом и бухгалтерском учете на основе проверки текущих операций
Аналитический аудит	Контрольная деятельность, осуществляемая на основе аналитических процедур, направленных на выявление достоверности и оптимальности налогообложения с помощью методов анализа	Результаты анализа плановых и фактических платежей по налогам и сборам; выявление отклонений; результаты анализа штрафных санкций по налогам и сборам и их влияние на финансовые результаты деятельности
Тематический аудит	Контрольная деятельность, осуществляемая по отношению к объекту аудита и в его границах, в области налогообложения	Формирование информационной базы типичных ошибок на основе результатов контрольной деятельности налогообложения отдельных объектов
Частичный (выборочный) аудит	Контрольная деятельность, осуществляемая в области налогообложения по отношению к объектам, выбранным из совокупности однородных объектов	Формирование информационной базы типичных ошибок на основе результатов контрольной деятельности налогообложения частей объектов

структуре головное подразделение, структурные подразделения, предприятия, филиалы, объединенные технологией производства; во-вторых, в рамках объединения юридических лиц, имеющих в своей организационной структуре: головную организацию, и контролируемые ею юридически самостоятельные организации, объединенные интересами эффективного управления.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 27.07.2014);
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 (в ред. от 03.04.2014);
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 (утв. приказом Минфина России от 19.11.2002 г. № 114н, в ред. от 24.12.2010);
4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696).

Таким образом, в интегрированных компаниях систематизация вышеуказанных видов аудита способствует эффективному предварительному контролю данных, необходимых для формирования годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также развитию внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам в деятельности интегрированных компаний.

Слияния и присоединения в банковском секторе России

Кобозева Алёна Валерьевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Ключевые слова: консолидация, коммерческий банк, слияния, присоединения, поглощения, банковский сектор

В условиях кризиса в банковском секторе, российские банки пытаются сохранить свои текущие позиции на рынке и быть конкурентоспособными. Для того чтобы соответствовать требованиям Центрального банка России и при этом укреплять свое присутствие на рынке банковских услуг, банки прибегают к слияниям и присоединениям. Слияния и присоединения способствуют повышению устойчивости и эффективности бизнеса, росту качества управления капиталом и, как следствие, дальнейшему укреплению позиций на рынке банковских услуг. В результате консолидации банк может предложить клиентам больше преимуществ с точки зрения сервиса и надежности.

Перспективы развития банковских слияний и поглощений напрямую связаны с политикой ЦБ РФ в отношении величины обязательных экономических нормативов кредитных организаций, размера капитала, а также с общим уровнем экономического развития страны. Банк России выступает в этом процессе в качестве основного регулятора в силу полномочий, предоставленных ему законодательством Российской Федерации.

Слияния и присоединения обусловлены тем, что Центральный банк России и Министерство финансов РФ в целях повешения устойчивости банковской системы РФ начал проводить политику по увеличению минимального размера капитала коммерческих банков. С 1 января 2015 года был увеличен минимальный размер капитала коммерческого банка и составил 300 миллионов рублей (в 2012 году минимальный размер капитала коммерче-

ского банка составлял 180 миллионов рублей), в связи с данным требованием многие банки не смогли продолжать свою деятельность, что привело к массовому отзыву лицензий. Банки были вынуждены искать новые источники для увеличения капитала. В банковском секторе сложилась ситуация массовой ликвидации мелких и средних банков, в СМИ этот период назвали «чистка на банковском рынке». Связывали это с приходом нового председателя Центрального банка Российской Федерации Эльвиры Набиулиной. Из-за массового отзыва лицензий у банков часть населения утратила доверие к частным банкам и стала выводить свои денежные средства. Юридические лица, которые размещали в коммерческих банках значительные суммы, стали досрочно расторгать договоры. Так вкладчики из коммерческих банков переложили средства в государственные банки около 500 млрд.руб. [1] Вследствие чего ликвидность коммерческих банков стала сокращаться, что повлекло за собой новый отзыв лицензий.

В результате проводимой государством политики прослеживаются объективные тенденции к оздоровлению и стабилизации не только банковского сектора, но и российской экономики в целом. Благодаря осмотрительной политике Банка России, финансовая система, в случае кризиса защищена от недобросовестных банков. Также политика нацелена на более жесткую регламентацию функционирования банковского рынка, усиления личной ответственности банкиров и повышения доверия населения к коммерческим банкам, остающимся на рынке.

Оптимальным решением для увеличения капитала как для крупных, так и для мелких коммерческих банков является процесс консолидации. Для первых консолидация является возможностью выгодного приобретения менее крупных банков, а для вторых — остаться на рынке. Присоединения могут иметь и принудительный порядок, с использованием механизма финансового оздоровления (санации).

В настоящее время в банковском секторе не наблюдается выдачи новых лицензий, так в период с 2015 по второй квартал 2016 года комитет банковского надзора ЦБ не получал обращений от соискателей новых банков [2]. Отсутствие новых участников в банковском секторе связано с ужесточением требований Центрального банка, что способствует укрупнению коммерческих банков и усиливает конкуренцию.

Слияния и присоединения могут позитивно отразиться на банковском секторе, так как уменьшится количество мелких банков с финансовыми показателями неудовлетворяющие требования ЦБ. Негативная сторона заключается в том, что конкурентная обстановка ухудшится и в выигрыше останутся крупные банки. На сегодня 20 наиболее крупных коммерческих банков владеют более 80% всего банковского рынка, в будущем их доля будет увеличиваться. По данным Национального рейтингового агентства по состоянию на 01 мая 2016 года индекс концентрации банковского рынка составил 8,69, таким образом банковский рынок стал на 10% ближе к полной монополии [3].

Главная задача для банков в стране — как получить доступ к капиталу, необходимому для их роста. Стимулировать проведение сделок может также продолжающийся отток с рынка ряда западноевропейских банков. Самые крупные российские банки продолжают наращивать свой бизнес путем проведения сделок слияния и поглощения. Позиция России на международной арене в отличие от позиции Центробанка РФ по отношению к сфере слияний и поглощений в банковской сфере является больше стимулирующей, чем сдерживающей. В свете последних событий и конфликтов между Россией и Западом некоторые банки с иностранным капиталом на территории РФ были вынуждены сократить количество своих отделений, а некоторые банки и вовсе уйти с рынка. Примером того может служить крупный британский банк HSBC, который полностью прекратил работу с физлицами оставив только подразделения по работе с юрлицами и ликвидировал все отделения на территории РФ. Покупка иностранных банков Российскими банками в свете этих событий становится очень популярной.

Российские банки расширяют свою деятельность за счет сделок с региональными банками, тем самым расширяя территорию присутствия и завоевывая лидирующую позицию в секторе, избегая лишних затрат и выходя на новый рынок. Расширение регионов присутствия было основной целью в процессе интеграции и присоединения банков 2000-х гг. К таким покупкам можно от-

нести приобретение ООО «Холдинг Финансресурс», ОАО «Сибрегионбанк» (г. Иркутск) и ОАО «АКБ Автогазбанк» (г. Нижний Новгород) и их последующее присоединение в 2004 г. к банку «Ингосстрах-Союз».

Не все сделки по слиянию и присоединению в банковском секторе происходят из-за необходимости соответствовать нормативам, так же они происходят для укрупнения бизнеса. В настоящее время на рынке банковских услуг сформировались банковские группы.

Наиболее активным участником по укрупнению бизнеса стала частная Финансовая корпорация «Открытие» (ФК «Открытие»). В начале, 2013 года ФК «Открытие» поглотила «НОМОС-БАНК» (в начале июля к «НОМОС-БАНК», основным акционером которого уже была ФК «Открытие», были присоединены его бывшие «дочки» «НОМОС-РЕГИОНБАНК» и «НОМОС-БАНК-СИБИРЬ»). В 2012 году «НОМОС-БАНК» стал владеть контрольным пакетом акций «Ханты-Мансийского банка». Как следствие принята стратегия в которой: банк «Открытие», «НОМОС-БАНК» и «Ханты-Мансийский банк» объединились. 22 августа 2016 года «Открытие» завершило присоединение «ХМБ открытие» к банку «ФК Открытие». «Открытие» осуществляет финансовое оздоровление банка «Петрокоммерц» и банка «Траст», совместно с Агентством по страхованию вкладов. Среди российских банковских групп, активы группы «Открытие» находятся на 4-м месте и составляют 3,7 триллиона рублей [4]. В ФК «Открытие» развиваются все ключевые направления: «Открытие» банк, «Открытие» капитал, «Открытие» брокер, «Открытие» управляющая компания.

Еще одним активным участником по укрупнению бизнеса стала Группа «Бин» (ПАО «Бинбанк»). В ходе санации «Бинбанк» приобрел банк «Кедр», «Рост Банк», «СКА-Банк», «Аккобанк», «Тверьуниверсалбанк», ОАО АКБ «Пробизнесбанк». С приобретением банков Группа «Бин» увеличила клиентскую базу, расширила географию присутствия в регионах. Все перечисленные выше региональные банки на момент санации входили в число крупных банков в своих регионах.

В 2016 ожидается усиление консолидации. Во-первых, потребуется докапитализация крупных банков в рамках госпрограммы. Во-вторых, активизируются крупные частные банки по поглощению мелких банков, в том числе за счет участия в механизме санации. Более того, сегодня часть крупных частных банков получают доступ к бизнесу, который госбанки не могут вести из-за западных санкций [5]. В ряде случаев это ведет к поиску инвестора, уже располагающего активами в банковском бизнесе. При нежелании собственников продавать банк по текущей рыночной цене, упавшей существенно ниже уровня прошлых лет, зачастую увеличивается вовлеченность банка в сомнительные операции и осуществляется вывод активов. Во многом именно это предопределило рост числа отзывов лицензий и санаций банков в 2015 году. Стимулируют консолидацию банковской системы и новые правила определения системной значи-

мости банков. Так активность Промсвязьбанка на рынке слияний и присоединений заметно возросла после публикации списка 10 системно значимых банков (в состав которых он вошел) [1].

Литература:

1. Бюллетень банковской статистики № 3 (250) // Центральный Банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1403r.pdf> (дата обращения: 8.11.2016).
2. Бюллетень банковской статистики № 6 (277) // Центральный Банк Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1606r.pdf> (дата обращения: 8.11.2016).
3. Общая информация // Банк Открытие. URL: <https://www.open.ru/about> (дата обращения: 8.11.2016).
4. Банковский сектор в 2016 году: «черная полоса» затянулась // Эксперт РА. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2016/ (дата обращения: 8.11.2016).
5. Тарханова, Е. А., Бабурина Н. А. Современные тенденции развития банковской системы России: Аналитический аспект // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 10. — С. 271–277.

Роль страховых взносов в Пенсионном фонде Российской Федерации по Республике Саха (Якутия)

Колесова Тамара Михайловна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Основным источником финансовых ресурсов государственных социальных внебюджетных фондов являются установленные специально для зачисления в эти фонды обязательные платежи. Обязательность таких платежей обусловлена публичными целями формирования самих государственных социальных внебюджетных фондов, а также содержанием разработанных и реализуемых с их помощью общегосударственных социальных программ.

Одновременно на этом этапе вводятся специальные обязательные страховые взносы — страховые взносы на обязательное пенсионное и медицинское страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд РФ, и страховые взносы на обязательное социальное страхование, зачисляемые в Фонд социального страхования РФ. Цель их введения

пополнение денежных ресурсов рассматриваемых внебюджетных фондов. Указанные взносы уплачиваются на основе тарифов, установленных в законодательных актах.

Страховые взносы в названные фонды представляют собой вид обязательных платежей, взимаемых с организаций и физических лиц по ставкам (тарифам), в порядке и сроки, закрепленные в нормативно-правовых актах, в целях финансового обеспечения гарантированных государством прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь, а также обеспечения деятельности самих внебюджетных фондов [4].

Теперь рассмотрим роль страховых взносов в бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на примере Пенсионного Фонда РФ по Республике Саха (Якутия).

Таблица 1. Основные показатели исполнения бюджета по доходам за 2015 год, млн р. [3]

	Назначение по бюджету	Исполнение	% к исполнению
Страховые взносы на страховую пенсию	38841,7	38408,4	98,9
Страховые взносы по дополнительному тарифу статьи 30 ФЗ «О страховых пенсиях»	1538,0	1402,2	91,2
Взносы на дополнительное социальное обеспечение отдельных категорий граждан	261,0	270,4	103,6
Страховые взносы на накопительную пенсию	6,0	19,9	329,5
Дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию	328,4	105,7	32,2
Недоимки, пени и штрафы по взносам в ПФР	2,4	2,4	100
Прочие поступления	-	122,0	-
ИТОГО:	40977,5	40331,0	98,4

По таблице 1 можно сделать вывод о том, что за 2015 год в доходную часть бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) поступило 40331,0 млн р., что на 3424,6 млн р. или на 9,3% больше, чем за 2014 год. Объем доходов, по которым устанавливаются Пенсионному фонду Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) прогнозные показатели, составил за 2015 год 40209,0 млн р., что на 768,6 млн р. ниже, чем предусмотрено по прогнозу. В большей степени фактическое поступление по дополнительным страховым взносам на накопительную часть трудовой пенсии оказалось ниже, чем плановое, так как исполнилось лишь на 32,2%, также остались неисполненными прогнозные показатели по страховым взносам на выплату страховой пенсии (98,9%), страховым взносам по дополнительному тарифу за застрахованных лиц, занятых на работах, дающих право на досрочное назначение страховых пенсий, по взносам организаций, использующих труд членов летных экипажей (91,2%). Кроме того, страховые взносы на накопительную пенсию превзошли прогнозные 6,0 млн р. на 13,9 млн р. и составили 19,9 млн рублей, что означает исполнение на 329,5%, также исполнились прогнозные показатели по взносам на дополнительное социальное обеспечение отдельных категорий граждан (103,6%) и недоимкам, пени и штрафам по взносам в Пенсионный Фонд (100%).

Далее проанализируем доли поступлений в доходную часть бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации по Республике Саха (Якутия).

Исходя из таблицы 2, видно, что основную долю поступлений в доходную часть бюджета (98,8%) занимают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, объем которых в 2015 году составил 39830,5 млн р.: 38408,5 млн р. по страховым взносам на страховую часть пенсии, 1402,2 млн р. по страховым взносам по дополнительному тарифу статьи 30 ФЗ «О страховых пенсиях» [1], 270,4 млн р. по взносам на дополнительное социальное обеспечение отдельных категорий граждан, 19,9 млн р. по страховым взносам на накопительную часть пенсии и 105,7 млн р. по дополнительным страховым взносам на накопительную часть пенсии. Из общей

суммы страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, взносы на страховую пенсию, составившие за 2015 год 38408,4 млн р., занимают наибольшую долю в 95,23%.

Взносы по дополнительному тарифу за застрахованных лиц, занятых на вредных работах и опасных производствах, дающих право на досрочное назначение страховых пенсий, не достигли прогнозного уровня за 2015 год на 135,8 млн р. В общей сложности, установленный прогнозный показатель по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование исполнен на 98,6%.

По сравнению с 2014 годом, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование увеличились на 3388,4 млн р., или на 9,2%. Этот прирост в основном был обеспечен за счет роста размера заработной платы по республике на 6,3% и увеличения базы для начисления страховых взносов с 624 тыс. р. до 711 тыс. р.

В дополнение, рассмотрим динамику поступления страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование.

За 2015 год поступление страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в Пенсионный Фонд Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) по сравнению с 2014 годом увеличился на 3,4 млрд р. или на 9,3% и составило 39,8 млрд р.

Поступление страховых взносов на обязательное медицинское страхование за 2015 год составило 9,4 млрд р. По сравнению с предыдущим годом страховых взносов поступило на 2,2 млрд р. или на 31,2% больше. В целом по Российской Федерации процент исполнения прогнозных показателей поступления страховых взносов за 2015 год на обязательное пенсионное страхование составил 96,4% и на обязательное медицинское страхование 95,2%.

Таким образом, основную долю поступлений в доходную часть бюджета занимают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и составляют 98,8% в составе поступлений в доходную часть бюджета. Это означает, что роль страховых взносов велика. Благодаря им Пенсионный Фонд Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) обеспечил выплату всех видов пенсий и иных социальных выплат своевременно и в полном объеме.

Таблица 2. Доли поступлений в доходную часть бюджета за 2015

	2015	% к итогу
Страховые взносы на страховую пенсию	38408,4	95,23
Страховые взносы по дополнительному тарифу статьи 30 ФЗ «О страховых пенсиях»	1402,2	3,48
Взносы на дополнительное социальное обеспечение отдельных категорий граждан	270,4	0,67
Страховые взносы на накопительную пенсию	19,9	0,05
Дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию	105,7	0,26
Недоимки, пени и штрафы по взносам в ПФР	2,4	0,01
Прочие поступления	122	0,30
ИТОГО	40331	100,00

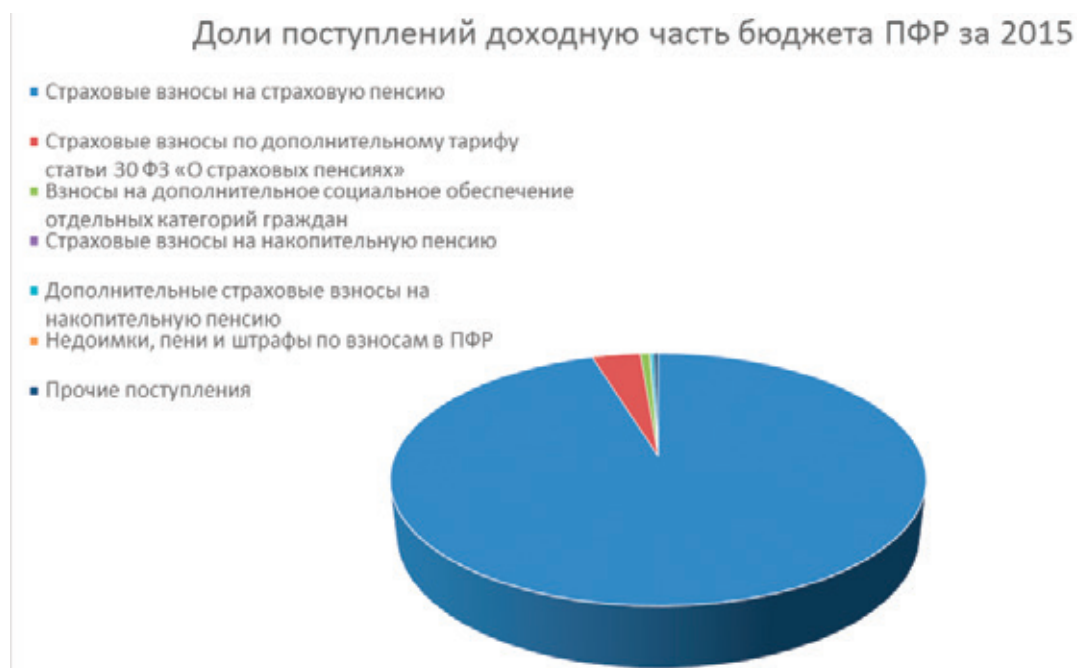


Рис. 1. Доли поступлений в доходную часть бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации по Республике Саха (Якутия)

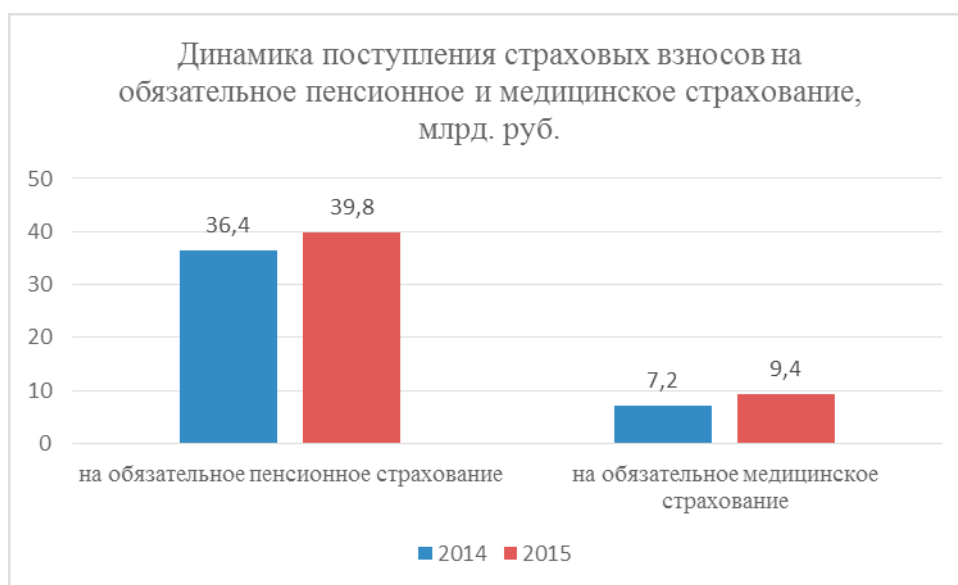


Рис. 2. Динамика поступления страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование, млрд р.

Литература:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых пенсиях»
2. Годовой отчет о деятельности Пенсионного Фонда Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) за 2014
3. Годовой отчет о деятельности Пенсионного Фонда Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) за 2015
4. Журкина, Н. С. Государственные внебюджетные фонды: краткий конспект лекций — Казань, 2014 — 100 с.
5. Официальный сайт Пенсионного Фонда России URL: <http://www.pfrf.ru>
6. Официальный сайт справочно-правовой системы «Консультант плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

Инновационное развитие организации: основные принципы и подходы к развитию и реализации инноваций в сфере водоснабжения и водоотведения

Комиссарова Анна Олеговна, студент

Коми республиканская академия государственной службы и управления (г. Усинск)

Прошедшее столетие богато крупными инновациями и успешным развитием инновационных процессов во всех сферах человеческой жизни. Однако решающим достижением века является не то или иное научное или технологическое открытие, нашедшее широкое практическое применение, а возникновение нового сегмента хозяйственной деятельности — инновационной системы, генерирующей все возрастающий поток инноваций, отвечающих динамично меняющимся общественным потребностям, а часто и формирующей их [3].

Одно из множества определений гласит, что инновация — это продукт (товар или услуга) научной деятельности, в результате применения которого в производстве происходят коренные изменения, влекущие за собой кардинальные организационно-распорядительные и производственно-технологические преобразования [2].

Одна из основных задач любого предприятия — повышение эффективности производства, и основным фактором, выступает развитие и внедрение инновационных процессов.

Инновационный процесс — это процесс, охватывающий весь цикл преобразования научного знания, научных идей, открытий и изобретений в инновацию.

Основой инновационного процесса является процесс создания и освоения нововведений, который начинается с фундаментальных исследований, направленных на получение новых научных знаний и выявление наиболее общих закономерностей, необходимых для создания инноваций [1].

Инновационный процесс является основным условием ведения успешной деятельности организации, выпуском конкурентно способной продукции.

Инновационные процессы в экономике вызываются конкуренцией на рынке товаров и услуг.

Возможными новыми подходами на предприятии являются

- новые идеи;
- новое сырье, материалы и оборудование;
- новые методы управления, реорганизация предприятия;
- новые методы подготовки воды и очистки сточных вод, улучшение экологической обстановки;
- новые подходы к ценообразованию (тарифы);
- повышение качества услуг.

В управлении предприятиями водоснабжения и водоотведения (далее ВиВ) в качестве инновационных процессов следует рассматривать изменения в административных процессах управления, процессы обмена информацией, материально-вещественные процессы

преобразования ресурсов в более качественные товары и услуги [1].

Согласно политики инновационного развития ОАО «Россети» выделяются следующие принципы в области инновационного развития, экологии, энергосбережения и энергетической эффективности:

1. Принцип целенаправленности — последовательность четких краткосрочных и среднесрочных целей и приоритетов, обеспечивающих достижение стратегических целей;

2. Принцип комплексной эффективности — ориентация на обеспечение улучшения экономических, энергетических, экологических и других показателей эффективности;

3. Принцип ориентации на практическую реализацию — ориентация на внедрение новых технологий, наилучших доступных природоохранных практик и технологий, новых практик и компетенций;

4. Принцип открытости — расширение возможностей взаимодействия с внешней средой;

5. Принцип технологического лидерства — достижение передового мирового и отечественного уровня технологического развития и экологической безопасности;

6. Принцип проблемноориентированности — решение существующих и ранее нерешенных задач, а также решение перспективных проблем.

Теоретически эти принципы применимы ко всем предприятиям и организациям, внедряющим инновационные процессы и системы.

Процесс внедрения любых инноваций подразделяется на определенные этапы, каждый из которых сопровождается определенными мероприятиями, грамотное управление которыми крайне необходимо.

Первый этап — подготовка изменений. Целью здесь является формирование «стартовой площадки» для запланированных преобразований. Подготовительный этап начинается с анализа внутренней среды предприятия с целью определения разрыва между действительным и желаемым положением дел в организации.

Важнейшим мероприятием на подготовительной стадии внедрения инноваций является анализ внешней среды организации (потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и др.).

Результатом проведенного исследования внутренней и внешней среды должно стать формулирование проблем развития предприятия, на устранение которых и будет направлена инновация. Четкое понимание и формулирование проблем позволяет найти их адекватные способы

решения, что в свою очередь будет способствовать решению задач изменений.

Для успешной реализации стратегии преобразований на предприятии должна быть создана управленческая команда, способная эффективно (быстро, гибко, с наименьшими затратами) решать все возникающие в процессе изменений проблемы и задачи.

Вторым этапом внедрения инноваций является реализация изменений. Основная задача здесь состоит в последовательном осуществлении мероприятий по непосредственному внедрению инновации. Введение изменений проводится в соответствии с принятой программой.

Получение результатов изменений. На этом этапе, завершающем процесс введения инновации, происходит оценка значений полученных показателей и характеристик, выбранных ранее для определения эффективности нововведения. Сравнение полученных результатов с ожидаемыми не только позволяет оценить «плюсы» и «минусы» инновации, но и скорректировать процесс ее дальнейшего осуществления в работе организации.

Заключительный этап внедрения инноваций — мониторинг результатов изменений.

Существует необходимость контролировать этап закрепления результатов изменения с тем, чтобы своевременно выявить ошибки или узнать о возникшем неудовлетворении.

Особенности подходов к внедрению инновационного продукта в производство зависят от многих факторов, которые можно подразделить на четыре группы:

1. Технические факторы:

- соотношение типовых и инновационных технологических процессов;
- возможность использования стандартизированных и унифицированных средств технологического оснащения;
- возможность применения системы автоматизированного проектирования технологической оснастки;
- степень использования информационных технологий и др.

2. Экономические факторы:

- наличие достаточного количества финансовых средств (особенно собственных);
- возможность воспользоваться льготным кредитом;
- наличие фонда развития предприятия и (или) инновационного фонда;
- наличие фонда материального стимулирования персонала, задействованного в подготовке к производству и производстве новой продукции;
- возможность осуществления опережающего финансирования работ и др.

3. Организационные факторы:

- уровень специализации производства;
- возможность быстро провести аттестацию качества новой продукции по результатам исследования опытного образца или первой промышленной партии изделий и дать рекомендации по устранению недостатков;
- согласованность деятельности всех подразделений предприятия;
- уровень организации маркетинговых исследований по новой продукции;
- прочность связей с поставщиками ресурсов;
- разработанность каналов сбыта и др.

4. Социальные факторы:

- квалификация исполнителей и руководителей;
 - условия труда;
 - развитость социальной сферы и др.
- Внедрение любой новации (нововведения) связано с использованием его как средства реализации резерва или ресурса предприятия.

Новая техника, прогрессивная технология или любая другая новация могут внедряться только в том случае, если с их помощью можно сократить расход того или иного ресурса. Отсюда следует, что требование к выбору конкретного вида новации, принципов и подходов к ее реализации будет определяться размерами, условиями выявления и другими особенностями резерва [1].

Важно, чтобы коммунальные предприятия не просто ожидали предложения новых технологий, но и взяли на себя инициативу в активном поиске инновационных решений в сфере Ви В.

Литература:

1. Клявина, Я. М. Совершенствование хозяйственной деятельности предприятия на основе развития инновационных процессов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Уфа.: РГБ, 2005.
2. Миронов, Р. А. Диагностика и оценка уровня инновационного развития организаций на основе анализа их инновационного потенциала и конкурентного статуса. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Нижний Новгород — 2010.
3. Яковец, Ю. В., Кузык, Б. Н., Кушлин, В. И. Прогноз инновационного развития до 2005 г. с учетом мировых тенденций / URL: innov.etu.ru (дата обращения 1.10.2016 г.)

Экономические аспекты проблем малоимущего населения в России¹

Коокуева Виктория Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Российская Федерация является страной, в которой, с одной стороны, провозглашаются социальные нормы и гарантии в Конституции страны, с другой стороны, эти гарантии либо не исполняются, либо не эффективны, формальны. Так, согласно основному закону страны, размер минимальной заработной платы должен быть не ниже прожиточного минимума [1]. Однако, согласно статистическим данным к концу первого квартала 2016 года в России насчитывалось 22,7 млн человек с доходами ниже прожиточного минимума (ПМ). В конце 2015 года бедняков было лишь 19,1 млн человек, что составляет 13,3% общей численности населения страны, причем эти данные не учитывают населения Крыма и Севастополя. По данным на 1 квартал 2016 года 15,7% населения жили за чертой бедности.

Уровень безработицы в России, рассчитанный по методологии Международной организации труда (МОТ), в июле 2016 года составил 5,3% (4,125 млн безработных), говорится в ежемесячном отчете Росстата [5]. Количество людей, не имеющих работу, снижается четвертый месяц подряд, несмотря на то что экономика по-прежнему находится в рецессии.

Последний раз безработица в России находилась ниже текущего показателя в сентябре 2015 года — тогда уровень безработицы составлял 5,2% (в июле и августе 2015 года было по 5,3%). С тех пор она стабильно росла и достигла пика в марте, составив 6% (самое высокое значение с января 2013 года), после чего пошла на спад. Падает и уровень официально зарегистрированной безработицы: как сообщили в Минтруде, на 1 августа он составил 1,2% — это самое низкое значение с ноября 2015 года [6]. На рисунке 1 представлена динамика уровня безработицы в России за последние 16 лет.

Одним из показателей, характеризующим уровень доходов малоимущих граждан является размер МРОТ, ниже которого юридическим заработная плата быть не может. Однако, как известно, в нашей стране размер МРОТ еще не достиг величины прожиточного минимума. Поэтому целесообразно рассмотреть соотношение между этими показателями.

На рисунке 2 видна наглядно представление отношение величины МРОТ к величине прожиточного минимума.

В 2000 году было наименьшее соотношение МРОТ к прожиточному минимуму — всего 0,1, т.е. минимальная заработная плата покрывала лишь 10% прожиточного минимума трудоспособного гражданина. С 2001 по сентябрь 2007 года данное соотношение не превышало 0,3, затем наблюдался резкий рост до 0,55. Максимальное соотношение было по состоянию на 1.01.2009 года — 0,79, затем было снижение до 0,68—0,66, которое наблюдалось до 2014 года. К 2015 году коэффициент понизился до 0,57, а по состоянию на 1 января 2016 года — 0,59. Конечно же, если сравнить с данными начала 2000-х годов, то показатели улучшились, однако нормы, закрепленные в законодательстве все же на протяжении последних 16 лет, не выполнялись.

Рассмотрим распределение численности населения по размерам соотношения денежных доходов и величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам Российской Федерации за 2015 год. Из таблицы 1 видно, что 2,2% населения имеют денежные доходы до 0,5 прожиточного минимума, 11,1% населения имеют доходы от 0,5 до 1 ПМ. Большая часть населения — 26,4% населения имеют доходы от 3 до 6 ПМ. Как было написано ранее средний размер заработной платы и нахо-

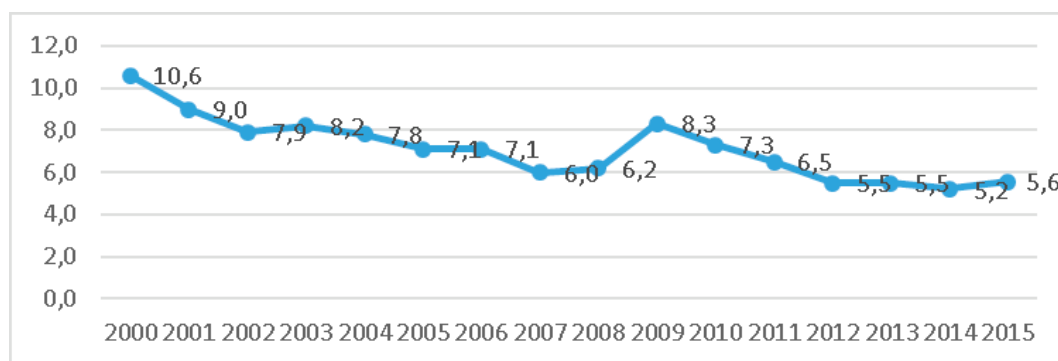


Рис. 1 Уровень безработицы в Российской Федерации в 2000–2015 годах, %

¹ Статья написана при поддержке РФФИ в рамках гранта № 16-06-00327 «Совершенствование методологии определения минимального размера оплаты труда в целях реализации социальной защиты работающих граждан»

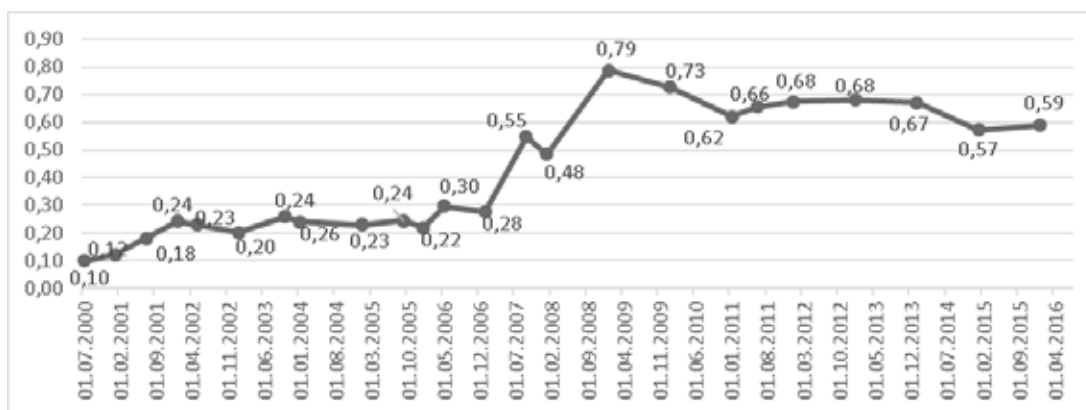


Рис. 2. Отношение МРОТ к прожиточному минимуму в 2000–2016 годах

Таблица 1. Распределение численности населения по размерам соотношения денежных доходов и величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам РФ за 2015 год

	Все население	В том числе по интервальным группам соотношения денежных доходов и величины прожиточного минимума (ПМ)						Справочно: % к общей численности населения с денежными доходами ниже величины ПМ	
		до 0,5 ПМ	от 0,5 ПМ до 1,0 ПМ	от 1,0 ПМ до 1,5 ПМ	от 1,5 ПМ до 2,0 ПМ	от 2,0 ПМ до 3,0 ПМ	от 3,0 ПМ до 6,0 ПМ		свыше 6,0 ПМ
Российская Федерация	100	2,2	11,1	14,7	13,8	20,9	26,4	10,9	100
Центральный федеральный округ									21,3
Ивановская область	100	2,0	13,9	19,4	17,2	22,8	20,7	4,1	0,9
Смоленская область	100	2,4	15,0	19,6	16,9	22,0	20,0	4,1	0,9
Северо-Западный федеральный округ									8,6
Республика Коми	100	2,4	12,2	15,8	14,5	21,1	24,9	9,0	0,7
Псковская область	100	2,4	17,1	22,4	18,4	21,7	15,9	2,1	0,7
Южный федеральный округ									10,0
Республика Калмыкия	100	7,3	26,3	23,6	15,7	15,9	10,0	1,2	0,5
Астраханская область	100	2,1	12,0	16,2	14,9	21,7	24,9	8,2	0,8
Северо-Кавказский федеральный округ									7,7
Республика Ингушетия	100	6,6	28,5	25,7	16,3	14,8	7,5	0,6	0,9
Карачаево-Черкесская Республика	100	3,4	18,6	21,8	17,2	20,4	16,0	2,6	0,5
Приволжский федеральный округ									20,4
Республика Марий Эл	100	4,0	19,7	21,8	16,8	19,7	15,4	2,6	0,9
Республика Мордовия	100	2,9	17,2	21,3	17,4	21,2	17,1	2,9	0,9
Уральский федеральный округ									8,4
Курганская область	100	3,1	16,8	20,4	16,8	21,1	18,3	3,6	0,9
Тюменская область	100	2,7	11,7	14,5	13,3	20,0	25,9	12,0	2,7
Сибирский федеральный округ									18,7
Республика Тыва	100	9,8	29,0	23,2	14,6	14,0	8,4	1,0	0,6
Республика Алтай	100	3,8	20,5	23,0	17,4	19,5	13,8	1,9	0,3
Дальневосточный федеральный округ									4,9
Еврейская авт. область	100	4,1	20,7	22,8	17,2	19,3	13,9	2,0	0,2
Республика Саха (Якутия)	100	3,4	15,5	18,2	15,4	20,6	21,0	5,9	0,9

шетия и Карачаево-Черкесской Республике, в ПФО — в Республике Марий Эл и Мордовия, в УФО — Тюменская и Курганская область, в СФО — в республиках Тыва и Алтай, в ДВФО — в Республике Якутия и Еврейской автономной области.

Проанализируем данные Росстата о численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам РФ. Нами выделены регионы с максимальным и минимальным удельным весом населения с доходами ниже ПМ по каждому федеральному округу за 2009–2015 годы.

В ЦФО наиболее благоприятная ситуация складывалась в Белгородской области, где на протяжении последних лет наименьший вес населения, находящихся в крайне тяжелом финансовом положении. В Ивановской и Смоленской области напротив ситуация ухудшая в федеральном округе за анализируемый период. В СЗФО в 2009–2013 годах наименьшее количество бедных граждан зафиксировано в Ненецком автономной округе, в 2014–2015 гг. — в г. Санкт-Петербург, наибольшее количество бедных в Вологодской и Псковской областях. Республика Калмыкия с заметным постоянством занимает лидирующее положение по доле бедных граждан в ЮФО на протяжении всего периода, а в Краснодарском крае — доля бедных граждан минимальная по округу. В СКФО с наименьшим весом бедных граждан отмечается Республика Дагестан, с наибольшим — Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская республика.

Рассмотрим распределение численности работников организаций по размерам начисленной заработной платы по видам экономической деятельности в 2015 г. В сборнике Росстата «Труд и занятость в России, 2015» проанализированы данные по основным видам деятельности. Анализ данных в целом по России показал, что 10,4% работников получают зарплату в размере 25000–30000 рублей, 9,4% — 50000–75000 рублей, 8,8% — 40000–50000 рублей, 8,3% — 18600–21800 рублей, 8,2% — 30000–35000, 8,0% — 21800–25000 рублей. Зарплату свыше 100000 рублей получают 3,2%, менее 9000 рублей — 7,9% работников. [4]

В разрезе отраслей ситуация разная в зависимости от вида деятельности. В сельском хозяйстве 9,9% работников имели зарплату в размере 18600–21800 рублей. В отличие от других отраслей в сельском хозяйстве зарплату до 9000 рублей получали 16,9% работников, свыше 100000 рублей — лишь 0,4%, что в 8 раз ниже общеотраслевого показателя. В отрасли «добыча полезных ископаемых» примечательна тем, что большая работников получала достаточно высокую зарплату по сравнению с другими отраслями. Так, 21,6% работников получала 50000–75000 рублей, 10,9% — 75000–100000 рублей, свыше 100000 рублей — 11,3% работников, что выше общеотраслевого значения в 3,5 раза. В «обрабатывающих производствах» средние доходы ниже чем в предыдущей отрасли, но выше общеотраслевых значений. 13,4% работников имели оплату труда

в размере 25000–30000 рублей, 10,7% — 30000–35000, 8,0% — 35000–40000 рублей, 10,1% — 40000–50000 рублей. В сфере «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» большая часть работников получали зарплату — 25–30 тыс. руб., 10% работников — 18,6–21,8 тыс. руб., 9,9% — 50–75 тыс. руб. В строительстве большая часть работников имеет достаточно высокую зарплату — 50–75 тыс. рублей — 12,3% работников, 40–50 тыс. руб. — 11,2%, 25–30 тыс. руб. — 11,3%, также здесь удельный вес работников, получающих зарплату 75–100 тыс. рублей — 4,6%, свыше 100 тыс. руб. — 3,7%. В сфере «торговли» самая многочисленная группа работников получает зарплату — 25–30 тыс. рублей, в целом работники, получающие зарплату в размере от 18,6 до 35 тыс. рублей, составляют всего — 37,3%. В сфере «гостиницы и рестораны» работники, получающие от 18,6 до 35 тыс. рублей, составляют всего — 34,6%. В «транспорте и связи» в среднем работники получали зарплату выше, так 12,4% работников получали — 50–75 тыс. рублей. В сфере «финансовой деятельности» также зарплаты высоки, свыше 100 тыс. рублей имеют 10,7% работников, 50–75 тыс. руб. — 15,7%, 40–50 тыс. руб. — 12,7%. Стоит отметить, что в сфере «научные исследования и разработки» в отличие от сферы «образование» большая часть сотрудников (18,3%) получали 50–75 тыс. рублей, 40–50 тыс. рублей получали 13,7% работников. Что касается сферы «образование», то здесь самый высокий удельный вес работников, получавших самые низкие зарплаты: зарплату до 5965 рублей получало — 3,4% работников, до 5965 до 7400 рублей — 7,5%, от 7400 до 9000 — 6,4%. Работники, получавшие 25–30 тыс. рублей составили 9,6%, 21,8–25 тыс. руб. — 8%, 18,6–21,8 — 8,6%. В «здравоохранении» такая же ситуация со средними зарплатами, как и в образовании, однако удельный вес работников, получавших самые низкие зарплаты все же ниже чем в образовании, но выше чем в среднем по отраслям (9,5% с зарплатой до 9000 рублей).

Анализ статистических данных по малоимущим домашним хозяйствам привел к следующим выводам: большая часть малоимущих домашних хозяйств проживает в городах, с численностью менее 50 тыс. чел.; по составу домашнего хозяйства — это хозяйства, состоящие из 4 человек; по количеству детей — семьи, имеющие одного ребенка до 16 лет. Интересно, что семьи, имеющие большее количество детей в процентном соотношении имеют меньший удельный вес.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России ситуация с уровнем доходов граждан, домашних хозяйств достаточно неблагоприятная, особенно в свете последних затяжных кризисных состояний экономики. В России достаточно высокий уровень дифференциации заработной платы по регионам, по видам деятельности и многим другим факторам. Можно сделать вывод о том, что страна в целом «бедная», большая часть людей «малоимущие». Первым и необходимым шагом мог бы явиться

рост размера МРОТ до уровня прожиточного минимума, что бы соответствовало бы нормам, провозглашенным в Конституции Российской Федерации. На втором этапе

следовало бы довести размер минимальной заработной платы до такого уровня, который бы мог обеспечить необходимый уровень жизни для человека и членов его семьи.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 19.06.2000 N82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О минимальном размере оплаты труда»
4. Федеральный закон от 03.12.2012 N227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»
5. Занятость и безработица в Российской Федерации в июле 2016 года http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/169.htm
6. Антон Фейнберг. Число безработных в России снизилось до минимума с осени 2015 года <http://www.rbc.ru/economics/23/08/2016/57bc614b9a794747a5086219><http://www.rbc.ru/economics/23/08/2016/57bc614b9a794747a5086219>

Формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации и его основных сегментов

Ляхова Анастасия Анатольевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены основные тенденции формирования структуры фармацевтического рынка Российской Федерации, а также определены его основные сегменты, в качестве которых принято выделять коммерческий государственный сегмент.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, структура фармацевтического рынка, сегменты фармацевтического рынка, импортные и отечественные лекарственные препараты

Фармацевтический рынок представляет собой совокупность заинтересованных в производстве, продаже и потреблении лекарственных средств и изделий медицинского назначения [3; 5], в качестве которых выступают производители, дистрибьюторы, аптечные учреждения, врачи и управляющие лечебно-профилактических организаций, и естественно, сами пациенты [6; 7]. Фармацевтический рынок является одним из наиболее быстро развивающихся рынков в России и во всем мире, и даже расходы на рекламные кампании [1] фармацевтических производителей, занимают лидирующие позиции по категориям рекламы. Фармацевтический рынок динамично развивается, так как человечество с самого начала своего существования нуждается в постоянном потреблении изделий фармакологического назначения [4; 8]. Для поддержания здоровья на необходимом уровне человеку требуются все более современные лекарственные препараты. Именно фармацевтика на данном этапе развития экономики Российской Федерации может стать одним из основных локомотивов прогрессирующей составляющей страны. Экономическое положение любого рынка складывается на основе взаимодействия факторов и условий [2], которые определяют структуру и динамику развития рынка. Поэтому анализ конъюнктуры фарма-

цевтического рынка Российской Федерации является необходимым в процессе изучения его основных параметров развития [14].

Фармацевтический рынок Российской Федерации традиционно разделяют на два крупных сегмента: коммерческий и государственный. Коммерческий сегмент, включает в себя аптечные продажи лекарственных препаратов (ЛП) и парафармацевтических товаров, не учитывая продажи по программе дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО). Государственный сегмент фармацевтического рынка Российской Федерации включает в себя продажи лекарственных средств и изделий медицинского назначения аптечными учреждениями по программе ДЛО, а также реализацию через лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ).

Разумный ценовой сегмент рынка фармакологии имеет огромное значение для повышения уровня спроса на продукцию фарминдустрии, так как динамика развития российского фармацевтического рынка демонстрирует устойчивую тенденцию к ежегодному увеличению его объемов. Результатом стремительного развития стало, прежде всего, обеспечение доступности современных инновационных терапевтических решений для россиян, существенное расширение ассортимента новейших эффек-

тивных, качественных и безопасных лекарственных препаратов. Значительный вклад в это внесли международные фармацевтические компании, которые инвестируют средства в локализацию производства, создание новых фармацевтических предприятий и модернизацию уже имеющихся, запуск лицензионных проектов, трансфер технологий, совместные научные разработки, международные клинические исследования. Рынок фар-

мацевтики в России растет опережающими темпами. По прогнозам специалистов, ежегодный рост объемов фармацевтического рынка Российской Федерации составляет около 15–17% [12]. Исторически сложилось (см. рис. 1), что основная доля лекарственных средств в России в стоимостном выражении — это продукция иностранного производства, и составляет более 70% в общем объеме российского фармацевтического рынка [10].



Рис. 1. Соотношение импортных и отечественных лекарственных препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации

На фармацевтическом рынке Российской Федерации присутствует большое количество производителей и дистрибьюторов данного сегмента. Если проанализировать статистическую информацию по фармацевтическому рынку, то из 50 крупнейших компаний, занимающих более 82% фармацевтического рынка [11], 20 компаний находятся на территории США (40% мирового фармацевтического рынка), 18 компаний — в Европейском Союзе (34% мирового фармацевтического рынка), 11 компаний — в Японии (8% мирового фармацевтического рынка) и 1 компания — в Израиле [9]. Для сравнения: на долю российских производителей приходится около 0,4% от объемов мирового фармацевтического рынка [13]. Фармацевтические компании производят и продвигают два типа продуктов: рецептурные препараты, которые потребители могут получить только после предоставления рецепта, выданного врачом, и безрецептурные препараты. На фармацевтическом рынке Российской Федерации объем продаж лекарственных средств с рецептурной и безрецептурной формами отпуска в стоимостном объеме практически сопоставимы — 48% и 52% соответственно.

Таким образом, в результате проведенного анализа процессов формирования структуры фармацевтического рынка Российской Федерации и его основных сегментов, автором статьи были сделаны выводы о том, что данный рынок и его основные сегменты с каждым годом все более активно развивается, а соответственно, конкуренция в данных сегментах рынка будет только расти. Нельзя не отметить определенные «острые» ситуации в сфере сотрудничества с иностранными производителями лекарственных средств во времена мер воздействия от европейских и заокеанских коллег на Российскую Федерацию. В данной ситуации подобные меры идут на пользу только отечественным производителям лекарственных средств и изделий медицинского назначения, ввиду особой лояльности государства к ним. Из выше сказанного можно сделать вывод, что хоть и очень медленно, но неуклонно производители лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения на фармацевтическом рынке Российской Федерации будут активно выходить и расширять географию своего присутствия.

Литература:

1. Дубова, Ю. И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография / Ю. И. Дубова, А. В. Евстратов, А. Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.
2. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие / Евстратов А. В., Абрамов С. А.; Волгоградский государственный технический университет. — Волгоград, 2010. — 85 с.

3. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции / А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — С. 39–46.
4. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — С. 32–37.
5. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
6. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — С. 64–69.
7. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — С. 49–54.
8. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — С. 35–40.
9. Кунев, С. В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С. В. Кунев, Л. В. Кулева, Е. Н. Мальченков // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>.
10. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кулева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
11. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кулева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
12. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.
13. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2007. — № 2. — С. 68–81.
14. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — С. 62–66.

Инвестиционная привлекательность предприятия

Месропян Мария Артуровна, студент;

Панова Вероника Андреевна, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В центре внимания исследовательской работы лежит изучение понятия «Инвестиционная привлекательность предприятия». В статье будут рассмотрены различные подходы к толкованию понятия инвестиционной привлекательности предприятия, а также инструменты по привлечению финансирования.

Ключевые слова: инвестиция, инвесторы, капитал, инвестиционная привлекательность, финансирование

Введение

Для развития любой организации необходим капитал от внешних источников. Инвестиции помогают расти производству, повышают конкурентные преимущества перед другими предприятиями, внедряются новые технологии для совершенствования производства или ока-

зания услуг. Преимуществ много, но главная задача состоит в привлечении денежных средств. Инвесторы в свою очередь также заинтересованы в получении прибыли и в ее приумножении. Для того, чтобы избежать потерь они оценивают эффективность вложения инвестиций в существующий проект или действующую организацию.

Для определения максимальной эффективности инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия.

Правильная оценка инвестиционной привлекательности предприятия увеличивает уровень коммерческой заинтересованности инвестора.

Понятие инвестиционной привлекательности предприятия

Инвестиционную привлекательность очень часто сопоставляют с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие, зависящая от факторов, которые характеризуют деятельность субъекта. Такое определение нельзя назвать некорректным, но оно не позволяет говорить об оценке, т.к. достаточно размытое.

Четкого определения сущности инвестиционной привлекательности в современной экономической литературе практически нет.

М. Н. Крейнина отмечает зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от совокупности коэффициентов, характеризующих его финансовое состояние [2].

По мнению Т. Н. Матвеева [4], инвестиционную привлекательность следует рассматривать как совокупный показатель, который характеризует рациональность инвестирования средств в данное предприятие.

Э. И. Крылов, В. М. Власова связывают инвестиционную привлекательность предприятия со «структурой собственного и заемного капитала и его размещением между различными видами имущества, а также эффективностью их использования» [3]. Эта трактовка инвестиционной привлекательности указывает на зависимость анализируемой категории от показателей финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Инвестиционную привлекательность Д. А. Ендовицкий и В. А. Бабушкин определяют, как совокупность «взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности» [1].

Обобщив все определения ученых, можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность — это набор финансово-экономических показателей, определяющих оценку внешней среды, уровень позиционирования на рынке, потенциал полученного в конце результата.

Инструменты по привлечению финансирования

Для привлечения инвесторов предприятия используют большое количество инструментов. К самым известным способам привлечения инвестиций относятся:

— инвестирование средств в уставной капитал предприятия;

- долговое финансирование;
- банковское кредитование с залоговым обеспечением;
- облигационные займы.

Инвестор, вкладывая денежные средства в уставной капитал предприятия, приобретает свой пай в бизнесе. Соответственно, он получает пакет акций, подтверждающих его права, как совладельца (акционера) [1].

В случае долгового финансирования инвестор выступает в качестве кредитора.

Он становится лицом, наделенным правом требовать от должника исполнения его обязанности, т.е. приобретает все права кредитора. Все выделенные компании средства оформляются в качестве задолженности.

Банковское кредитование с залоговым обеспечением предусматривает получение заемных средств на определенный срок. Этот способ один из простых, но в одно время один из самых дорогих. В качестве залога могут выступать акции и активы предприятия. Такое финансирование предоставляется лишь тем предприятиям, которые имеют высокую платежеспособность и возможность предоставить залог со стоимостью, превышающей стоимость кредита. Если инновационный проект так и не будет реализован, то предприятие обязано вернуть кредит за счет собственных средств, уставного капитала и др.

Облигационные займы следует рассматривать как ссуды, которые выдаются заемщику, выпустившему облигации [3]. Ценные бумаги (облигации) подтверждают право владельцев на получение от фирмы-заемщика номинальной стоимости в установленные сроки.

Привлечение инвестиций на фондовом рынке и поиск стратегического инвестора требуют от предприятия открытой отчетности, контроля за финансовыми потоками, прозрачности бизнеса. Если инвестиционная привлекательность предприятия будет высокой, то вероятность получения инвестиций возрастает.

Любой вкладчик, инвестируя свои средства активы компании, имеет свои цели. Поэтому инвесторов можно разделить на две группы: финансовых и стратегических инвесторов.

Инвестор финансового типа:

- стремится максимизировать стоимость компании, стремится к получению наибольшей прибыли;
- не стремится к приобретению контрольного пакета;
- не стремится к смене управляющих предприятия.

Основная часть сделок таких инвесторов не приносят предприятию дополнительных инвестиций, но приобретение ценных бумаг фирмы приводит к росту рыночной капитализации компании [4]. Инвесторы данного типа получают прибыль с дивидендов и с роста курса ценных бумаг предприятия.

Инвестор стратегического типа:

- стремится извлечь дополнительную прибыль для своего основного вида деятельности;
- стремится к безоговорочному контролю, рассматривая возможность ликвидации компании;

— активно принимает участие в управлении компанией;

Специфика стратегического инвестирования заключается в том, что инвестор стремится к контролированию финансируемого бизнеса. В большинстве случаев, стратегическим инвестором является то предприятие, деятельность которого связана с бизнесом приобретаемой компании.

Способов привлечения насчитывается большое количество, но это еще не говорит об эффективности привлечения.

Заключение

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на настоящий момент существует большое количество определений понятия инвестиционной привлекательности предприятия.

Для привлечения инвестиций предприятию необходимо следить за своей инвестиционной привлекательностью. Спектр инструментов инвестирования в предприятии чрезвычайно широк. Какой из способов привлечения инвесторов использовать — это уже выбор каждого руководителя.

Литература:

1. Ендовицкий, Д. А., Бабушкин В. А., Батурина Н. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д. А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2012. — 376 с.
2. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. — М.: Дело и Сервис, 2010. — 304с.
3. Крылов, Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налого и налогообложение». — М.: Финансы и статистика, 2011. — 191с.
4. Матвеев, Т. Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Труды МГТА: электронный журнал. 26.09.11. URL: http://e-magazine.meli.ru/vipusk_19/262_v19_Matveev.doc (дата обращения 08.11.16).

Современные проблемы развития регионального жилищного строительства

Миронова Елена Николаевна, магистрант

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Шабашова Екатерина Алексеевна, студент

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов, связанных с функционированием жилищного сектора экономики региона. Рассмотрено современное состояние проблемы обеспечения регионов инженерной инфраструктурой в целях жилищного строительства. Показано, что для ее успешного решения в современных условиях необходима консолидация коммерческих и государственных усилий, что позволит более эффективно разрабатывать и решать различные аспекты этой проблемы, а также обеспечит снятие остроты жилищной проблемы и существенное повышение уровня жилищной обеспеченности в регионе. Отмечены региональные особенности в современном жилищном строительстве и даны предложения по совершенствованию планирования и прогнозирования развития жилищного строительства и объектов инфраструктуры в регионе.

Ключевые слова: жилищное строительство, планирование, регион, инфраструктура

В настоящее время основным сдерживающим фактором развития регионального жилищного строительства, не учитывая дефицит финансовых ресурсов, является неподготовленность территорий регионов с точки зрения уровня развития инфраструктуры. К инфраструктуре региона относятся следующие подсистемы региональной экономики [1]:

— инженерная инфраструктура: энергоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение и канализация, газоснабжение, дорожно-транспортное хозяйство, связь.

— социальная инфраструктура: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, здравоохранение, просвещение, культура и искусство, торговля и общественное питание.

Общим из перечисленных отраслей является то, что они, осуществляя свои основные функции по оказанию производственных и непроизводственных услуг, способствуют формированию условий, необходимых для осуществления процесса расширенного воспроизводства [2, 3]. Методической основой прогноза развития

инфраструктуры применительно к региональному жилищному строительству является то, что анализируется не только уровень и тенденции развития инфраструктуры региона, но и состояние и тенденции развития внутренних связей системы: «градообразующая база — инфраструктура — население» [4, 5]. Таким образом, при прогнозировании развития региональной инфраструктуры не делается принципиального деления на инженерную и социальную, как на два самостоятельных объекта исследования. Основными задачами при прогнозировании развития региональной инфраструктуры с точки зрения развития жилищного строительства являются [6]:

- определение экономически, социально и градостроительно оправданных направлений и уровней развития инфраструктуры в соответствии с общими тенденциями развития экономики региона и регионального жилищного строительства;

- разработка прогнозных оценок ресурсов региона (энергетических, водных, территориальных, транспортных и т.д.);

- выявление характера ограничений развития регионального жилищного строительства с точки зрения возможностей инженерного обеспечения;

- решение пропорционального и взаимоувязанного развития транспортного узла со всеми видами внешнего транспорта — железнодорожного, водного, воздушного, автомобильного, городского пассажирского и грузового; а также энергоснабжения, коммунальными услугами, различными видами связи (интернет, телефон) и т.д.

Стоящие в настоящее время перед субъектами РФ проблемы, связанные с отставанием развития жилищного строительства, и в частности, региональной инфраструктуры, требуют реализации значительного количества мер, обеспечивающих удовлетворение всех потребностей региона в прогнозируемый период его развития [7, 8]. При этом применение программно-целевого подхода обеспечивает первоочередное решение важнейших задач развития инфраструктуры путем правильного выбора приоритетов в отраслях инфраструктуры, планомерного сосредоточения ресурсов на решении проблем и способствует более разностороннему обоснованию принимаемых решений на длительную перспективу, а также более полному согласованию целей и сроков их достижения с ресурсными возможностями [9, 10, 11]. Разработка комплексной программы развития жилищного строительства и инфраструктуры региона, как составной части процесса прогноза и формирования планов перспективного развития регионального жилищного строительства, по нашему мнению, позволяет:

- конкретизировать задачи развития инфраструктуры как средства обеспечения реализации общей цели развития регионального жилищного строительства;

- выбрать наиболее эффективные средства достижения целей путем вариантного поиска решений в сопоставлении необходимых для этого затрат с ресурсами;

- сочетать экономически эффективные масштабы развития инфраструктуры с интересами развития жилищного строительства региона и решениями градостроительных задач;

- обеспечить плановую межведомственную координацию при решении многочисленных общих и частных проблем, связанных с развитием инфраструктуры и регионального жилищного строительства.

Говоря о региональном жилищном строительстве нельзя оценивать эффект от произведенных затрат, например, только по квадратным метрам построенной жилой недвижимости, или километрами дорог, или объемом освоенных денег [12]. Особенно в рыночной экономике очень важно оценивать и потребительские свойства и качество построенного жилья, дорог, транспортных и культурно-бытовых услуг, наличие магазинов и т.д. Иными словами необходимо оценивать условия проживания, проезда, качества обслуживания населения, санитарно-гигиенические условия и т.п. С этих позиций необходимо рассматривать различные варианты размещения объектов жилищного строительства и инфраструктуры, оценивая их экономическую и социальную эффективность [13, 14, 15].

В современных условиях в реализации программ застройки и реконструкции городов и решении проблем развития их инфраструктуры особую важную роль приобретают вопросы обоснования поиска оптимальных решений. У каждой задачи определения оптимального решения имеется целевая функция, которая дает возможность количественно сравнить возможные варианты решения. Задачи, в которых определяется минимум (максимум) целевой функции при наличии ограничений, являются задачами математического программирования. Набор значений переменных, удовлетворяющих ограничениям задачи, выступает допустимым планом [16]. Учитывая данное обстоятельство, оптимальный план — это допустимый план, на котором достигается экстремум целевой функции (минимум или максимум). Многовариантность и сложность задачи составления оптимального плана территориального размещения объектов жилищного строительства и эффективного развития в связи с этим инженерной и социальной инфраструктуры приводит к необходимости выполнения процедуры ранжирования целей и задач [17, 18]. Поскольку каждый вариант обладает своими преимуществами, то в качестве критерия оптимальности принимается максимальная степень достижения поставленных целей и задач при допустимых затратах.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что в условиях ускорения решения жилищной проблемы к освоению территорий регионов необходимо подходить комплексно. Принцип комплексности градостроительных преобразований может быть реализован на основе структуризации городской застройки [19, 20]. Важно подчеркнуть, что объектная структуризация градостроительных комплексов выполняется в рамках многофакторного анализа, поэтому важно понимать, что окончательное решение должно учитывать как социальные, так

и градостроительные, экономические, эстетические, гигиенические и многие другие аспекты, когда решаются такие важнейшие социально-экономические задачи по оптимизации жилищного, культурно-бытового и коммунального строительства. В связи с этим крайне актуальна разработка методики оптимизации жилищного и всех других

видов строительства [21, 22], которая позволяет проектантам творчески подходить к решению задачи комплексного развития, застройки и реконструкции городского жилого фонда, рассчитать ряд вариантов и найти такой, который удовлетворял бы их как в градостроительном плане, так и с рыночной точки зрения.

Литература:

1. Макеев, В. С. Роль и значение жилищной сферы в развитии экономики // Приволжский научный вестник. 2015. № 7 (47). С. 95–97.
2. Бессонов, М. С. Современные проблемы воспроизводства жилищного фонда в крупном городе // Молодой ученый. 2016. № 9 (113). С. 494–496.
3. Селютина, Л. Г. Методологические проблемы оптимизации структуры жилищного фонда и жилищного строительства в крупном городе в современных условиях: Дис. ... док. экон. наук. СПб., 2002. 340 с.
4. Артеменко, А. А. Актуальные вопросы инновационного развития строительства // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 742–744.
5. Селютина, Л. Г., Купоносова Ю. Н. Современные тенденции развития жилищного строительства в Ленинградской области // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 4 (56). С. 64–66.
6. Селютина, Л. Г. Формирование маркетинговых инвестиционных решений в системе управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 5–10.
7. Пешина, Л. М. Проблема улучшения жилищных условий отдельных категорий граждан в Российской Федерации // Приволжский научный вестник. 2015. № 6–1 (46).
8. Селютина, Л. Г., Волков А. С., Казиева А. К., Ракова В. А., Чаленко А. В., Шереметьев А. В. Участие государства в решении жилищной проблемы граждан в современных условиях // Фундаментальные исследования. 2015. № 12–4. С. 823–827.
9. Селютина, Л. Г. Подходы к реализации программ реконструкции градостроительных комплексов в российской практике // Управление городом и городским хозяйством. Сб. научн. трудов. СПб., 2014. С. 46–50.
10. Фомин, П. А. Цели и стратегии в развитии крупного города // Приволжский научный вестник. 2015. № 6–2 (46). С. 30–32.
11. Селютина, Л. Г., Евсеева Е. И., Мартынова А. В., Нектов В. В., Николук Е. С. Социальное жилищное строительство в России: реалии и перспективы развития // Научное обозрение. 2015. № 21. С. 218–220.
12. Селютина, Л. Г., Булгакова К. О., Бессонов М. С., Пайгусов А. А. Социальное жилье — стратегическое направление развития строительства в регионах России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6–1. С. 142–144.
13. Веселков, В. В. Проблемы и тенденции развития строительства доходных домов в России // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 7 (47). С. 16–19.
14. Селютина, Л. Г. Развитие реконструктивно-строительной деятельности по формированию инвестиционного предложения на российском рынке жилья // Kant. 2016. № 3 (20). С. 126–129.
15. Егорова, М. А. Селютина Л. Г. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие (Тerra Humana). 2009. № 3. С. 11–17.
16. Широков, А. С. Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России // Молодой ученый. 2015. № 12 (92). С. 529–531.
17. Мартынова, А. В. Перспективные направления развития строительства доходных домов в России // Молодой ученый. 2015. № 10 (90). С. 739–741.
18. Стефанович, М. Ю. Малоэтажное жилищное строительство: особенности и проблемы развития в России // Молодой ученый. 2015. № 12 (92). С. 505–507.
19. Малеева, Т. В., Селютина Л. Г. Перспективы развития агломераций в России // Теория и практика общественного развития. 2014. № 10. С. 124–126.
20. Селютина, Л. Г., Булгакова К. О. Выявление рискованных зон и систематизация рисков, возникающих при реализации инвестиционных программ при строительстве социального жилья // Научное обозрение. 2015. № 22. С. 366–369.
21. Шереметьев, А. В. Проблемы территориального развития России и пути их решения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 6–1 (46).
22. Селютина, Л. Г. Комплексные реконструктивно-строительные программы в жилищной сфере мегаполиса // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2014. № 1 (68). С. 24–28.

Анализ конкурентной стратегии М. Портера — абсолютное лидерство в издержках

Мишина Елизавета Сергеевна, студент;

Рой Никита Аркадьевич, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В настоящей статье описана одна из предложенных М. Портером базовая конкурентная стратегия — лидерство в издержках. Определены основные преимущества и недостатки, условия ее использования. Даны рекомендации российским предприятиям по применению данной стратегии.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, конкурентная стратегия, издержки, абсолютное лидерство, конкурентное преимущество

«Конкуренция — главный фактор, который определяет, станет компания успешной либо потерпит крах» [1, с. 25], — утверждает американский экономист Майкл Портер. Она главным образом стимулирует развитие экономики и деятельность субъектов экономических отношений. Побуждая производителей стремиться к максимальному удовлетворению потребностей общества, она содействует получению максимальной выгоды и достижению преимуществ. Нельзя не отметить, что в настоящее время большинство предпринимателей признали необходимость в построении и использовании специального комплекса мер по борьбе на рыночном пространстве с фирмами — конкурентами. Такой комплекс мероприятий принято называть «конкурентная стратегия». Незнание того как правильно вести борьбу с конкурентами научнообоснованными методами является одним из главных факторов поражения на рынке. Актуальность данной статьи состоит в том, что задача верного построения конкурентной стратегии требует особого внимания.

Целью данного исследования является рассмотрение базовой стратегии Майкла Портера — абсолютное лидерство в издержках.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- 1) Раскрыть определение термина «конкурентная стратегия»;
- 2) Провести анализ преимуществ и недостатков конкурентной стратегии лидерства в издержках;
- 3) Дать рекомендации российским компаниям по использованию данной конкурентной стратегии.

«Стратегия конкурентной борьбы, или конкурентная стратегия, — это стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли — то есть на главной арене, где сражаются соперники» [1, с. 25]. Такая стратегия ориентирована на овладение компанией стабильной и прибыльной позиции. Она дает возможность противодействовать конкурентам. Разработка конкурентной стратегии состоит, в основном, из методов того, как предприятие будет проводить конкурентную борьбу, а также из поставленных целей и средств их достижения.

Портер выделил три вида конкурентной стратегии:

1. Абсолютное лидерство в издержках.
2. Дифференциация.
3. Фокусирование.

«Эффективная реализация любого из этих базовых вариантов стратегии, как правило, требует всеобщих усилий и соответствующих целенаправленных организационных мер» [2, с. 73]. По словам Портера, выбирать нужную стратегию необходимо исходя из двух моментов, первый из которых — анализ привлекательности отрасли с точки зрения возможной долгосрочной прибыльности, второй — это оценка конкурентной позиции компании внутри занимаемой рыночной ниши. Выбор стратегии стоит осуществлять исходя из обоих моментов, ориентация только на какой-то один из них является неверной.

Используя базовые виды конкурентной стратегии, предприниматель может получить более высокую прибыль по сравнению с предприятиями — конкурентами, а также занять более выгодное положение в определенной рыночной отрасли. Иногда, на практике встречаются комбинации этих стратегий, это обусловлено, прежде всего, разнообразием условий и положений, в которых может находиться предприятие в рыночной среде.

На наш взгляд, использовании первого вида стратегии является наиболее актуальным на сегодняшний день в условиях мирового экономического кризиса. Абсолютное лидерство в издержках. «... состоит в достижении абсолютного отраслевого лидерства в издержках на основе совокупности экономических мер, направленных специально на эту цель» [2, с. 73]. В основе использования данной стратегии лежит принцип тотального контроля за всеми расходами, как производственными, так и накладными, а также стремление уменьшить свои затраты на нововведения, рекламу, сервис, систему сбыта продукции и прочее. Другими словами, производство должно быть максимально эффективным со стороны финансовых затрат по сравнению с затратами конкурентов по отрасли. Положение, которое занимает фирма при использовании такой стратегии, становится ей некоторым щитом, который за-

щищает ее от соперничества конкурентов за счет получения доходов, тогда, как другие уже истратили свои финансы в ходе конкурентной борьбы.

Так как данная стратегия предполагает минимизацию издержек, необходимо отметить, что издержки фирмы определяются как структурными, так и функциональными показателями. Первые показатели зависят от окружающей экономической природы, в которой находится компания. Управление, основывающиеся на структурных показателях дает возможность оценить: экономию за счет объема производства, анализа опыта конкурентов, связи с поставщиками, географического положения. Функциональные показатели издержек зависят от занимаемого положения компании в рыночной отрасли, то есть они отражают реально положение дел. Эти показатели позволяют оценить: правильность долгосрочных решений управляющих, а также возможность полной загрузки производства для увеличения его эффективности.

Стратегия минимизация издержек строится из следующих аспектов:

- 1) Необходимость использования новейшего оборудования для полной автоматизации процессов производства.
- 2) Наличие высококвалифицированного персонала для наиболее эффективного выполнения поставленных задач.
- 3) Обязанность руководителя следовать принципу постоянной экономии за счет использования современных методов управления и различных технических совершенствований.
- 4) Понимание того, что экономия на издержках не должна является причиной для снижения качества предоставляемой продукции или услуги.
- 5) Бесперывный мониторинг за текущим состоянием деятельности как своей фирмы, так и фирмами — конкурентами.
- 6) Необходимость контролирования многих отраслей рынка, так как с увеличением масштабов производства уменьшаются издержки на него.

Несомненно, данная стратегия подходит не каждой фирме. Но руководители, выбирающие ее как основополагающую должны знать о некоторых существующих рисках, среди которых:

— Опасность того, что в любой момент может появиться конкурент и занять лидирующие позиции, сделав свои издержки еще ниже, используя инновации или способ регулирования издержек, которые применяет ведущая фирма в отрасли.

— Потеря преимущества в издержках в следствии расширения ассортимента компании, что в итоге разрушит ее.

— Возможная невнимательность к изменениям условий окружающей рыночной среды из-за чрезмерного внимания к вопросу о снижении издержек.

— Снижение цен вследствие недовольства потребителя может привести к исчезновению преимущества.

Отсюда следует, что использование стратегии минимизации издержек может быть эффективным средством в борьбе с конкурентами, но в любом случае, она не является гарантией постоянного лидерства на рынке.

Говоря о рекомендациях для российских предприятий, следует учесть все вышеперечисленное: и преимущества, и условия использования, и сопутствующие риски. Такое предприятие должно быть ориентировано на широкий рынок предоставления товаров и услуг, выпуск большого количества товара хорошего качества, строгий контроль всех расходов, а также на вкладывание средств в развитие и совершенствование производства. Не стоит забывать о необходимости автоматизации процессов и об отказе товаров, спрос на который не превышает затраченных на него средств.

Таким образом, конкурентная стратегия является неотъемлемой составляющей современных рыночных отношений. Фирма может выбрать ту или иную стратегию исходя из позиции на рынке, из анализа основных конкурентов, и оценки своих реальных возможностей. В некоторых случаях руководитель может комбинировать базовые стратегии, либо использовать одну, которая в дальнейшем перейдет в другую. Для каждой рыночной отрасли характерно особенное поведение потребителей, а значит каждый предприниматель должен реализовывать стратегию, учитывая все аспекты в этой нише рынка. Стоит отметить, что не существует какой-либо у универсальной стратегии, поэтому решение использовать конкурентную стратегию должно быть осознанным и осуществлено профессиональным управляющим, потому что неверный выбор влечет за собой отрицательные последствия.

Литература:

1. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. пер. с англ. Е. Калинина. — М.: Альпина Паблишер., 2016. — 715 с.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. пер. с англ. И. Минервин. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 464 с.
3. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. пер. с англ. В.С. Автономова. — М.: Прогресс, 1982. — 401 с.

Кадровый менеджмент в системе управления государственной службой

Мурашко Анна Сергеевна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье описаны теоретико-методологические основы государственной кадровой политики в государственной службе. Основные задачи формирования кадрового резерва и организации работы с ним. Принципы формирования кадрового резерва.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, кадры, персонал, кадровая политика, кадровый резерв

Key words: manpower, personnel, personnel, personnel policy, personnel reserve

Трудовые ресурсы — это часть населения, имеющего необходимое физическое развитие, здоровье, образование, культуру, способности, квалификацию и обладающего профессиональными знаниями для работы в сфере общественно полезной деятельности [1, 82].

Кадры — это социально-экономическая категория, характеризующая человеческие ресурсы предприятия, региона, страны. В отличие от трудовых ресурсов, объединяющих все трудоспособное население страны (как занятых, так и потенциальных работников), понятие «кадры» включает в себя постоянный (штатный) состав работников, т.е. трудоспособных граждан, состоящих в трудовых отношениях с различными организациями.

В отличие от кадров персонал является более широким понятием. Персонал — это весь личный состав учреждения, предприятия, организации или часть этого состава, представляющая собой группу по профессиональным или иным признакам (например, обслуживающий персонал). Персоналом называют постоянных и временных работников, представителей квалифицированного и неквалифицированного труда.

Результативность государственного управления определяется в первую очередь человеческим фактором. В современном менеджменте общепризнанным является положение, согласно которому самым ценным ресурсом любой организации являются люди. Профессионально подготовленные и соответствующим образом мотивированные, они составляют «человеческий капитал», который приносит высокую отдачу на вложенные в его развитие ресурсы. Эта концепция в полной мере применима в сфере государственного управления, где на персонал возложены властью, возлагаются надежды всего общества на динамичное и устойчивое развитие, максимальное удовлетворение общественных нужд. При этом государственные служащие связаны обязательствами морального долга и в своих действиях должны подчинять свой частный интерес соображениям общественного блага. Поэтому профессиональная деятельность в сфере государственного управления строго регулируется административным законодательством, в котором действуют строгие предписания, охраняющие интересы государства и гражданского общества от возможного произвола чиновников. Очевидно, что те широкие последствия, которые имеет государственное управление, свидетель-

ствуют о первостепенном значении института государственной службы.

Кадровую политику можно трактовать с разных точек зрения.

Первое определение: кадровая политика представляет собой систему правил и норм, осознанные и сформулированные, которая приводит человеческий потенциал в соответствие со стратегией организации. Следовательно, все направления по работе с кадрами — найм, составление штатного расписания, аттестация, обучение, продвижение — заранее разрабатываются и согласовываются с общими целями и задачами организации [2, 290].

Другая трактовка гласит, что кадровая политика представляет собой группу конкретных методов деятельности, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях между людьми в организации, используемые в качестве критерия при решении определенного кадрового вопроса.

Сущность кадровой политики в системе государственного управления заключается в привлечении, закреплении и эффективном использовании на государственной службе высококвалифицированных специалистов, в формировании условий для реализации служащими своего профессионального потенциала для результативного выполнения должностных обязанностей и обеспечения на этой базе эффективного функционирования органов государственной власти [3, 310].

Кадровая политика должна в полном объеме применять высокий профессиональный потенциал служащих, их способность решать проблемы, выполнению сложных задач; помочь государственным служащим более полно раскрыть свои умения, способности. Лишь на базе этого возможно улучшить качество их работы и обеспечить решение главных государственных программ в экономической, социальной, культурной и других областях.

Концепция государственной кадровой политики базируется на конституционном положении о том, что человек «имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию», а государство обязано «признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина» [4, 290]. Отсюда вытекает сущность государственной кадровой политики — это максимальная гармонизация интересов личности, общества и государства.

Цель любой деятельности должна формулироваться, исходя из сформированного стратегического видения — миссии деятельности, а также учитывать технологические и ресурсные средства.

Кадровые цели должны ранжироваться, для того, чтобы процесс профессионализации был максимально результативен.

Первая группа целей состоит в повышении качества работы государственного аппарата и государственных служащих.

Вторая группа целей заключается в повышении престижа государственной службы, в формировании в мотивации вступления на государственную службу.

Третья группа целей — это формирование доверия к государственной службе России в общем и к государственным служащим, в частности.

Четвертая группа целей состоит в формировании корпоративной философии государственной службы, осознание взаимной зависимости от общества, конкретных граждан — потребителей услуг государственного аппарата и государственных служащих [5, 195].

Для достижения данных целей выдвигаются текущие задачи и приоритетные направления работы с кадрами разных ветвей власти при учете специфики функций, принципов комплектования персонала каждого государственного органа.

Кадровый резерв для выдвижения на руководящие должности — это группа перспективных сотрудников, потенциально способных к руководящей деятельности, отвечающих требованиям, предъявляемым к должности, подвергшихся отбору и прошедших целевую квалификационную подготовку [6, 17].

Наличие кадрового резерва, сформированного с учетом качественного состава кадров и планируемой потребности в замещении руководящих должностей, обеспечивает преемственность в управлении, повышает уровень профессиональной готовности сотрудников, их мотивацию, позволяет снизить уровень текучести кадров и приводит к общей кадровой стабилизации в подразделении.

Кадровый резерв составляют: федеральный кадровый резерв и ведомственный кадровый резерв.

Федеральный кадровый резерв — это группа граждан, сформированных соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1653, для последующего выдвижения их на руководящие должности, подлежащие замещению.

Ведомственный кадровый резерв — это кадровый резерв, сформированный на основе индивидуального отбора и комплексной оценки в результате служебной деятельности сотрудников, рекомендуемых к назначению на руководящие должности, для их целенаправленной подготовки и последующего выдвижения на вышестоящие руководящие должности в соответствии с полномочиями руководителей (начальников) по назначению сотрудников на соответствующие руководящие должности.

Основными задачами формирования кадрового резерва и организации работы с ним являются:

- планирование кадрового резерва (на основе долгосрочного анализа кадровой ситуации и определения перечня руководящих должностей, по которым формируется кадровый резерв, определяется оптимальное количество сотрудников для подготовки к замещению данных должностей);

- совершенствование организации отбора наиболее подготовленных, квалифицированных и перспективных сотрудников, формирование для них индивидуальных схем карьерного роста;

- своевременное замещение должностей руководящего состава наиболее квалифицированными сотрудниками [7, 245].

Формирование кадрового резерва строится на принципах:

- актуальности резерва — потребность в замещении соответствующих руководящих должностей с учетом качественного состава кадров;

- прозрачности процедуры отбора кандидатов в кадровый резерв, исключении коррупционной составляющей и протекционизма;

- соответствия кандидата критериям отбора в кадровый резерв;

- перспективности кандидата (стремление кандидата к самосовершенствованию, развитию своей карьеры, личной мотивации сотрудника на профессиональный рост, наличие у него выраженных профессионально важных качеств руководителя);

- ответственности руководителей всех уровней за организацию работы с кадровым резервом.

Руководитель, в котором проходят службу сотрудники, зачисленные в кадровый резерв, а также кадровые службы этих организаций, обеспечивает им условия по повышению профессионального развития.

Теоретическая подготовка включает в себя обучение по программам дополнительного профессионального образования в образовательных учреждениях либо образовательных учреждениях субъектов Российской Федерации по направлениям профессиональной деятельности, участие учебно-методических сборов, научно-практических конференциях по направлениям деятельности министерства, обучение в образовательных учреждениях по программе дополнительного профессионального образования подготовки кадрового резерва.

Практическая подготовка включает в себя, стажировку либо исполнение обязанностей временно отсутствующего руководителя (отпуск, болезнь, командировка и т.д.) по предполагаемой должности, участие в работе комиссий по проверке деятельности и оказания им практической помощи, участие в подготовке проектов нормативных правовых актов, документов по совершенствованию деятельности для рассмотрения на коллегиях и оперативных совещаниях, а также различных материалов для принятия управленческих решений, а также при-

влечение к организации и проведению мероприятий по профилю деятельности (специальности) предполагаемой к замещению должности.

Стажировка проводится ежегодно в течение всего периода нахождения в кадровом резерве. Срок проведения стажировки составляет не менее 7 дней.

Одна из необходимых предпосылок успеха совершенствования и развития государственной службы — повышение квалификации их служащих.

Главный фактор обеспечения качества профессионального обучения и пере классификации служащих для государственной службы заключается в создании системы непрерывного образования специалиста, которая включает в себя:

— базовое обучение по направлению «Государственное и муниципальное управление» по программам подготовки бакалавров и магистров в учебных заведениях;

— курсы повышения квалификации. Одна из целей — выявление перспективных служащих, которые подлежат зачислению в кадровый резерв;

— обучение служащих, которые зачислены в кадровый резерв, по организационному, юридическому, социальному и экономическому направлениям, а также освоение ими современных методик работы с кадрами государственных органов и органов местного самоуправления (в том числе в магистратуре), главное внимание уделять антикоррупционным, этическим и психологическим направлениям;

— в перспективе для лиц, которые планируются к замещению в категории «руководитель» высшей группы

должностей гражданской службы, необходимо предусмотреть послевузовскую подготовку (например, в аспирантуре, в том числе без защиты диссертации) [4, 11].

Из всего выше сказанного можно сделать следующие выводы:

1. Сущность кадровой политики в системе государственного управления заключается в привлечении, закреплении и эффективном использовании на государственной службе высококвалифицированных специалистов, в формировании условий для реализации служащими своего профессионального потенциала для результативного выполнения должностных обязанностей и обеспечения на этой базе эффективного функционирования органов государственной власти.

2. Основной задачей формирования кадрового резерва и организации работы с ним является совершенствование организации отбора наиболее подготовленных, квалифицированных и перспективных сотрудников, формирование для них индивидуальных схем карьерного роста.

3. Исходя из сложившихся факторов органам государственной власти и органам местного самоуправления необходимо обеспечить максимально возможное финансирование дополнительного профессионального обучения служащих, а самое главное — результативное применение выделенных средств.

4. Направлением профессионального развития государственных служащих является разработка программы их профессионального развития. В результате появляется возможность обеспечить качество оказания государственных услуг за счет повышения профессиональной компетенции государственных служащих.

Литература:

1. Государственная гражданская служба в Российской Федерации [Текст] / Масленникова М. В., Татарина Л. Н., Чанов С. Е. — М.: Ось-89, 2010. — 310 с.
2. Государственная кадровая политика: концептуальные основы, приоритеты, технологии реализации [Текст] / Под ред. С. В. Пирогова. — М.: Ось, 2011. — 290 с.
3. Государственная кадровая политика и механизм ее реализации [Текст] / Под ред. Е. В. Охотского. — Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: Грант, 2011. — 195 с.
4. Доровских, Ю. М. Правовые и организационные основы системы государственной службы России [Текст] / Доровских Ю. М. // Трудовое право. — 2012. — № 2. — 17 с.
5. Кибанов, А. Я. Кадры управления: проблемы и система работы в России и за рубежом. М., 2012. — 82 с.
6. Киреева, Е. Ю. Кадровый резерв муниципальной службы [Текст] / Киреева Е. Ю. // Журнал российского права. — 2011. — № 1. — 11 с.
7. Ярошенко, Г. Н., Дроздов И. Н. Психологические аспекты подбора кадров государственной службы в системе властных отношений [Текст] / Ярошенко Г. Н., Дроздов И. Н. — Ростов-на-Дону, Вант, 2011. — 245 с.

Сущность пространственно локализованных экономических систем

Небесная Анна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г. Ф. Морозова

Для исследования различных интегрированных структур, формирующихся на определенной территории, существенную роль, на наш взгляд, играют теории размещения производства. Базовые теоретические концепции основываются на размещении сельскохозяйственного и промышленного производства. Прежде всего, это теории А. Вебера, В. Лаунхардта, Й. Тюнена, которые обосновывали с точки зрения минимизации транспортных и материальных издержек рациональное размещение

Более поздние направления развития теорий размещения деятельности обращают внимание на иные виды размещаемой деятельности и влияющие на них факторы. Так Т. Хегерstrand выдвинул теорию диффузии инноваций, в которой он исследовал процесс создания и распространения инноваций. Другим направлением теорий стала пространственная организация экономики. В основе теории полюсов роста (разработчики Ф Перу, Ж. Будвиль) лежит утверждение о ведущей роли отраслевой структуры экономики.

Х. Р. Ласуэн усилил теорию о полюсах роста, предположив, что в качестве полюсов роста может выступать региональный комплекс предприятий, связанный с экспортом региона, при этом импульс роста передается от ведущих отраслей к второстепенным посредством рыночных связей.

Теория полюсов роста в дальнейшем развивалась П. Потье, который выдвинул такое понятие, как оси развития. Он предположил, что территории, расположенные между полюсами роста, которые обеспечивают транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста из-за увеличения грузопотоков, ускоренному распространению инноваций, развитию инфраструктуры.

Принцип функциональной дифференциации экономического пространства был также реализован в работах Дж. Фридмана. Им была разработана концепция «центр-периферия», которая выражает взаимодействие центральных районов и периферии в результате их развития. Эта модель включает центр, в котором сосредоточены передовые технологии и социальные достижения, и периферию, которая представляет собой совокупность слабо развитых территорий, служащих источником ресурсов и потребителем инноваций.

На сегодняшний день, в процессе размещения производства сложились различные формы пространственной организации хозяйства. Традиционно выделяются промышленные узлы, транспортные узлы, территориально-производственные комплексы, агломерации. На основе идеи полюсов роста были созданы свободные экономические зоны, технополисы, технопарки.

Еще одной формой территориальной организации экономики региона быстро распространяющейся по всему миру является кластер.

На наш взгляд, кластерная теория возникла эволюционным путем из классических теорий размещения производства, и последующей за ними, пространственной теории размещения.

Еще в конце XIX в. Альфред Маршалл при исследовании городских агломераций Великобритании обосновал связь между производительностью фирм и их территориальной концентрацией. Он обратил внимание на то, что скопления малых предприятий могут развиваться не менее эффективно, чем крупные. Их объединяет единая специализация производства.

Одним из ярких примеров региональных кластеров еще в 1960–1970-х гг. стали так называемые индустриальные дистрикты в Италии. Их описал итальянец Дж. Бекаттини, объяснив высокую эффективность малых и средних фирм, сконцентрированных в них, формированием общего для всех фирм рынка квалифицированной рабочей силы, локальным разделением труда и быстрым распространением инноваций.

Американский экономист М. Портер, опираясь на агломерационный подход А. Маршалла и развитую теорию о полюсах роста Х. Р. Ласуэна описал теорию конкурентоспособности и кластеров.

Американец М. Энрайт развил эту теорию, разработав концепцию регионального кластера, как промышленную группу близкорасположенных предприятий, локализовав фирмы-члены кластера географической близостью. Он считал, что конкурентные преимущества создаются не на национальном, как у М. Портера, а именно на региональном уровне.

В последние годы многие зарубежные авторы разрабатывают рекомендации для инициирования кластеров в развивающихся странах, странах с переходной экономикой. Так Вилкина А., Креко Л., Сабау К., Янг З рассматривают функционирование кластеров в Латвии, Италии, Румынии, Китае. Авторы склоняются к тому, что благодаря кластерам удастся развивать производства по инновационному пути, создавая конкурентоспособные товары и стимулируя региональное развитие тех регионов, в которых кластеры располагаются.

Существует много определений кластера, хотя они все имеют много общего. Итак, по мнению М. Портера, кластер, или промышленная группа, — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. А. А. Мигранян

определял кластер, как сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, обеспечивающих конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. М. Энрайт рассматривает кластер, как долгосрочные альянсы в области производства. А. Праздничных рассматривает кластер как интегрированную структуру, повышающую конкурентоспособность его участников. Таким образом, обобщая вышеизложенные определения, кластером считаются территориально локализованная общность предприятий и организации, с целью повышения конкурентоспособности, выпускаемой ими продукции.

М. Портер считал, что кластерная форма организации территории более эффективна по сравнению с вариантами образования интегрированных структур в форме удаленных локализаций — объединением по вертикали, формальными альянсами с внешними структурами. Такая эффективность проявляется в использовании специализированных факторов производства: компоненты, машинное оборудование, бизнес-услуги, персонал. Еще Портер сравнивал кластеры с сетью, говоря, что кластер — это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и силу взаимодействия. В принципе понятие кластер, интегрированная структура и сеть имеют определенную общность. Но все же главной отличительной чертой кластера является его привязанность к определенной территории, будь то национальный уровень, или уровень региона.

В тоже время М. Портер видел существенные проблемы с образованием альянсов, считая, что они могут создавать комплекс проблем при заключении торговых сделок и управлении и может оказывать отрицательное воздействие на гибкость фирмы. В кластере таким проблемам можно найти решение.

В кластеры, по мнению М. Портера могут входить: предприятия, как производители определенной продукции, так и оказывающие услуги; поставщики специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях; фирмы, работающие с каналами сбыта или потребителями; производители побочных продуктов; специализированные провайдеры инфраструктуры; правительственные и другие организации, обеспечивающие специальное обучение, образование, поступление информации, проведение исследований, и предоставляющие техническую поддержку; агентства, устанавливающие стандарты.

В отличие от кластера, участники классических интегрированных структур порой пространственно распределены. Стоит также отметить, что кластер более формализованная и стабильная структура с более определенными целями и условиями участия. Развитие кластера требует формирования общего видения, стратегии, а также разработки и реализации совместных проектов. Участни-

ками кластеров могут стать организации, которые географически локализованы. Кластерное образование должно быть не столько меморандумом о намерениях, сколько оформлением совместных реализуемых проектов.

Вариант роли интегрированных структур в функционировании кластера:

— участники кластера формируют организацию, представляющую их интересы в форме некоммерческого партнерства, ассоциации, и пр.

— предприятия объединяются в интегрированную структуру, образуя альянсы, консорциумы, торговые ассоциации [5, стр.295].

По мнению Шаститко А. Е. кластеры являются одной из разновидностей гибридных институциональных соглашений, существующих как правило в формате сети двусторонних и многосторонних контрактов между компаниями, которые в силу пространственного расположения и отраслевой принадлежности с большей вероятностью вступают в повторяющиеся экономические обмены, чем компании из несвязанных отраслей на значительном пространственном (в экономическом смысле) удалении друг от друга. Однако при такой постановке вопроса принципиально важным является объяснение значимости фактора специфичности ресурсов с указанием, какая именно разновидность специфичности доминирует в рамках того или иного кластера.

Наряду с кластерами как формы гибридов рассматриваются также франчайзинговые цепи, стратегические альянсы, партнерства.

Основаниями для вычленения наиболее важных критериев классификации кластеров являются такие свойства гибридов, которые связаны с множественностью отношений, пространственной локализацией, временным аспектом отношений в рамках данной формы гибридов. В этой связи следует выделить три критерия [2, стр.1178]:

- наличие ядра, или центра кластера;
- локализация связей участников кластера;
- механизмы возникновения и развития кластера.

Отдельный вопрос в связи — возможные роли органов власти и образовательно-научных центров, которые позволяют, согласно подходам некоторых исследователей сетей отличить межфирменные сети от межорганизационных сетей [1 стр.240].

Поскольку гибридные институциональные соглашения могут быть не только двусторонними, но и многосторонними (которые могут быть представлены в терминах межфирменной сети), то возникает вопрос о наличии или отсутствии ядра, вокруг которого концентрируются данные соглашения.

По указанному критерию кластеры можно разделить на ядерные и безъядерные. Особенность ядерных кластеров состоит в том, что значение одного участника кластера таково, что его наличие или отсутствие определяет само наличие или отсутствие кластера. Другие элементы кластера не обладают такой значимостью, так что их появление или исчезновение если и влияет на его характе-

ристики, то незначительно. В безъядерных кластерах ни один из элементов не является определяющим и, соответственно, идеосинкратическим по отношению ко всей совокупности соглашений, конституирующих кластер в целом. Понятно, что возможны смешанные случаи, когда в состав ядра может входить более одного элемента и, таким образом, возникает специальный вопрос об особенностях взаимоотношений между элементами внутри ядра.

Локализация связей сопряжена с феноменом экономических расстояний, определяемых не только географической удаленностью одного субъекта хозяйственной деятельности от другого, но и наличием множества других факторов, в числе которых транспортная доступность (плотность транспортной сети), правовой режим перемещения по территории. В последнем случае речь идет о существовании визового, таможенного режима, который ограничивает возможности пространственного перемещения ресурсов и товаров. В то же время наличие границ не является непреодолимым препятствием для развития трансграничных кластеров.

Вариант развития кластера «с нуля» означает, что в месте его локализации в предшествующий период не существовало явно выраженного предшественника. Указанный вариант — скорее артефакт в случае, если речь идет об эндогенном развитии кластера, хотя и вполне возможен в ситуации, если кластер развивался в результате примененных мер экономической политики.

Другой вариант — формирование кластера на основе модификации/развития гибридов. В таком варианте разнообразные самостоятельные, но связанные друг с другом простыми (двусторонними) контрактными отношениями компании постепенно усложняют формат соглашений посредством расширения спектра видов деятельности, появления новых игроков (по причине сравнительно невысоких барьеров входа), в том числе включения в сферу соглашений научно-образовательных организаций и органов власти и местного самоуправления, а также финансовых институтов и институтов, способствующих кооперации.

Гареев Т. Р. под кластерами предлагает понимать локализованные мезоэкономические системы с нечеткими границами, которые состоят из взаимосвязанных гетерогенных самостоятельных экономических агентов и локальных специфических институтов, определяющих роли

этих агентов и стимулирующих инновационное развитие этих систем.

По нашему мнению, кластер рассматривается как элемент пространственно локализованного взаимодействия факторов производства, направленного на преобразование ресурсов с учетом действующих институциональных норм и правил присущих данной территории. Кластеры, основанные на принципе территориального единства, имеют такие преимущества, как получение эффекта от масштаба в использовании ресурсного потенциала, возможности централизации и диверсификации деятельности, объединения производственного, технического опыта и научно-технический разработок, интеграции усилий науки, образования и производства, проведения согласованных стратегий развития [3, стр.438].

Во внутренней среде кластера должны сформироваться устойчивые отношения кооперации через создание коллективных институтов, мотивация к дифференциации продукции, инновационная активность в совокупности с гибкостью и адаптивностью в ответ на изменения во внешней рыночной среде. Посредством кластерной организации системы территориального размещения производства достигается сбалансированность интересов рыночных агентов внутрирегионального экономического пространства [4, стр.148].

Таким образом, на наш взгляд, кластер как пространственно локализованная экономическая система отличается следующими свойствами:

- территориальная локализация предприятий и организаций создает условия для эффективного построения цепочек взаимодействия, повышения конкуренции и инвариантности проектов;
- объединение ресурсов посредством формальных и неформальных контрактов, создания условий для трансфера технологий, построения эффективных коммуникаций, организации информационных потоков, повышения мобильности трудовых ресурсов, организации центров превосходства;
- в структуре кластера выделяются главные структурные элементы, определяющие направления развития, обеспечивающие эффективность и устойчивость деятельности, аккумулирование компетенций и прорывных технологий, конверсию и трансфер в смежные сектора;
- адаптивность и динамичность структуры кластера.

Литература:

1. Яковлева, Е. А. Обзор существующих лесных кластеров России / Е. А. Яковлева, А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. 2014. Т. 4. № 2. С. 235–241.
2. Unsustainable Models of Regional Clustering [Электронный ресурс] / Е. G. Popkova, A. V. Sharkova, M. P. Merzlova, E. A. Yakovleva, A. Yu. Nebesnaya // World Applied Sciences Journal. — 2013. — Vol. 25, № 8. — P. 1174–1180. — Режим доступа: <http://www.idosi.org/wasj/wasj25%288%2913/10.pdf> (0,1 п.л./0,5п.л.).
3. Небесная, А. Ю. Оценка факторов, определяющих границы кластерообразования в пространственно локализованных системах малолесных регионов [Текст] / А. Ю. Небесная // Молодой ученый. — 2015. — № 13. — С. 435–438.

4. Небесная, А. Ю. Характеристики кластерных инициатив экономики малолесного региона / Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — vi, 148 с.
5. Яковлева, Е. А. Компонентная характеристика кластера лесного сектора малолесного региона [Текст] / Е. А. Яковлева, А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2015. — Т. 5, № 3 (19). — С. 291–304.

Алгоритм определения совокупного эффекта кластерной системы

Небесная Анна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г. Ф. Морозова

Известно, что синергетический экономически эффект — это реальный эффект экономической деятельности в виде увеличения полезного результата и снижения затрат для его достижения. Результат достигается путем рационального комбинирования факторов производства на всех уровнях. Такой синергетический эффект может быть достигнут благодаря развитию в кластере имеющихся потенциалов.

Развитие инновационного потенциала (Пин) является следствием трансфера инноваций и перелива знаний между участниками кластера.

Развитие потенциала компетенций трудовых ресурсов (Пк) является следствием взаимодействия вузов, поставщиков квалифицированных трудовых ресурсов, с работодателями предприятий кластера, в следствии чего повышается эффективность данного взаимодействия и налаживаются прочные связи между работодателями и трудовыми ресурсами.

Развитие технического потенциала (Пт) является следствием взаимодействия различных поставщиков оборудования и предприятиями, между самими предприятиями, между самими поставщиками. Такое взаимодействие позволяет вести более гибкую ценовую политику, контролировать качество поставляемого оборудования.

Развитие ресурсного потенциала (Пр) является следствием ведения совместной политики по рациональному природопользованию, освоению всей ресурсной базы тонкомерной древесины региона.

Синергетическая эффективность позволяет оценить общую эффективность интеграции, поскольку достижение положительного эффекта соответствует требованиям эффективности по Парето. Для выявления возможного эффекта при образовании интегрированного союза предприятий и организаций в лесном секторе малолесных регионов, нужно отметить, что функционирование кластера лесного сектора малолесного региона главной имеет цель достижение социально-экологического эффекта. На наш взгляд, в основе такого эффекта лежит принцип парето-эффективности [1, стр45].

Теория кластеризации подразумевает, что интеграция предприятий и организаций происходит в рамках объединения бизнес—структур, власти и науки. В нашем случае,

создавая лесной кластер, мы опираемся еще и на экологическую составляющую региона [2, стр.148].

Совокупный эффект вертикально-интегрированной структуры складывается из отдельных эффектов каждой из горизонтально-интегрированной структуры, учитывая при этом общее приращение прибыли всей вертикально-интегрированной структуры, эффект от снижения трансакционных издержек, снижающихся за счет развития институциональной среды кластера, эффект от снижения трансформационных издержек, характеризующих совместное использование инфраструктурных объектов [3, стр. 298].

В качестве инструментария определения совокупного эффекта организационно-управленческого взаимодействия участников лесного кластера малолесных регионов предлагаем построить алгоритм.

Оценка совокупного эффекта организационно-управленческого взаимодействия участников кластера лесного сектора малолесного региона вычисляется по следующему алгоритму:

1. Основным фактором, который ограничивает создание пространственно локализованных систем, является вовлеченность трудовых ресурсов региона в процесс функционирования лесного кластера, определяемый через индекс лесопромышленной локализации Q_i на начало периода (n):

$$Q(n) = \frac{E(n) \cdot E_{MM}(n)}{E_p(n) E_m(n)},$$

Планируемый интервал времени — один период (квартал, полугодие).

Возможны две ситуации, когда $Q_i > 1,0$ или $Q_i < 1,0$.

В первом варианте наблюдается специализация данной территории по определенному виду деятельности, причем рост Q_i можно рассматривать как ее усиление. То есть можно утверждать, что на любой период времени, выражение определяет развитие кластера: $Q_i(n) > Q_i(n-1)$,

Важно отметить, что кластер создается только с учетом выполнения ограничения:

1) $Q_i(n-1) > Q_i$ ср, соответствующее среднему значению уровня лесопромышленной локализации в регионе.

2) Определяются участники пространственно локализованных систем региона, и формируются области их оценки совокупного эффекта.

2. Формируется совокупность индикаторов совокупного эффекта в разрезе каждого участника кластера, не-

обходимых и достаточных для предварительной оценки потенциала кластера. Выбор показателей потенциала осуществлялся исходя из следующих положений: система показателей должна была обеспечить комплексную характеристику инновационных процессов; совокупность



Рис. 1. Алгоритм определения совокупного эффекта кластерной системы

показателей включала ресурсные и результативные характеристики; число показателей было ограниченным и сопряжено с особенностями отраслевой статистики и ее возможностями для проведения сопоставимой оценки инновационного потенциала в отраслевом разрезе.

Тогда расчетное значение инновационного потенциала предприятия: будет равно:

$$П = \sum_{i=1}^n R_i \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i},$$

где R_i — численное значение i -го критерия, P_i — его весовой коэффициент, а n — число индикаторов оценки.

При использованных количественных значениях критериев оценки величина расчетного показателя $П$ предприятия будет лежать в диапазоне 0–10.

3. Определяются синергетические эффекты от взаимодействия участников кластера в разрезе всех областей интересов: эффект для бизнес-структур (Эб), эффект для органов государственной власти (Эг); эффект для экосистемы региона (Ээс); эффект для научного сообщества (Эн).

4. Окончательная оценка совокупного эффекта осуществляется с учетом совокупного синергетического эффекта от интеграции и учетом возникающих при этом транзакционных издержек и трансформационных издержек.

5. Завершающим элементом алгоритма оценки совокупного эффекта кластера является определение индикаторов, по которым можно будет судить о функционировании и развитии кластера. Нами выделены следующие индикаторы:

– налогооблагаемая база кластерной системы. Если $H(n) > H(n-1)$, то лесной кластер функционирует и критической массы кластера достаточно для его развития;

– прибыли от переработки низкосортной древесины. Если $P(n) > P(n-1)$, то лесной кластер выполняет одну из главных задач — переработку мелкотоварной, низкосортной древесины;

– уровень научной активности вузов и НИИ. Если $Kg(n) > Kg(n-1)$, то в кластере присутствует инновационность, научные организации вполне успешно интегрируются с бизнесом и государством;

– удельный вес экспорта готовой продукции в общем объеме товарной продукции. Наличие конкурирующих рынков подразумевает наличие доступа к основным рынкам сбыта и потребителям продукции, а так же наличие достаточной концентрации участников кластера на разных переделах цепочки выпускаемой продукции. Если $Yq(n) > Yq(n-1)$, то лесной кластер не только производит товарную продукцию из древесины, но еще и благополучно экспортирует ее.

Оценка показателей совокупного эффекта позволяет:

– адекватно оценить состояние и готовность кластерной системы к инновационным преобразованиям;

– проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;

– подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия для укрепления позиций на рынке;

– создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

Данная система оценки совокупного эффекта от взаимодействия участников кластерной системы, как исходного этапа формирования стратегии развития позволяет интегрированной структуре проанализировать свои текущие возможности, и внести определенные коррективы еще до начала осуществления инвестиционных вложений на основе ряда экономических критериев.

Литература:

1. Небесная, А. Ю. Механизм формирования лесного кластера малолесных зон с применением кластерного анализа [Текст] / А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2013. — № 2 (10). — С. 44–57.
2. Небесная, А. Ю. Характеристики кластерных инициатив экономики малолесного региона / Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — vi, 148 с.
3. Яковлева, Е. А. Компонентная характеристика кластера лесного сектора малолесного региона [Текст] / Е. А. Яковлева, А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2015. — Т. 5, № 3 (19). — С. 291–304.

Концептуальные основы логистической системы

Недвиг Александр Валерьевич, магистрант;

Гончарова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Целью данного исследования является обоснование роли и сущности логистической системы в целом.

Ключевые слова: логистическая система, управление, логистические процессы, обратная связь, управление цепями поставок

Определение от L&SCM (справочник терминов и определений): «Логистическая система — это система управления логистическими процессами, с обратной связью, работающими в единой многоуровневой структуре, с единым центром распределения ресурсов по установленным критериям эффективности их использования». Другими словами, это система, позволяющая обеспечивать выполнение логистических операций с товаром или продукцией с оптимальными затратами на их перемещение по всей цепочке поставок в процессе достижения целей и планов бизнеса [1].

Нельзя добиться эффективности всего бизнеса за счет увеличения эффективности только транспортной или складской логистики.

Даже не специалисты в логистике уже стали понимать, что любые процессы не могут выполняться сами по себе и что функциональный блок (Activity Box) любого бизнес-процесса предполагает наличие неких входящих и исходящих процессов.

Поэтому процесс складской обработки товара не может выполняться сам по себе, без связи с закупочными бизнес-процессами и бизнес-процессами доставки.

Таким образом, каким бы совершенным не был складской бизнес-процесс, он не сможет увеличить эффективность всего бизнеса в целом без усовершенствования и соответствующего оснащения входящих в него и исходящих из него сопутствующих бизнес-процессов.

Следующий очень важный момент, это цикличность информационных потоков, на основании которых выполняются непосредственно логистические процессы после их оценки с точки зрения эффективности.

На основании анализа информации об эффективности процессов, непосредственно влияющих на движение товара по цепи поставок, корректируются закупочные про-

цессы и процессы, связанные непосредственно с обеспечением продаж.

И таким образом, данный бизнес-процесс после его внедрения с соответствующей автоматизации должен составить сбалансированную и самообучающуюся систему, самостоятельно практически «без ручного управления» контролирующую и улучшающую свою эффективность.

Данная система нужна для того, чтобы постоянно управлять и вносить коррективы в различные процессы.

Следующий важный момент данного бизнес-процесса — это система управления, которая должна быть правильно структурирована и описана стандартным и понятным всем исполнителям данного бизнес-процесса языком.

А это как раз то, что на рис. 1 располагается в верхней части функционального блока и подразумевается под словом «Управление» [2].

Следующий момент, который очень важен для обеспечения правильного функционирования вышеуказанного бизнес-процесса, — это так называемый ресурсный блок, который на рис. 1 обозначен в нижней части функционального блока (Activity Box) под названием «Механизм» [2].

Как бы умно и рационально ни был бы написан бизнес-процесс, но, если его не обеспечить необходимыми ресурсами, он никогда не сможет работать эффективно.

В настоящее время российский бизнес переживает хорошие времена, когда постепенно становится возможным заниматься бизнесом не только при помощи приобретения права им заниматься каким-либо возможным и не совсем рыночным способом, но уже и при помощи внедрения современных эффективных бизнес-технологий. В том числе в логистике и в управлении цепями поставок.



Рис. 1. Функциональный блок

Литература:

1. www.logscm.ru.
2. Ю.Н. Колмачихин «Логистические системы: точная настройка» // Журнал «Консультант», № 3 февраль 2014.

Влияние организационных изменений на персонал

Нурматова Юлия Анатольевна, аспирант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Из года в год российским компаниям необходимо искать решения для адаптации внутренней среды к изменяющимся условиям рыночных отношений и постоянной конкуренции. Успех на рынке напрямую или же косвенно связан с условиями и факторами развития предприятия. Любое развитие и внедрение каких-либо изменений оказывает прямое воздействие на персонал организации. Качество деятельности работников играет определяющую роль в успешности предприятия на экономическом рынке. Поэтому теоретические и практические проблемы влияния на персонал внедрения изменений в организации выходят сегодня на первый план. Особую значимость приобретают социологические аспекты этих проблем: изучение потребностей, интересов, мотивов и стимулов деятельности персонала. От решения проблемы как внедрить эффективные изменения и при этом сохранить вовлеченность и удовлетворенность персонала, или даже поднять их уровень, в конечном счете, зависит, насколько результативной окажется деятельность компании в целом.

Как известно, производительность труда персонала российских предприятий составляет от 30% до 50%, что означает неравноценный обмен персонала с организацией в отношении «труд-оплата». От низкой производительности труда напрямую зависят потери фонда оплаты труда. Кроме того, актуальность темы определяется необходимостью рассмотрения теоретических положений с целью выработки практических рекомендаций для формирования и реализации модели воздействия изменений в системе управления организацией, что в свою очередь позволит оптимизировать результаты деятельности предприятия. Анализ состояния и результатов внедрения организационных изменений на российских предприятиях. Позволяет сделать вывод о слабой проработанности данного вопроса. Используемые методы управления персоналом в процессе внедрения изменений не позволяют добиться максимально эффективного результата.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена необходимостью рассмотрения вопроса воздействия на персонал внедрения изменений в системе управления организацией, разработки модели внедрения изменений, оценки результата для более эффективного достижения целей предприятия.

Ведь вовлеченность персонала — это показатель взаимоотношений «организация — работник», при котором, работник чувствует себя частью организации и отождествляет свои результаты с результатами организации; максимально стремится выполнять свою работу наилучшим образом, получать удовольствие от своего труда, готов прикладывать дополнительные усилия для процветания компании и связывает с ней свои жизненные цели.

Если рассматривать во времени корреляцию вовлеченности персонала с успешностью организации на рынке, то можно заметить, что правильно построенная политика управления персоналом в условиях внедрения изменений приводит сначала к удовлетворенности — то, насколько людям нравится работать, после, к лояльности — то, насколько люди хотят оставаться работать в компании, и в итоге собственно вовлеченности — то, насколько люди хотят вкладываться в достижение результатов компаний. Вовлеченный сотрудник положительно отзываясь об организации среди коллег, клиентов, друзей, чувствует себя достаточно замотивированным компанией, чтобы приложить дополнительные усилия к работе.

Исследование проводилось в 2015 г. на одном из сельхоз-перерабатывающих предприятий Белгородской области. Одним из основных методов был выбран опрос с помощью конфиденциальной электронной анкеты состоящей из 55 вопросов. Вопросы были разделены на группы: карьера и рост. Поддержка руководителя, условия труда и оплата, удовлетворенность работой в организации. Работники оценивали определенные суждения по 6-бальной шкале с вариантами ответов от «я полностью согласен» до «я полностью не согласен». Так же в анкете присутствовали открытые вопросы со свободными вариантами ответов. По итогам исследования выделены и определены факторы, в наибольшей степени, влияющие на вовлеченность персонала в условиях внедрения изменений в системе управления организацией. На основании полученных результатов выделяются 19 факторов, которые в наибольшей степени влияют на вовлеченность. Диаграмма 1 показывает уровень удовлетворенности сотрудников каждым фактором.

Создана информационная база для нацеленного плана улучшений в области вовлеченности и удовлетворенности персонала. А именно была выявлена необходимость в обучении персонала, закрытии вакансий внутренними работниками, увеличении суммы компенсации питания в производственный период, в создании системы ответов руководителей на вопросы работников, в создании пула преемников на руководящие должности, улучшении бытовых условий труда и т.д.

Обоснованы характеристики реагирования персонала на внедрение изменений. На каждом этапе внедрения изменений в системе управления организации производились наблюдения за реакцией персонала. Корреляцию социально-психологического состояния работников с этапами внедрения организационных изменений можно наблюдать на Диаграмме 2.

Работники позитивно относятся к происходящим изменениям, в среднем 60% отмечает улучшения по каждой

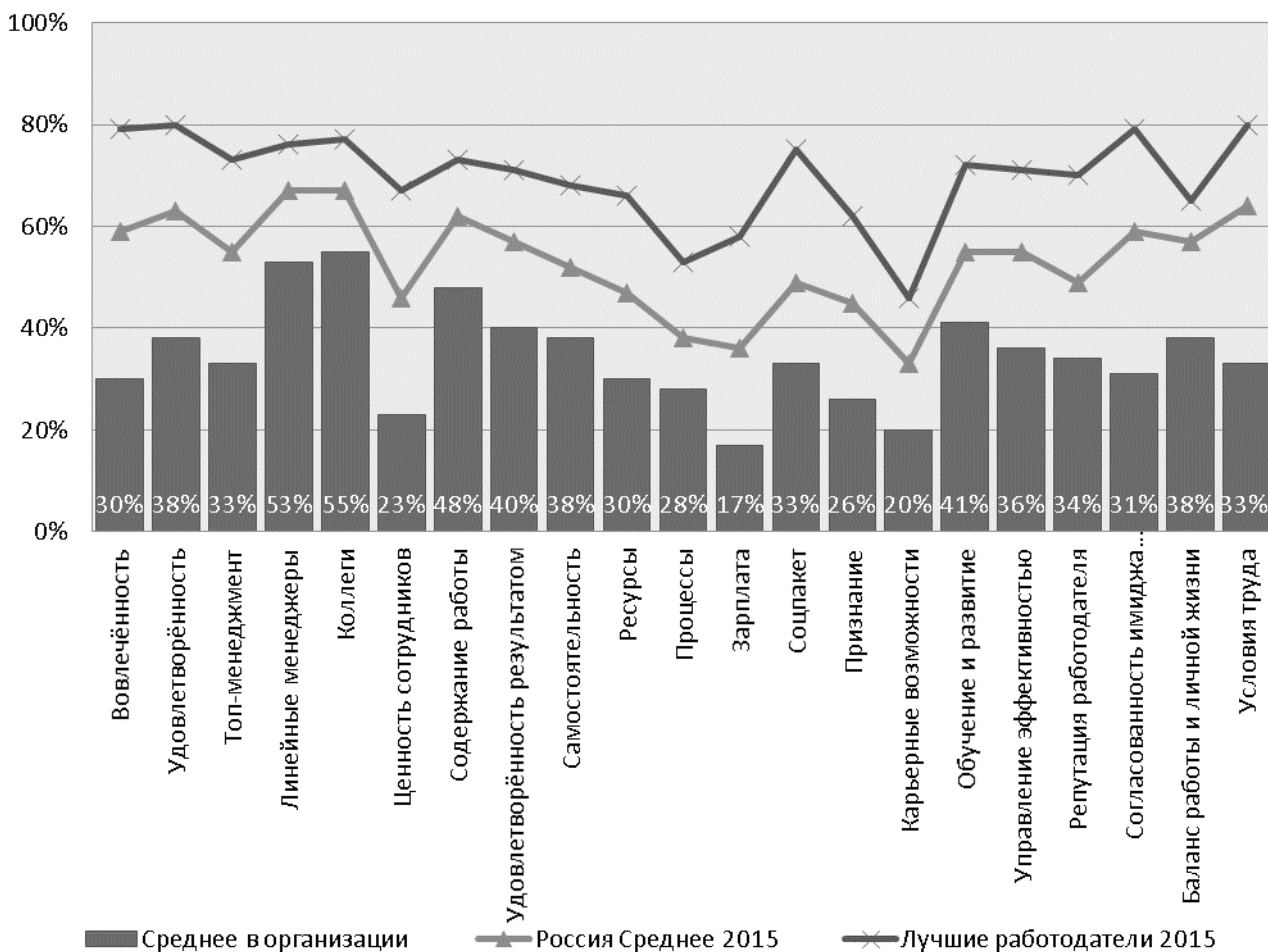


Рис. 1



Рис. 2

из категорий условий труда и социального пакета. Сотрудники все еще не очень хорошо информированы о системе компенсаций и льгот — 20% заявили о своей недостаточной осведомленности. Требуется систематическая работа по структурированному разъяснению сотрудникам доступных им опций. Относительно существующего компенсационного пакета, в настоящий момент перечень льгот и компенсаций недостаточен, если оценивать в сравнении с рынком, планируется увеличивать наполнение ка-

ждой предоставляемой гарантии и работать над качеством сервисов.

Обоснованы инструменты и практики для установления поведения персонала, необходимого для соответствия вновь поставленным целям и задачам, более четкой ответственности за индивидуальное поведение и эффективность работы. По итогам исследования развернуты несколько программ поощрения персонала. Первой начала свою работу программа по накоплению технических и производ-



Рис. 3

ственных идей. За предложенную идею по повышению эффективности производственного процесса тем или иным способом сотрудник получал денежное вознаграждение. Таким образом, персонал получил стимул в виде дополнительного финансового вознаграждения, а предприятие в свою очередь повышение производственных показателей. Следующей стала программа признания деятель-

ности коллеги. Каждый работник мог подать заявку на руководителя или коллегу, или же предложив свою кандидатуру, на поощрение за определенные достигнутые результаты в работе по нескольким номинациям: командная работа, результат, честность, улучшение, наши люди. Благодаря данной программе происходило сплочение коллектива, как результат — командная работа.

Анализ факторов, способствующих колебанию курса рубля, и их влияние на экономику РФ

Перетин Илья Владимирович, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Рассмотрено влияние конъюнктурных и структурных факторов на валютный курс в условиях интеграционных и глобализационных процессов. Проведен анализ динамики основных макроэкономических факторов во время экономических кризисов в России. Выявлен и проведен анализ экономических и политических факторов влияния на валютном регулировании. Проанализировано влияние экономических и политических показателей на колебания курса рубля.

Ключевые слова: валютный курс, рубль, политические факторы, экономические факторы, банковская система

The influence of conjunctural and structural factors on the exchange rate in terms of integration and globalization processes. The analysis of the dynamics of the main macroeconomic factors during the economic crisis in Russia. Identified and analyzed the economic and political factors influence the currency regulation. The effect of the economic and political indicators of the ruble exchange rate fluctuations.

Keywords: exchange rate, ruble, political factors, economic factors, banking system

Валютный курс является одним из главных макроэкономических показателей. Через курс национальной валюты центральный банк влияет на состояние платежного баланса страны, а также использует его как инструмент монетарной политики. Валютный курс отражает взаимодействие национальной и мировой экономик, регулирует деятельность многих экономических сфер. Однако изменения валютного курса не всегда явлением положительным и могут привести к непредсказуемым последствиям в различных сферах экономики.

Регулирование валютного курса рубля является очень важным и ответственным мероприятием и должно зависеть от конкретной ситуации, в которой

находится страна, и учитывать стратегические цели ее развития.

В зависимости от степени вмешательства государства и государственной политики в регулирование валютных курсов различают фиксированный валютный курс (официально установленное Центральным Банком соотношение между национальными валютами) и плавающий валютный курс (свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций) [6].

На сегодня актуальность данного исследования является как никогда очевидной, ведь последние падения

курса требуют детального исследования данной проблемы и сравнения нынешнего опыта с предыдущими годами.

Цель статьи заключается в определении основных факторов, влияющих на валютный курс рубля, анализе взаимосвязей курсовой нестабильности национальной денежной единицы с основными экономическими и политическими факторами страны.

Валютный курс служит основой для реализации операций по купле-продаже валюты. Как любая цена, валютный курс может отклоняться от стоимостной основы — паритета покупательной способности валют — под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение спроса-предложения зависят от многих факторов, которые условно можно разделить на 2 группы:

- конъюнктурные (колебания деловой активности, политическая нестабильность, военные конфликты, ожидания экономических субъектов);

- структурные (динамика ВВП, темп инфляции, состояние платежного баланса, состояние национальной экономики, доверие к национальной валюте, степень развития фондового рынка) [4].

Одним из влиятельных факторов экономической политики является так называемый «психологический фактор», когда, обеспокоенные экономическими перспективами граждане начинают забирать свои депозиты из банков, и, по привычке, пытаются вложить эти деньги в покупку валюты.

Относительно влияния процентных ставок ЦБ на динамику валютного курса, можно утверждать, что этот фактор определяет международное движение капиталов [1]. Повышение процентных ставок по депозитам делает инвестиции в валюте страны более привлекательной, а значит, является средством привлечения иностранного капитала, что способствует повышению курса национальной валюты. И, соответственно, снижение рыночных ставок процента приводит отток иностранных капиталов за границу, что приводит к снижению спроса на национальную валюту и ее удешевлению. К политическим факторам можно отнести:

- Политическая обстановка в стране;
- Политика финансовых властей государства;
- Заявления важных государственных деятелей.

Каждая политическая действие имеет свое отражение на мировом рынке и на состоянии валютного курса. Особенно это заметно в России. Искусственное удержание курса рубля, которое приводит к снижению конкурентоспособности национальных производителей и обеспечивает преимущество иностранным партнерам. От политических колебаний зависит международная торговля, которая в свою очередь связана с изменениями экспорта и импорта страны, желание сотрудничества зарубежных стран с Россией.

Литература:

1. Глазунов, С.Н. Курс рубля и экономика России // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 1 (39). — С. 31–36.

Стоит также учесть, что не один из экономических и политических факторов не может существовать отдельно [5]. Они всегда будут взаимосвязаны друг от друга, как единого целого влияния на валютном регулировании в государстве. Поэтому надо всегда помнить, что каждые экономические и политические решения будут иметь свое отражение. И которые в дальнейшем это будут зависеть от дальнейшей экономической ситуации и государственной политики страны.

Можно сделать вывод о том, что учет совокупности всех структурных и конъюнктурных факторов позволяет оценить реальные возможности изменения валютного курса с тем, чтобы применить необходимые инструменты валютной политики. Не последнюю роль в установлении валютного курса играет государство. Именно государственное регулирование валютного курса является тем фактором, определяющим масштабы вмешательства государственных органов в деятельность субъектов валютных отношений, в свою очередь влияет на изменение валютного курса [3].

Сегодня главным фактором курса рубля является дефицит платежного баланса, отрицательное сальдо которого можно было бы покрыть за счет финансовых операций. Однако притока иностранных инвестиций, к сожалению, не происходит. Для обменного курса рубля могут возникнуть риски рефинансирования.

Чем выше доверие к валюте, тем больше ее доля в международных расчетных операциях и тем выше спрос на нее со стороны субъектов международной торговли, поэтому динамика этого спроса непосредственно влияет на обменный курс [2]. Благоприятная ценовая динамика на внешних рынках, умеренный уровень инфляции, активное сальдо платежного баланса, накопления международных резервов и сокращение внешних обязательств создают объективные предпосылки для ревальвации национальной денежной единицы. Благодаря стабильным показателям экономического роста ревальвация национальной валюты приводит к обеспечению притока иностранных инвестиций, снижение темпов инфляции и процентных ставок, рост экспорта и импорта, удешевление обслуживания внешнего долга, рост реального ВВП, улучшение структуры производства. Россия и в дальнейшем должна быть ориентирована на международные рынки, однако продукция ее экспорта должна переориентироваться с сырьевой составляющей на готовую продукцию и иметь высокое качество. Поэтому необходимо улучшить инвестиционный климат для стимулирования импорта передовых технологий, что будет способствовать росту и укреплению национальной денежной единицы и снижению цен.

2. Курочкина, И. П., Писарева О. В. Динамика обменного курса российского рубля и доллара США как индикатор развития экономики // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2013. — № 2. — С. 152–155.
3. Поляков, Е. Н. О причинах и последствиях беспрецедентного роста курса рубля // Микроэкономика. — 2013. — № 2. — С. 14–22.
4. Разумовская, А., Янченко В. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога практика, М.: Вершина, 2006., 496 с.
5. Стрелкова, В. И., Файзуллин Р. В. Модель зависимости между курсом доллара к рублю и ценой на нефть // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2014. — № 3. — С. 41–47.
6. Фролова, Т. А. Экономическая теория: конспект лекций, Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009., 188 с.

Тенденции развития международных розничных торговых сетей в России в условиях глобализации экономики

Песчаный Никита Денисович, продавец-консультант
Обособленное подразделение магазин Декатлон (г. Магнитогорск)

Скворцова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова

В статье рассмотрены актуальные вопросы эффективности развития международных розничных торговых сетей в России, представлены основные факторы, привлекающие международные торговые сети на Российский рынок и проблемы, с которыми приходится им сталкиваться при вхождении на него. Также проанализированы основные перспективные тенденции развития розничных торговых сетей.

Ключевые слова: розничная торговля, международные торговые сети, глобализация экономики, Интернет-торговля

Розничная торговля является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики, вносит весомый вклад в произведенный валовый внутренний продукт многих стран.

В Российской Федерации наблюдается устойчивый рост продаж в розничном сегменте. Если рассматривать оборот розничной торговли, то за последние пять лет он увеличился в 1,6 раз. по сравнению с 2010 годом, и составил в 2015 году 27,5 трлн руб. (рис. 1.) При этом, необходимо отметить неоднозначную динамику роста, которая демонстрирует снижения темпов прироста розничного то-

варооборота начиная с 2012 года. Так в 2015 году, оборот розничной торговли увеличился всего на 4,2% по сравнению с 2014 годом, в то время как в 2011 году темп прироста составлял 15,8%.

В 2015 году оборот розничной торговли на душу населения составил 188096 рублей. По сравнению с 2014 годом этот показатель увеличился на 7686 рублей, что в процентном соотношении равняется 4,3%. При этом структура розничной торговли состоит из продаж товаров непродовольственной группы и продовольственной. Уже долгое время в структуре торговли сохраняется паритет.



Рис. 1. Оборот розничной торговли в РФ [Источник: Росстат]

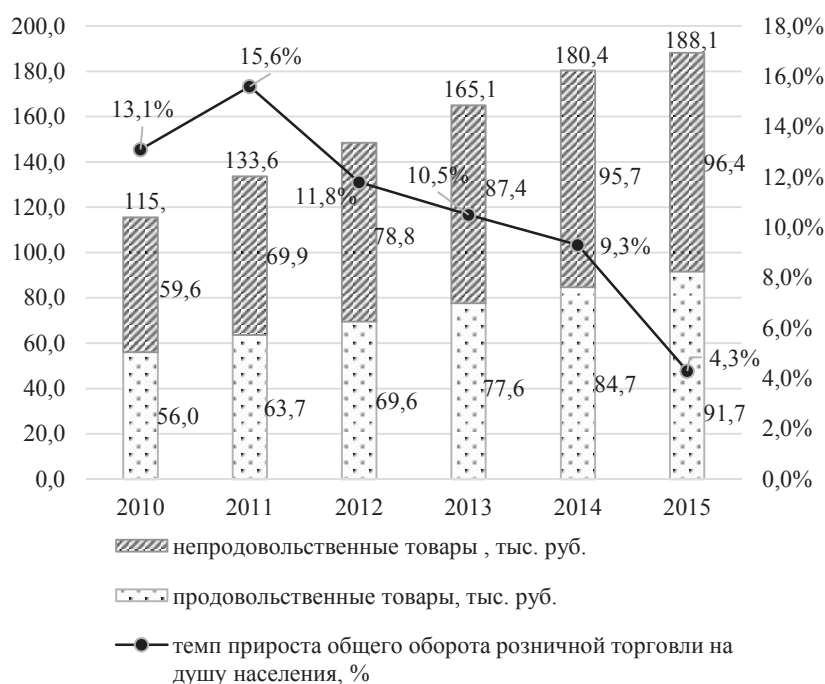


Рис. 2. Оборот розничной торговли в расчете на душу населения по Российской Федерации [Источник: Росстат]

Продовольственная группа занимает 46–49% в общей структуре, а непродовольственные товары соответственно — 51–54% (рис. 2.).

Однако в Федеральных округах, оборот на душу населения существенно отличается. Наибольший показатель в Центральном Федеральном округе — 237,7 тыс. рублей, а наименьший в Крымском Федеральном округе — 109,6 тыс. рублей. (рис. 3).

Важным моментом в современной структуре торговли России является появление и функционирование международных торговых сетей. Такие структурные изменения

дают положительный эффект для потребителей, так как подобные торговые сети представляют из себя более эффективную форму торговли, чем отдельно существующие небольшие магазины. Это достигается за счет высокой концентрации капитала и ресурсов.

Международные торговые сети можно охарактеризовать как форму оптово-розничной торговли, которая отличается наличием у компании большого числа торговых объектов во многих странах мира, действующих под едиными стандартами и брендом. Основные характеристики деятельности транснациональных компаний в сфере ри-

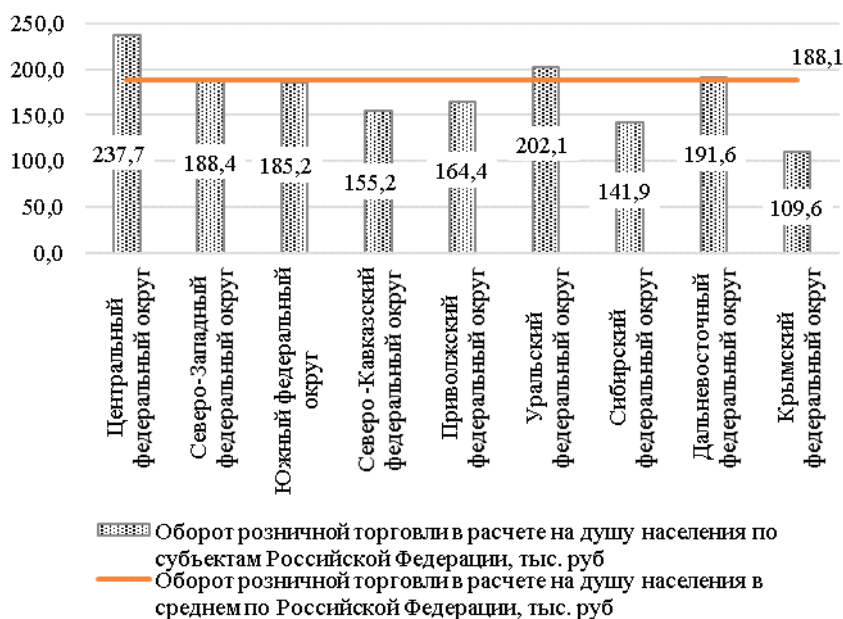


Рис. 3. Оборот розничной торговли в расчете на душу населения по субъектам РФ [Источник: Росстат]

тейла, т.е. розничной торговли, представляют собой международный характер и качественно новый уровень обеспечения связи производителя и конечного потребителя.

Следовательно, под определением международного ритейлера следует понимать торговую сеть, состоящую из предприятий розничной торговли, управляемую головной компанией, деятельность которой рассчитана на массового потребителя и характеризуется большими оборотами продукции. В условиях глобализации целью международного ритейлера является проникновение на зарубежные рынки, их освоение с использованием мировых стратегий поглощения менее конкурентоспособных игроков, основой которых является разветвленная сеть филиалов в странах присутствия.

Развитие глобализации влечет за собой внедрение на мировых торговых рынках инновационных процессов, в том числе и в международном ритейле. В настоящий момент розничная торговля основывается на использовании мирового опыта организации системы закупок, продвижении товара, логистики и т.д. с учетом специфики особенностей национальных рынков. Процесс глобализации и развитие свободной торговли влекут за собой создание единых правил ведения бизнеса, требуют корректировки имеющихся концепций развития потребительских рынков, приобретения новых знаний.

Развитие международных торговых сетей на современном этапе связано с активным расширением деятельности в большинстве странах мира. Данному факту способствуют некоторые факторы, в числе которых можно отметить высокую степень насыщения национальных рынков современными форматами торговли, высокую конкуренцию на рынке материнской страны, а также законодательные барьеры со стороны правительства, препятствующие расширению торговых сетей на отечественном рынке [1].

Для крупных торговых сетей процесс глобализации определяет необходимость вхождения на международные рынки и их освоение. Для этого торговые розничные сети используют разные пути проникновения на рынок, например, лицензирование, концессия, франчайзинг, совместное предприятие, органический рост и поглощение. При этом одна и та же сеть может использовать сразу несколько вариантов выхода на рынок, а также дифференцировать подходы в зависимости от специфики рынка разных стран. Ритейл находится в постоянном развитии с целью максимального удовлетворения запросов покупателей и, как следствие, получения большей прибыли.

Ключевым моментом сегодня является не сам факт работы иностранной компании на зарубежном рынке, а масштаб ее деятельности. Причины успешности деятельности международных сетей на зарубежных рынках, например, таких как «Auchan», «Metro Cash and Carry», достаточно многообразны. В частности, данные компании работают в популярных и востребованных форматах торговли, к которым можно отнести супермаркет, гипермаркет, дискаунтер, магазин-склад, что позволяет удовлетворять по-

требности каждого покупателя. В западных странах на долю торговли в подобных форматах приходится около 90% продаж [2].

Также в качестве конкурентных преимуществ международных ритейлеров можно выделить достаточно длительный опыт и отлаженность системы работы, что дает им преимущества перед локальной сетью, поскольку не приходится нести особых затрат на организацию и процесс налаживания логистики и операционной деятельности магазинов; они имеют налаженную систему консолидированных закупок широкого ассортимента товаров, т.е. закупки осуществляются через распределительные центры или центральные склады, что позволяет снизить риски недопоставок от поставщиков и получить более низкую цену при большом объеме заказа. Кроме этого, международные торговые сети могут обеспечить себе повышение рентабельности торговли за счет получения низких входных цен на товары от поставщиков, зачастую имея известное имя торговой сети они могут заключать с поставщиками контракты на максимально выгодных условиях и даже диктовать свои условия. Также международные ритейлеры имеют достаточные финансовые ресурсы, в том числе для покупки действующих национальных сетей и быстрого освоения рынка при автоматическом уходе с рынка местных конкурентов.

К факторам, привлекающим международные торговые сети на зарубежные рынки, относятся развивающаяся экономика принимающей стороны, растущие доходы в принимающей стороне, законодательные меры, способствующие развитию сетей и строительству магазинов, известность бренда на мировых рынках, что упрощает выход рынки разных стран.

Однако при вхождении на новые зарубежные рынки международные ритейлеры сталкиваются с рядом проблем, например, не достаточная информированность об особенностях местного рынка, менталитете населения, отсутствие квалифицированной рабочей силы и другие, наличие законодательных и административных барьеров.

В России существует недостаточно сильная регуляторная политика в области торговли, что привело к возникновению ряда положительных и отрицательных моментов как для самой отрасли, так и для потребителей и государства. Отсутствие жесткого регулирования, с одной стороны, способствовало высокой инвестиционной привлекательности и быстрым темпам развития отрасли, а с другой — привело к возникновению высоких входных барьеров на региональные рынки, выраженных в протекционистских мерах со стороны администраций регионов.

Положительным моментом для потребителей стало существенное увеличение количества форматов современной торговли, которые позволили снизить цены (по сравнению с традиционными форматами) и повысить качество обслуживания. Но, с другой стороны, высокая неравномерность развития сектора привела к сильной диспропорции в обеспеченности торговыми площадями современных форматов, уровням цен между различными

регионами. Хаотичная застройка муниципальных образований привела к таким проблемам, как ухудшение исторического облика городов и снижение транспортно-пропускной способности [3].

Доля торговых сетей в розничном товарообороте России постоянно увеличивается с 2010 года, и составляет в 2015 году 25%. (рис. 4).

Лидером среди регионов России является Санкт-Петербург (на долю торговых сетей приходится 53% оборота). Для сравнения в Москве доля торговых сетей в обороте торговли 19,3%. Среди федеральных округов России наибольший интерес у сетей вызывают Северо-Западный и Центральный Федеральные округа (рис. 5). Федеральные округа с наименьшей долей розничных торговых сетей следующие: Северо-Кавказский (Дагестан, Ингушетия, Чеченская республика), Дальневосточный (Саха, Сахалинская область, Чукотский авто-

номный округ). В этих регионах доля торговых сетей очень мала в связи с низким уровнем платежеспособности населения, а также со слабо развитой логистикой [4].

В настоящее время Россия по-прежнему находится в числе наиболее привлекательных стран для развития мирового ритейла. Снизив свою позицию на 1 пункт, Россия занимает 22-е место в международном индексе развития ритейла 2016 года, составляемого ежегодно агентством A. T. Kearney, уступив в том числе Перу, Панаме, Колумбии, Саудовской Аравии и Ботсване, которых обгоняла еще год назад. Для глобальных брендов, которые зависят от продаж в России, стремительные перемены в экономике начиная с 2014 года и риски стали главной проблемой. Страновой риск является одним из четырех компонентов индекса развития торговли A. T. Kearney наряду с насыщенностью рынка, привлекательностью для бизнеса, скоростью роста ритейла, его перспек-

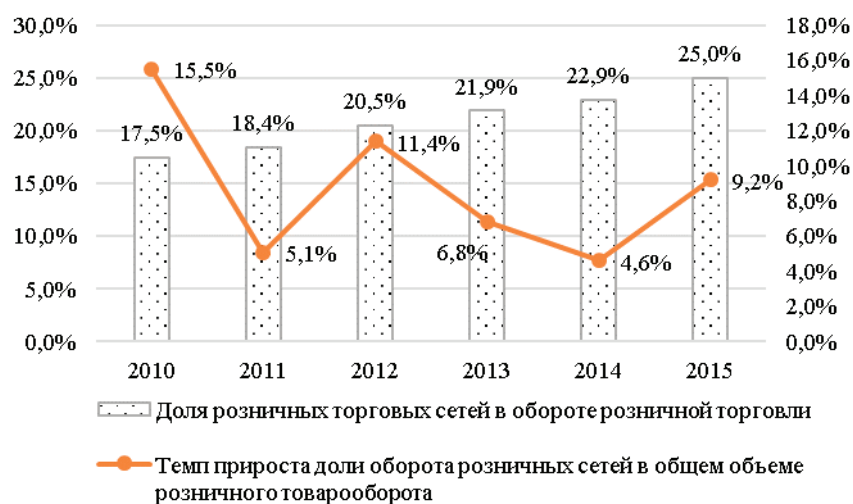


Рис. 4. Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли Российской Федерации [Источник: Росстат]

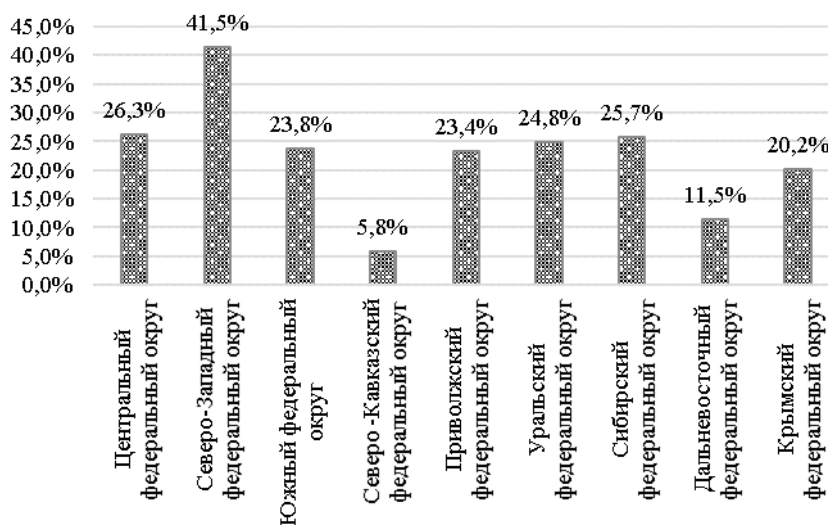


Рис. 5. Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов Российской Федерации в 2015 году

тивами и общеэкономическим состоянием. Общий балл за риск аналитики получают, учитывая политический и экономический риски, долговые индикаторы, кредитные рейтинги и доступность банковского финансирования, а также риски терроризма, преступности и коррупции. В 2015 году страновой риск России, по расчетам консультантов, достиг 28,4 против 38,4 годом ранее (чем ниже индикатор, тем выше риск).

Таким образом, на сегодняшний момент Россия не является страной для наиболее срочной экспансии сетей, скорее страной, переходящей в фазу насыщения рынка торговыми сетями. В целом, международные торговые сети в России привлекают возрастающий уровень потребления в стране, рост денежных доходов населения, высокая доля затрат на потребление (рис. 2), рост потребительского кредитования. Среди проблем, с которыми сталкиваются ритейлеры в России, можно выделить нехватку распределительных центров и складов, а также не налаженную транспортную систему.

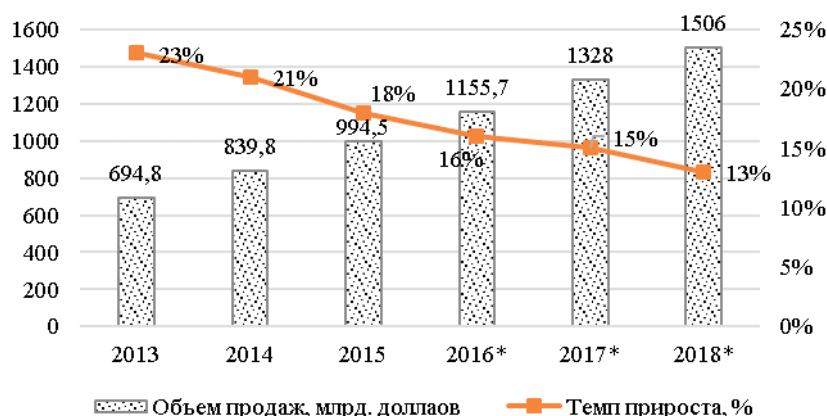
В качестве тенденций развития розничных торговых сетей в России можно рассмотреть стратегию развития ритейла в виде активного освоения онлайн-торговли (электронной коммерции), а также совмещения

онлайн-торговли с традиционными ее формами [5]. Исследование тенденций развития электронной коммерции в мировой экономической системе позволяет сделать заключение об эффективности и перспективности развития электронного бизнеса [6].

В ходе анализа потенциала данной сферы рынка в мире и в частности в России были выявлены следующие тенденции. По оценке международной консалтинговой компании А.Т. Кеарнеу, в 2014 году общемировой объем Интернет-торговли достиг 839,8 млрд долларов, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 21%, и в дальнейшем прогнозируется еще больший его рост — до полутора триллионов долларов к 2018 году. (рис. 6).

Многие страны планомерно наращивают объемы онлайн-торговли и улучшают качество обслуживания в виртуальных магазинах. Международная консалтинговая компания А. Т. KEARNEY, которая ежегодно рассчитывает Глобальный рейтинг розничной онлайн-торговли, выделила ведущие страны — крупнейшие мировые рынки по объемам Интернет-торговли (таблица 1).

Россия также была включена в страны с ожидаемым ростом рынка интернет-торговли, по оценкам J'son & Partners Consulting, последние пять лет объем этого рынка рос



*прогнозируемые данные

Рис. 6. Динамика мирового объема интернет-продаж в 2013–2018 гг.

Таблица 1. Топ-10 стран в глобальном рейтинге электронной коммерции в 2014 году

Место	Динамика к 2013 году	Страна	Оценка объема рынка Интернет-торговли (в баллах от 1 до 100)
1	+2	США	100
2	-1	Китай	100
3	+1	Великобритания	87,9
4	-2	Япония	77,6
5	+1	Германия	63,9
6	+1	Франция	51,9
7	-2	Южная Корея	44,9
8	+5	Россия	29,6
9	+15	Бельгия	8,3
10	-1	Австралия	11,9

в среднем на 42,5% в год и в 2015 превысил 760 млрд рублей, а к 2018 году он достигнет 960 млрд рублей.

Среди основных трендов российского рынка электронной коммерции стоит выделить консолидацию отдельных его сегментов, развитие мобильных приложений, рост мобильной рекламы и мобильных платежей. В рамках отдельных товаров аналитики отметили высокую конкуренцию в торговле бытовой техникой и электроникой, одеждой и обувью, доставкой блюд и продажами электронных книг. Всего на российском рынке онлайн-торговли работают около 45 тысяч компаний.

Таким образом в России существуют достаточно большой потенциал для развития Интернет-торговли, при этом все больше крупных торговых сетей выходят в онлайн, приобретая определенные преимущества.

Также в качестве важной стратегии развития ритейлеров в России рассматривается внедрение собственных торговых марок, от присутствия которых в ассортименте торговых сетей ритейлеры получают преимущества в виде увеличения прибыли, разнообразия ассортимента, развития лояльности к бренду самой торговой сети, возможности тотального контроля над процессом производства, влияния на закупочную цену и, как следствие, повышения конкуренции. Собственные торговые марки сетей набирают обороты по всему миру.

На российском рынке существуют огромные возможности для развития деятельности торговых сетей в направлении производства и реализации собственных торговых марок. Десять лет назад найти продукты под собственными торговыми марками сетей в России было невозможно, сегодня же на них приходится 10% продаж в форматах современной торговли в натуральном выражении и 6% в денежном. Однако существуют и определенные проблемы, с которыми сталкиваются торговые сети при внедрении собственных торговых марок. К ним следует отнести неразвитость производства на территории страны, плохое соотношение цена-качество у российских производителей, российские потребители все еще остаются сильно брендозависимыми (потребители склонны считать собственные торговые марки сетей дешевой альтернативой брендированным товарам).

Таким образом, инвестиции в развитие торговых сетей, направленные на их расширение, на внедрение новых технологий продвижения товаров, в том числе и посредством Интернет-торговли, на организацию производства и реализации собственных торговых марок и так далее, позволяют учитывать интересы, потребности и предпочтения максимально широкого перечня групп населения, обеспечивая при этом возможность получения прибыли или иного полезного эффекта в будущем [7].

Литература:

1. Чкалова, О. В., Наливайко К. А. Розничная торговля России в современной экономике // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. — № 23 (422). — С. 16–25.
2. Корощенко, Л. В. Оптово-розничные транснациональные корпорации в мировой экономике. — М.: Изд-во Спутник+, 2009. — 190 с.
3. Якимчик, Д. А. Инструментальные аспекты развития форм организации российской розничной торговли // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 2. — С. 432–441.
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 31.10.2016).
5. Рахлис, Т. П., Брунцов А. А. Электронная коммерция в Российской Федерации: проблемы развития и пути их решения // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования: материалы 70-й межрегиональной научно-технической конференции. — 2012. — Т. 2. — № 70. — С. 320–323.
6. Старков, А. Н. Особенности методики комплексной оценки эффективности деятельности электронного предприятия // Корпоративная экономика. — 2015. — № 2 (2). — С. 39–44.
7. Скворцова, Н. В. Аналитическая оценка инвестиционной привлекательности Челябинской области как фактора экономического развития региона / Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: м-лы науч. — практ. конф. Уфа: Омега Сайнс. — 2015. — С. 143–151.

Роль менеджера в исследовании управления конфликтами и стрессами в организации

Рыбакова Наталья Николаевна, магистрант

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний

В настоящее время особенно важным становится эффективное управление человеческими ресурсами ор-

ганизации. Обогащение содержания труда; повышение значимости самоконтроля результатов трудовой деятель-

ности работников; рост требований работников к организации труда и системе управления человеческими ресурсами; актуализация необходимости внедрения различных технологических и кадровых инноваций; рост уровня социальной напряженности и уровня конфликтности в трудовых коллективах организации; необходимость формирования системы непрерывного профессионального обучения и развития персонала промышленных организаций; развитие кризисных явлений на рынке труда — все эти факторы социально-экономического развития заставляют руководителей организаций мобильно реагировать на изменения, систематически проводить мониторинг, внедрять технологические и кадровые инновации и корректировать стратегию развития организации и на ее основе кадровую политику.

Актуальность исследования. В настоящее время проблема конфликтов выступает объектом повышенного внимания в различных отраслях научного знания, закономерно порождаемого ее актуальностью. Насыщенность нашей жизни различного рода конфликтами — внутриличностными, межличностными, внутригрупповыми, межгрупповыми и международными — диктует необходимость разработки проблемы эффективного управления ими. Руководителям в своей деятельности приходится часто сталкиваться с конфликтами, что ставит их перед необходимостью овладеть умениями и навыками управленческого воздействия на конфликты в организации. Эффективность урегулирования руководителем возникающего в организации конфликта определяется, прежде всего, выбором способа его разрешения — конкретного пути разрешения или снятия некоего противоречия, лежащего в основе конфликта.

У каждого человека в жизни есть свои цели, связанные с различными областями жизнедеятельности. Каждый стремится достичь чего-то своего или пробует что-либо делать по-своему. Но часто люди, связанные узами совместной деловой активности сталкиваются в своих интересах, и тогда происходит конфликт, он дезорганизует людей, переводит их в состояние, когда им начинают управлять эмоции, а не разум. Если в рядовой жизни конфликтные ситуации по большей части кроме стресса и временной психической неуравновешенности ничего нам в жизни не преподносят, то для менеджера конфликт является одним из главных врагов, т.к. последствия от него могут быть самые непредсказуемые. Поэтому одной из функций менеджера, как человека, работающего с людьми является умение предотвращать возникновения конфликтных ситуаций, сглаживание их последствий, разрешение споров, умение подвести людей из вражды интересов к сотрудничеству и взаимопониманию.

Основное противоречие состоит, в том, что, с одной стороны, существует необходимость управления конфликтами и стрессами в организации, а, с другой стороны, недостаточно разработаны эффективные кадровые и социальные технологии для их профилактики, урегулирования, разрешения и управления, адекватные уровню

профессиональной компетентности руководителей организаций.

В 50-е гг. 20 в. возникла конфликтология — область междисциплинарного исследования социальных конфликтов. В последние годы интенсивно развивается прикладная (практическая) конфликтология, которую используют посредники — специалисты по разрешению гражданских, экономических, этнических, международных и других конфликтов. В основном это социальные психологи, прошедшие специальную подготовку и активно участвующие в качестве консультантов при проведении различных переговоров и анализе конфликтов.

Существенно важно принимать во внимание, что руководитель как субъект управления развивается в процессе его деятельности, необходимо приобретая опыт управляющего воздействия на конфликты в организации. Становление профессионала, его факторы, а также изменчивость представлений субъекта труда в процессе профессионализации детально изучались А. В. Брушлинским, Э. Ф. Зеером, А. К. Марковой, Ю. П. Поваренковым.

Наша задача посмотреть в чем заключается роль современного менеджера, чтобы непременно воспрепятствовать возникновению конфликтной ситуации и перерастанию ее в конфликт, как можно контролировать этот процесс, направляя его в желательное русло, в чем смысл управления в данном случае сводится, чтобы вовремя распознать истинные причины конфликта, как и какие применять доступные и приемлемые средствами к различной ситуации, как добиться, в конечном счете, положительного исхода и предотвращения возможных негативных последствий.

Теоретической основой послужили труды таких авторов, как: Е. М. Бабосов, Ф. М. Бородкин, Н. В. Гришина, В. Р. Дольник, А. Г. Здравомыслов, Дж. М. Иванцевич, Т. С. Кабаченко, Г. Б. Казначевская, А. Я. Кибанов, Г. И. Козырев, Э. М. Коротков, Е. В. Маслов, У. Мاستенбрук, Н. А. Куртиков, М. Мескон, И. В. Мишурова, В. П. Пугачёв, Дж. Ролз, Н. В. Самоукина, С. И. Самыгин, В. И. Сперанский, С. Ф. Фролов, Л. Н. Цой, В. Е. Щербак и др.,

и зарубежные авторы, создавшие социологические и психологические концепции трудовых конфликтов в организации: Вебер М., Дюркгейм Э., Боулдинг К., Дарендорф Р., Дейч М., Зеленевский Я., Корнхаузер А., Мاستенбрук У., Смелзер Н., Гидденс А., Томас К. и др.

Рассмотрим основные понятия, которые нам необходимы: общее определение конфликта (от лат. *conflictus* — столкновение) — столкновение противоречивых или несовместимых сил. Более полное определение — противоречие, возникающее между людьми, коллективами в процессе их совместной трудовой деятельности из-за непонимания или противоположности интересов, отсутствия согласия между двумя или более сторонами.

Формула возникновения конфликта:

КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ + ИНЦИДЕНТ = КОНФЛИКТ

Конфликтная ситуация — это противоречие, представляющая собой скрытое противоборство двух и более участников, каждый из которых имеет свои цели, мотивы, средства или способы решения проблемы.

Инцидент — это открытое столкновение противоборствующих сторон, представляет собой повод для проявления противоречий, обусловивших конфликт.

Существует четыре основных *типа конфликтов*:

- 1) внутриличностный конфликт;
- 2) межличностный конфликт;
- 3) конфликт между личностью и группой;
- 4) межгрупповой конфликт.

Технология управления конфликтами и стрессами предполагает формирование социально-экономического механизма, представляющего собой комплекс социальной регуляции трудового поведения работников. Под механизмом технологии управления конфликтами и стрессами следует понимать экономические, социальные, управленческие, юридические и психологические методы, обеспечивающих их функционирование в системе трудовых отношений организации.

С увеличением стажа руководящей должности необходимо приобретается и опыт управляющего воздействия на конфликты в организации. В ходе своего профессионального развития руководитель как субъект все более выступает фактором своего изменения, преобразования внешнего мира в соответствии с внутренними условиями — индивидуальными особенностями, социальными представлениями. Учитывая установленную исследованиями изменчивость представлений субъекта труда в процессе профессионализации, можно предположить динамичность представлений руководителей о разрешении конфликтов по мере увеличения стажа управленческой деятельности.

Разрешение конфликтов в организационной среде является, несомненно, прерогативой руководителя. В работе разрешения руководителем конфликтов рассматривается как его активность по разрешению противоречия, обусловленного противоположно выбранными целями, образами, представлениями, действиями участников, инициируемая и направляемая социальными представлениями о разрешении конфликта.

В существовании управляющего воздействия на конфликты в организации раскрываются творческие способы реализации руководителя как субъекта. Руководитель в полной мере реализует себя как субъект, упорядочивая, совершенствуя и развивая группу, общество, преобразуя социальную систему.

Целенаправленные воздействия руководителя по управлению конфликтами в организации заключаются в следующих направлениях:

- профилактика и разрешение организационных, экономических, социально-психологических, социально-трудовых и других причин возникновения конфликтов;
- коррекция копинг-стратегий руководителей и работников в конфликтном взаимодействии, на основе си-

стемы конфликтологического консультирования; — контроль соблюдения принципов и норм этического кодекса, закрепленного в кадровой политике организации;

- проведение мероприятий, направленных на повышение уровня стрессоустойчивости работников и руководителей в кризисных ситуациях;

- понижение уровня деструктивной конфликтности трудового коллектива в целом;

- обеспечение эффективной работы конфликтной комиссии по разрешению организационных и социально-трудовых конфликтов;

- формирование конфликтологической компетентности и стресскомпетентности работников и руководителей организации.

Профилактика профессионального стресса — это система согласованных мероприятий, направленная не только на стресс-мониторинг персонала, но и на разработку и внедрение программы профилактики профессионального стресса работников организации, а также на последующий мониторинг результатов: 1) осуществление профилактических обучающих программ по формированию стресскомпетентности руководителя и всех категорий работников организации; 2) проведение тренингов в области профилактики и разрешения конфликтов; 3) разработка этического (конфликтологического) кодекса; 4) разработка карт этики, конкретизирующих этический кодекс организации для каждого ее работника; 5) оказание консультативной помощи работникам организации в целях повышения их индивидуальной стрессоустойчивости и эмоциональной компетентности; 6) проведение в организации корпоративных мероприятий, корпоративных праздников, расширяющих деловые компетенции персонала; 7) предоставление работникам регулярной обратной связи о результатах их труда, консультативной поддержки.

По мнению М.И. Пирена, А.К. Зайцева методы управления конфликтами делятся на: внутриличностные; структурные; межличностные (стили поведения); персональные; переговоры; методы управления поведением личности и приведение в соответствие организационных ролей и их функций, иногда переходящие в манипулирование сотрудниками; методы, включающие ответные агрессивные действия. Более подробно рассмотрим структурные и межличностные.

Вывод: конфликтным процессом в организации вполне можно управлять. Современный менеджер управления должен предвидеть начало конфликтной ситуации, вовремя вмешаться в процесс конфликта, внести свои коррективы и вывести конфликтную ситуацию к оптимальному разрешению. Руководитель должен в первую очередь выяснить причину конфликта, определить цели оппонента, наметить сферы сближения точек зрения с оппонентом, уточнить поведенческие особенности оппонента. При этом очень важно учитывать стиль руководства, стиль разрешения конфликта (конкуренция, сотрудничество, компромисс, уклонение, приспособление)

хотя нужно учитывать что какой-либо стиль не может быть выделен как самый лучший.

Руководителям в современных условиях просто не хватает культуры переговорного процесса, навыков ведения переговоров, желания вступить в коммуникацию с оппо-

нентом. Поэтому необходимо изучать конфликтные ситуации, основываясь на опыте специалистов, рассматривая современные потребности, современное общение. Умение управлять конфликтом — это залог успеха руководителя в его деятельности.

Литература:

1. Анцупов, А. Я., Шипилов, А. И. Проблема конфликта: Аналитический обзор. М.: изд. центр «Академия», 2009.
2. Г. А. Общий менеджмент: искусство управлять собой и людьми. Йошкар-Ола: изд-во «Статус», 2010
3. Бодров, В. А., Орлов В. Я. Психология и надежность: человек в системах управления техникой. — М.: Издательство «Институт психологии РАН», 2010
4. Бодров, В. А. Информационный стресс. — М., 2011
5. Басовский, Л. Е. — Менеджмент: Учеб. Пособие. — М.:
6. Гагаринская, Г. Конфликты и их предотвращение. — М.: изд-во «Кадры», 2010.
7. Грибов, В. Д. Менеджмент: учебное пособие / В. Д. Грибов. — М.: КНОРУС, 2010
8. Гришина, Н. В. Производственные конфликты и их регулирование — СПб: Лениздат., 2010
9. Громова, О. Н. Конфликтология. — М.: изд-во «Наука», 2010
10. Долгов, В. Ф. Социально-психологические аспекты в организации управления коллективом. — М.: изд-во «Логос», 2009.
11. Дарендорф, Р. Элементы теории социального конфликта. Социологические исследования. — М.: изд-во «Мысль», 2011,
12. Дип, С., Сесмен Л. Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам — М.: Вече,
13. Дмитриев, А., Кудрявцев, В., Кудрявцев, С. Введение в общую теорию конфликтов. — М.: изд-во «АСТ», 2010.
14. Зазыкин, В. Г., Нечаева, Н. С. Введение в психологию конфликтов (на примерах конфликтов в коллективных организациях) — М.: изд. центр «Академия», 2009.
15. Здравомыслов, А. Г. Социология конфликта. — М.: изд-во ТЦ «Сфера», 2009.
16. Калмыкова, О. Ю., Гагаринский А. В. Управление конфликтами в организации на основе развития мотивационного потенциала работников: монография. — Самара: СамГТУ, 2012.
17. Калмыкова, О. Ю. Повышение квалификации управленческого и исполнительского персонала с целью развития конфликтологической компетентности // Вестник Самарского государственного технического университета. Сер. Экономические науки. — № (3)13. — 2014.
18. Кочеткова, А. И. Психологические основы современного управления персоналом. — М.: изд-во «Прогресс», 2009
19. Кричевский, Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы: теоретический и практический аспект — М.: Наука, 2010
20. Коноваленко, М. Ю. Спасение утопающих — дело рук самих утопающих. Техники самопомощи в стрессовых ситуациях. // Управление персоналом. — 2011
21. Карташова, Л. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. Поведение в организации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2011
22. Майерс, Д. Социальная психология / Перев. с англ. — СПб.: Питер Ком, 2010
23. Психология делового общения и управленческих воздействий / Под ред. В. В. Горанчука. — Санкт-Петербург: Нева, 2010
24. Полозов, А. Как можно выгодно вкладывать средства в здоровье персонала. // Управление персоналом. — 2009
25. Психология делового общения и управленческих воздействий / Под ред. В. В. Горанчука. — Санкт-Петербург: Нева, 2010
26. Скотт Дж. Конфликты. Пути их преодоления — Киев, Внешторгиздат., 2010
27. Скотт, Дж. Г. Способы разрешения конфликтов. — СПб., 2009.

Экспресс-оценка финансового состояния по данным бухгалтерского баланса

Сабитова Гульназ Магафуровна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Анализ финансового состояния начинается с экспресс — оценки основных статей бухгалтерского ба-

ланса. Важнейшим условием ее проведения является умение «читать» баланс.

Чтение бухгалтерского баланса — процесс количественной характеристики основных показателей, структуры баланса, динамики сумм по разделам, отдельных статей. В результате устанавливаются общие параметры финансового состояния организации. Экспресс-анализ позволяет определить нежелательные соотношения по отдельным группам показателей, наметившуюся негативную тенденцию развития отдельных сторон финансово — хозяйственной деятельности, выявить «узкие места».

Общий принцип проведения экспресс-анализа сводится к сопоставлению разделов бухгалтерского баланса, определению и оценке структуры, динамики капитала и источников средств финансирования.

Анализ начинается с характеристики тенденции общей стоимости имущества организации, равной сумме разделов I и II баланса. Уменьшение общей стоимости имущества (капитала) в абсолютном выражении за отчетный период свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота, последствиями которого могут стать неплатежеспособность, отсутствие средств для финансирования текущей деятельности, падение производства. Но и увеличение валюты баланса не всегда следует оценивать положительно: необходимо выяснить, за счет каких статей произошел рост. Если подъем вызван только переоценкой основных фондов или удорожанием готовой продукции в результате инфляции, это говорит о спаде производственной деятельности. Сворачивание основной хозяйственной деятельности может быть обусловлено внутренними и внешними причинами, такими, например, как сокращение устойчивого платежеспособного спроса на товары, услуги, работы данной организации, разрыв связей с поставщиками сырья или ограниченного доступа к соответствующим сырьевым рынкам и др.

Причины негативных изменений устанавливаются сравнением темповых значений роста выручки от реализации и прибыли с темпами роста активов. Если темпы изменения выручки, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ниже, чем темпы изменения внеоборотных и оборотных активов, это явный признак снижения общей результативности и ухудшения финансово-хозяйственного положения.

Стоимость внеоборотных активов равна итогу раздела I баланса. Прежде чем дать оценку отдельным статьям, необходимо обратить внимание на соотношение темпов роста оборотного и внеоборотного капитала. Превышающий рост оборотных активов свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости всего капитала, а значит, укреплению финансового состояния в краткосрочном периоде.

Увеличение доли долгосрочных финансовых вложений во внеоборотных активах, с одной стороны, свидетельствует об инвестиционной активности, а с другой — об отвлечении средств из основной производственной деятельности.

Стоимость оборотных средств равна итогу раздела II баланса. Рост оборотных активов характеризует организацию как активно развивающуюся, которая наращивает производственные возможности. Однако увеличение оборотных активов может быть обусловлено ценовым подъемом на продукцию, сырье и материалы. Рост оборотных активов может стать причиной замедления оборачиваемости, если их увеличение было вызвано повышением менее мобильных материальных активов (сырья, материалов), долгосрочной дебиторской задолженности.

Стоимость материальных оборотных средств по строке «Запасы». В зависимости от соотношения изменения отдельных строк запасов можно получить информацию, например, о сокращении или увеличении производственного цикла по изменению статьи затрат в незавершенном производстве, возможных объемах реализации по строке «Готовая продукция и товары отгруженные» и т.д.

Оценка структуры оборотных активов проводится в позиции снижения или роста ликвидности как показателя, характеризующего финансовое состояние на текущий момент времени. На низкую ликвидность активов указывает небольшой удельный вес оборотных активов (15–20%) в стоимости имущества, а также нерациональное соотношение низко ликвидных и высоко ликвидных статей, например, производственных запасов и денежных средств соответственно. Увеличение доли производственных запасов имеет 2 оценочные стороны: может говорить о наращивании производства, а также непродуманной хозяйственной стратегии, приводящей к значительному перераспределению финансовых средств в недостаточно ликвидные активы, к увеличению складских запасов. Однако такие решения могут быть продиктованы стремлением за счет вложений в эту статью защитить денежные средства от воздействия инфляции.

В экспресс — анализе обращают внимание на чрезвычайно низкий удельный вес денежных средств в оборотных активах. Это может быть следствием их дефицита, несбалансированности бюджета, что, в свою очередь, создает определенную финансовую напряженность и свидетельствует об отсутствии свободных денежных средств и невозможности немедленного погашения срочных обязательств. Вместе с тем в условиях инфляции большая доля денежных средств указывает на неэффективную финансовую политику, приводящую к обесцениванию средств, находящихся в кассе на расчетных счетах.

При анализе дебиторской задолженности стоит избегать однозначных оценок, поскольку изменения по этой строке могут как носить положительный характер, так и свидетельствовать о целой гамме негативных последствий. При увеличении задолженности происходит фактическая отвлечение части оборотных средств из производственного процесса, когда предприятие продает готовую продукцию в кредит. Рост дебиторской задолженности может также свидетельствовать об активной сбытовой деятельности, увеличении объемов продаж.

Исходными данными экспресс — анализа послужила информационная база, составленная по данным бухгалтерского баланса ОАО «Завод бурового оборудования».

Экспресс — анализ пассивной части ББ проводится с использованием тех же приемов и подходов. Сначала сравниваются темпы прироста собственного и заемного капитала: превышающий рост привлеченных источников по сравнению с собственными средствами указывает на возрастающую зависимость организации от внешних заимствований, ухудшение платежеспособности.

Если в составе собственных средств отсутствует нераспределенная прибыль, резервный капитал, фонд накопления — это свидетельство низкого уровня самофинансирования предприятия, то есть отсутствуют источники, формирующиеся за счет результатов собственной финансово — хозяйственной деятельности.

Валюта баланса исследуемого предприятия ОАО «Завод бурового оборудования» за анализируемый период возросла на 32998 тыс. руб., или на 14,21%, составив в 2015 году 265177 тыс. руб. Основное увеличение приходится на оборотные активы: 23,07%. Внеоборотные активы уменьшились на 3121 тыс. руб. или на 4,13%, что в свою очередь привело к изменению в структуре баланса. Наметилось снижение в процентном соотношении внеоборотных активов с 32,56% до 27,33%. Таким образом, активы становятся менее мобильными, а это негативно может сказаться на способности предприятия к погашению обязательств. В денежном выражении основной капитал уменьшился на 3121 тыс. руб.; оборотный капитал вырос на 36119 тыс. руб.

Изменения в пассиве баланса носили неоднозначный характер и привели к уменьшению долгосрочных обязательств. Превышающий рост краткосрочного заемного капитала на 59,64% по сравнению с собственным капиталом на 15,78% указывает на возросшее качество заемного капитала.

Имущество предприятия претерпело существенные изменения как в структуре формирования отдельных элементов, так и в стоимостной оценке. Произошло уменьшение внеоборотных активов на 3121 тыс. руб. Основные фонды уменьшились на 4086 тыс. руб., составив 23,62% в структуре основного капитала, что на 5,11% меньше 2014 года. Внеоборотные активы явно уступают динамике роста основного капитала. Изменения внеоборотных активов носили негативный характер.

Литература:

1. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — Москва: Издательство Юрайт, 2013. — 672 с. — Серия: Бакалавр. Базовый курс. — ISBN978-5-9916-2051-2.
2. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ: учебник для бакалавров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080105 (060400) «Финансы и кредит», 080109 (060500) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой; С. — Петерб. гос. экон. ун-т. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2014. — 549 с.: ил. — (Бакалавр. Углубленный курс). — Библиогр. в конце гл. — ISBN978-5-9916-3316-1.

Превышающий рост оборотных активов свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости всего капитала, а значит, укреплению финансового состояния в краткосрочном периоде. В составе оборотных активов в течение исследуемого периода произошли резкие структурные изменения, в частности, краткосрочные финансовые вложения увеличились на 668 тыс. руб., а прочие внеоборотные активы увеличились на 718 тыс. руб. Из этого можно сделать вывод, что предприятие активно занимается инвестированием средств в свои капиталы. Рост дебиторской задолженности на 31242 тыс. руб. в стоимостной оценке привел к изменению структуры мобильного капитала: доля дебиторской задолженности составила 27,88. Подобная ситуация указывает на отвлечение средств из оборота. Запасы снизились на 5733 тыс. руб. составив 36,11% против 43,71% предыдущего года в структуре оборотных активов.

Также была проведена оценка пассивной части баланса ОАО «Завод бурового оборудования» по данным экспресс — анализа.

По приведенным данным очевиден превышающий рост капитала и резервов, темп увеличения которого составил 15,78%, заемный капитал преодолел отметку в 12,47%. В исследуемый период было капитализировано прибыли на сумму 19342 тыс. руб. Такое соотношение в динамике собственного и заемного капитала говорит о достаточной платежеспособности. Отрицательным аспектом в формировании структуры заемного капитала по праву относится к увеличению кредиторской задолженности на 22147 тыс. руб., а также увеличение ее доли в заемном капитале на 7,58%. Увеличение краткосрочной задолженности остается значительной. В структуре заемного капитала наметилась положительная тенденция: с ростом долгосрочных привлеченных источников улучшается структура заемного капитала, так как длительность привлекаемых в оборот средств обеспечивает стабильный уровень финансирования устойчивости.

Противоречивость многих выводов требует проведения более глубокого комплексного исследования с выявлением причинно-следственных связей и количественных оценок их взаимодействия, чтобы максимально точно и объективно определить финансовое состояние предприятия и приступить к разработке мероприятий, направленных на корректировку ситуации выработки более эффективной политики.

Основные стратегические направления развития нефтегазовой отрасли Республики Казахстан

Сатыбалды Ботагоз Мухитовна, магистрант;
Жунусова Раушан Мустафиевна, кандидат экономических наук, доцент
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Астана)

Рассматривается и анализируется текущая ситуация на рынке энергоресурсов. Оценка и выводы проведены с привязкой к текущей мировой и внутренней экономической ситуации в данной отрасли, на основе стратегических целей нефтегазовых компаний Республики Казахстан.

Ключевые слова: геологоразведка, анализ, нефтяные месторождения, транспортировка нефти и газа, индустрия

The main strategic directions of development oil and gas industry of the Republic of Kazakhstan

Satybaldy Botagoz Mukhitovna;
Zhunusova Raushan Mustafievna

Reviews and analyzes of the current situation in the energy market. Evaluation and conclusions are made with reference to the current international and domestic economic situation in the industry, based on the strategic objectives of the oil and gas companies in Kazakhstan.

Keywords: geologic exploration, analysis, oil fields, oil and gas transportation, industry

На сегодняшний день нефтегазовая индустрия Казахстана играет значимую роль в экономическом развитии республики. Она является одним из главных локомотивов роста валового внутреннего продукта (ВВП) и важным источником поступлений в государственный бюджет.

Однако, если в первом десятилетии 21-го века высокие цены на углеводородное сырье обеспечили нам значительное поступление в бюджет, то сегодняшние реалии показывают устойчивое снижение этих поступлений. Да и в других, связанных с ней отраслях экономики всего мира наблюдается острый кризис. За последние несколько десятилетий мировая экономика прошла через несколько связанных с нефтяным рынком кризисов, которые носили как экономический, так и политический характер. Но резкое падение цен на нефть в 2014 году по скорости формирования кризиса превосходит все предыдущие. И если раньше на динамику показателей реализации нефтяных компаний оказывало влияние в первую очередь, отсутствие роста добычи в натуральном выражении, то теперь к этому прибавилось обрушение цен на нефть, которое третий год компенсируется девальвацией национальной валюты. [1]

Отличительной особенностью текущей ситуации на рынке энергоресурсов (нефти) является добыча сланцевой нефти и увеличение добычи в натуральном выражении со стороны таких нефтяных держав как Саудовская Аравия, Иран, Ирак, Россия, ЮАР, Америка и т.д.,

что привело к увеличению предложения в противовес спросу. Тогда как, в связи с замедлением мировой экономики спрос на энергоресурсы снизился, и привело к падению цен на нефть, чему свидетельствует саммит членов БРИКС в 2016 году по вопросу ограничения объема добычи для целей стабилизации цены на нефть.

Естественно, текущая экономическая ситуация в мире и в стране влияет на внесение коррективов в соответствующие планы с целью обеспечения долгосрочной экономической устойчивости нашей страны, которая становится первоочередной задачей. Поэтому рассмотрим данный вопрос с учетом:

во-первых, прогноза реального развития экономической ситуации в сфере нефтегазодобычи в условиях резкого падения цены на нефть на мировом рынке;

во-вторых, складывающейся обстановки в нефтегазовом секторе страны, в первую очередь, по крупным нефтегазовым проектам каковыми являются «Кашаган», «ТШО» и «КПО», а также перспективным операционным месторождениям на шельфе и на суше;

в-третьих, анализа и прогноза дальнейшего развития нефтегазового сектора в кризисный период, планируемых мер по оптимизации отдельных проектов, не имеющих первостепенного значения в краткосрочной перспективе.

Известно, что основная часть доходов республиканского бюджета пополняется за счет прибыли от экспортируемой сырой нефти. В этой связи, ввиду высокой себестоимости ее добычи, а также ограниченной возможности

для глубокой переработки добываемых углеводородов, полагаем целесообразным выделить основные направления дальнейшего развития нефтегазовой отрасли. [2]

Поскольку геологоразведка углеводородов в нефтегазовой отрасли считается одним из основных и стратегически важных фундаментальных основ для будущего поколения страны, считаем необходимым выделить следующие, важные на наш взгляд, направления:

- изменение подхода к системе вузовской и практической подготовки специалистов в сфере геологии и геофизики, акцентировав особое внимание на их тесную взаимосвязь в процессе всего периода обучения и практической деятельности;

- финансирование действующих НИИ в области геологических исследований недр, в том числе по обнаружению новых, перспективных месторождений углеводородов не только в западных регионах, но и других частях страны;

- обеспечение сотрудничества НИИ с международными институтами в области разведки недр для обмена опытом и использования современных достижений научно-технического прогресса.

Общий объем добычи нефти и газа в настоящее время определяется деятельностью, в основном, нескольких крупных операторов: национальной компании «КазМунайГаз», международных консорциумов крупных проектов «СКП» (месторождение Кашаган), «ТШО» (месторождение Тенгиз), «КПО» (месторождение Карачаганак), а также ряда организаций нефтедобычи как с полным участием иностранных компаний из КНР, Кореи, РФ, так и совместно разрабатываемые (месторождения Актюбемунгаз, Кумколь, Алибекмола, Урихтау, Чинаревское и др.).

Если крупные нефтяные месторождения, разрабатываемые совместно с иностранными инвесторами, достаточно молоды и перспективны с точки зрения доказанных запасов, использования современных средств и методов добычи и реализации, то ряд месторождений группы компаний «КазМунайГаз» — это старые промыслы с изношенным оборудованием (месторождения Узень, Эмба, Мангистаумунайгаз и др.), которые, ввиду истощения недр, труднодоступны и требуют значительных финансовых вложений. [3]

Кроме того, с учетом высокой себестоимости и низкого качества (кроме Тенгизской легкой нефти, пользующейся большим спросом) добываемой отечественной нефти в условиях резкого падения ее цены на мировом рынке, возникает вопрос об экономической целесообразности данного бизнес-направления деятельности.

При этом необходимо отметить, что переработчики нефти, в свою очередь, не снижают и не собираются снижать стоимость своих услуг. А если добавить еще отчисления налогов, обязательные платежи на развитие местной инфраструктуры и др., то добывающие компании остаются в полном проигрыше.

В этой связи, для выживания нефтедобывающих компаний, считаем необходимым в краткосрочной перспективе:

- в первую очередь, принять меры по ослаблению налоговой нагрузки;

- пересмотреть стоимость транспортировки нефти и газа, других подрядных компаний в сторону снижения предоставляемых для добывающих компаний услуг;

- оптимизировать активы и внутренние расходы, включая статьи вознаграждения акционеров и премирования руководящих, административных работников добывающих компаний;

- при необходимости, законсервировать нерентабельные скважины, отложить реализацию не особо значимых проектов по реконструкции и обновлению устаревшего промышленного оборудования;

- сохранить стабильный уровень заработной платы работников на основе оптимального процесса организации труда, максимально исключая сокращение рабочих мест и персонала, что может привести к нежелательным социальным последствиям.

По переработке нефти в стране имеется 3 нефтеперерабатывающих завода — Атырауское НПЗ, Павлодарский НХЗ и Шымкентский НПЗ. Румынский НПЗ «Ромпетролиум» и битумный завод в г. Актау «Kaspibitum» по производству дорожного битума, также принадлежат НК «КазМунайГаз».

Эти четыре нефтеперерабатывающих завода работают не в полную производственную мощность, на всех производятся работы по реконструкции оборудования с целью повышения производственных мощностей, достижения более глубокой переработки нефти и получения качественных продуктов как Евро 4 и Евро 5. Работы по реконструкции НПЗ очень затратные и проводятся с участием и привлечением финансовых средств иностранных инвесторов.

Кроме того, Павлодарский НХЗ, изначально ориентированный на легкую российскую нефть, постоянно испытывает недостаток сырья, а Шымкентский НПЗ, с равнодолевым участием китайской компании, использует только сырье Кумкольского месторождения, также принадлежащего китайцам. Получается, что на отечественную нефть ориентирован только самый старый Атырауский НПЗ, построенный сразу же в послевоенные годы. [4]

Поэтому в стране постоянно ощущается недостаток ГСМ, вынуждая государство приобретать их, в основном, из России. Особенно недостаток ГСМ ощущается в осенний и весенний периоды во время посевных и уборочных работ. В целях решения вопроса по полному обеспечению республики продуктами нефтепереработки, Правительством РК, в настоящее время рассматривается вопрос о строительстве нового НПЗ в Мангистауской области.

В числе основных направлений для развития указанных НПЗ в средне-срочной перспективе можно выделить:

- завершение реализуемых проектов по их реконструкции и выход на более высокие производственные мощности для полного обеспечения внутренних потребностей;

- достижение целей по глубокой переработке нефти и получение продукции высоких стандартов как Евро 4 и Евро 5;

— рассмотрение экономических и технических возможностей по заполнению производственных мощностей НПЗ отечественной нефтью и переоборудованию под наше сырье Павлодарского НХЗ.

Касательно реализации нефти и продуктов ее переработки реализация сырой нефти осуществляется (экспорт), в основном, по нефтепроводам «Атырау-Самара» и «КТК» к портам на побережье Черного моря, «Атасу-Алашанькоу» в Китай и морским транспортом в Баку и Махачкалу.

Реализацией продуктов переработки нефти занимается АО «КазМунайГаз-Өнімдері», дочерняя структура АО «КазМунайГаз-переработка и маркетинг». В настоящее время данная компания имеет в собственности более 300 АЗС на территории республики, 12 станций по заправке автомобилей сжиженным газом и 1 станцию по заправке природным газом.

Являясь дочерней структурой группы компаний «КазМунайГаз — переработка и маркетинг», куда структурно входят все НПЗ республики, «КазМунайГаз-Өнімдері» практически монополист на данном рынке по реализации ГСМ через обширную сеть собственных АЗС. [5]

Литература:

1. Чердабаев, Р. Т. Нефть Казахстана. Вековая история, 2012 год 115с.
2. Информационно-аналитический центр нефти и газа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iacng.kz/ru/analytcs/oil-production-in-kazakhstan.php> (дата обращения 7.07.2016)
3. Годовой отчет АО «КазМунайГаз» 2015 год, [Электронный ресурс]. URL: http://www.kmg.kz/upload/corporate_management/equity/2015/kmg_annual_report_2015_ru.pdf (дата обращения 7.07.2016)
4. «КазМунайГаз»: стратегия лидерства от скважины до потребителя, [Электронный ресурс]. URL: <https://e.mail.ru/attachment/1447096503000000363/0;2> (дата обращения 7.07.2016)
5. «КазМунайГаз»: стратегия лидерства от скважины до потребителя, [Электронный ресурс]. URL: <https://e.mail.ru/attachment/1447096503000000363/0;2> (дата обращения 7.07.2016)

Организация внутрихозяйственного контроля как инструмента экономической эффективности деятельности предприятий строительной отрасли

Скоробогатова Виктория Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
Иванисова Марина Анатольевна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет (Республика Крым)

Принятие правильного управленческого решения при осуществлении хозяйственной деятельности предприятий строительной отрасли — непереносимое условие эффективного использования их финансовых ресурсов и достижения рыночной стабильности, а принятие управленческих решений на предприятии зависит от системы внутрихозяйственного контроля, позволяющего, как выявить существующие проблемы в распределении ресурсов, так и предупредить возможные риски.

С 1 января 2013 г. согласно ст. 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [3]

В современных условиях, ориентированных на обеспечение экономики страны на равные возможности в конкурентной борьбе всех участников данного бизнес-направления, «КазМунайГаз-Өнімдері» явно не вписывается в принцип «справедливой конкуренции».

Основными направлениями для дальнейшего развития указанной цепочки в современных условиях видится:

- передача АЗС «КазМунайГаз-Өнімдері» в реальную конкурентную среду;
- с учетом ужесточения экологических требований, дальнейшее развитие сетей станций по заправке транспорта сжиженным и природным газом;
- активное участие в расширении выпуска и целевой реализации других продуктов переработки нефти как битум для дорожников, мазут для тепловых станций, авиационный керосин для воздушных судов и др.

В данной статье коротко отражено видение дальнейшего развития одного из основных секторов экономики нефтегазовой отрасли. Оценка и выводы проведены с привязкой к текущей мировой и внутренней экономической ситуации в данной отрасли, на основе стратегических целей нефтегазовых компаний республики.

все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а те, которые подлежат обязательному аудиту, — также и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности. Систему внутреннего контроля можно определить как систему финансового и прочего контроля, организованную руководством в целях осуществления упорядоченной и эффективной работы организации, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, полноты и точности документов. [4]

На сегодня не существует единого унифицированного, законодательно утвержденного порядка формирования структуры внутреннего контроля, который был бы приемлемым для любого предприятия и способствовал бы повышению эффективности его хозяйственной деятельности. Это обусловлено тем, что на систему внутрихозяйственного контроля влияет ряд факторов, которые, по сути, являются критериями ее построения. К таким факторам можно отнести: организационно-правовую форму предприятия, организационную структуру и структуру управления предприятия; размер и отраслевую направленность предприятия.

Строительные предприятия могут иметь различные организационно-правовые формы хозяйствования, наиболее распространенными среди которых являются общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества. Согласно требованиям ГК РФ [1] и ст. 32 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 02.02.1998 № 14-ФЗ [2] управление деятельностью хозяйственного общества осуществляют его органы и должностные лица, состав и порядок избрания (назначения) которых, устанавливается в зависимости от вида деятельности общества, а в определенных случаях — участников общества. К должностным лицам общества относятся председатель и члены исполнительного органа, коллегиального исполнительного органа, председатель ревизионной комиссии (ревизор), а в случае создания наблюдательного совета — председатель и члены этого совета.

Одной из функций управления является контроль за выполнением решений, принятых общим собранием участников. Наблюдательный совет предназначен для контроля за деятельностью исполнительного органа (дирекции, правления). К основным функциям наблюдательного совета относятся:

- 1) определение основных направлений деятельности общества;
- 2) образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, принятие решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (далее — управляющий), утверждение такого управляющего и условий договора с ним;
- 3) установление размера вознаграждения единоличному исполнительному органу общества, членам коллегиального исполнительного органа общества, управляющему;
- 4) принятие решения об участии общества в ассоциациях и объединениях;
- 5) назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и установление размера оплаты его услуг;
- 6) утверждение или принятие внутренних документов общества;
- 7) создание филиалов и открытие представительств общества;

8) решение вопросов об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в случаях, предусмотренных законодательством;

9) решение вопросов об одобрении крупных сделок;

10) подготовка, созыв и проведение общего собрания участников общества;

11) иные вопросы, предусмотренные уставом общества и не отнесенные к компетенции общего собрания участников или исполнительного органа общества.

Кроме того, к функциям наблюдательного совета можно отнести: обеспечение реализации и защиты прав участников; принятие стратегии общества; утверждение годового бюджета, бизнес-планов общества и осуществление контроля за их реализацией; утверждение условий договоров, заключаемых председателем и членами исполнительного органа; установление размера их вознаграждения и определение форм контроля за деятельностью исполнительного органа; обеспечение подготовки полной и достоверной публичной информации об обществе; осуществление контроля за предотвращением, выявлением и урегулированием конфликта интересов должностных лиц органов общества.

Необходимо отметить, что для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью обществ, принадлежащих к строительной отрасли, также будет целесообразным создание ревизионной комиссии. Функции ревизора может осуществлять утвержденный общим собранием участников общества аудитор, не связанный имущественными интересами с обществом, членами совета директоров, управляющим, членами коллегиального исполнительного органа и участниками общества. Члены ревизионной комиссии избирают ее председателя путем голосования, если иное не предусмотрено учредительными документами общества.

Проверки финансово-хозяйственной деятельности правления проводятся ревизионной комиссией по поручению общего собрания, наблюдательного совета, по собственной инициативе или по требованию участников общества. По итогам проверки готовится заключение, в котором содержится информация о достоверности и полноте данных финансовой отчетности, о фактах нарушения законодательства или порядка ведения бухгалтерского учета.

Еще одним органом, с помощью которого можно проводить внутрихозяйственный контроль на предприятиях строительной отрасли, является отдел внутреннего аудита. В МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [5] под термином «внутренний аудит» рассматривается оценочная деятельность службы, созданной предприятием, к функциям которой относится мониторинг системы внутреннего контроля. Можно утверждать, что основной целью создания службы внутреннего аудита являются:

- обеспечение упорядоченной и эффективной деятельности предприятия;
- соблюдение руководителями выбранной политики управления организацией;

- обеспечение сохранности имущества предприятия;
- обеспечение надлежащего документирования хозяйственных операций.

Внутренний аудит целесообразно проводить в хозяйственных обществах с двухуровневой системой управления, а также в корпорациях, холдинговых компаниях и других объединениях хозяйственных организаций. Объектом внутреннего аудита выступает деятельность исполнительного органа управления общества или руководства.

В отличие от внутреннего контроля, основная доля которого приходится на анализ текущей деятельности предприятия с целью устранения нарушений и предупреждения их возникновения в будущем, сфера внутреннего аудита распространяется также и на оценку рисков. Это связано с тем, что именно владельцы общества принимают решение о совершении крупной сделки, если рыночная стоимость имущества, работ или услуг, являющихся предметом такой сделки, превышает 25% стоимости активов по данным последней годовой финансовой отчетности общества. Учитывая, что строительство относится к видам деятельности, которые требуют значительных финансовых инвестиций, возрастает роль анализа рисков как направления деятельности внутренних аудиторов.

Отдельное выделение органа внутреннего контроля и службы внутреннего аудита целесообразно на строительных предприятиях среднего размера (со среднесписочной численностью от 50 до 200 человек), имеющих сложную организационную структуру, широкую специализацию, а также организационно-правовую форму, предусматривающую создание органов управления и контроля.

Положение об отделе внутреннего аудита, так же, как и положение об отделе внутреннего контроля — это официальный документ, в котором изложены цели и роль отдела, определен характер функциональной подотчетности руководителя отдела, указан санкционированный доступ к документации, персоналу и имуществу, необходимый для выполнения задач, сформулированы права, задачи и ответственность работников службы.

Положения о деятельности структур контроля и аудита являются внутренними организационными регламентами, которые определяют условия и правила функционирования структурных подразделений. Однако, большая текстовая нагрузка подобных регламентов затрудняет просмотр основных положений. В связи с этим, при организации внутривозвратного контроля предлагаем для применения оперативно-функциональную карту табличной формы (см. табл. 1–3).

Целесообразность и особенности организации системы внутреннего контроля в структуре строительного предприятия зависят от размера предприятия, организационной структуры и структуры управления. Организационная структура предприятия включает совокупность основных, вспомогательных, обслуживающих подразделений, а также горизонтальные и вертикальные взаимосвязи между ними. При этом основные финансово-хозяйственные операции в подразделениях предприятия выступают центрами затрат.

Структуру управления (центры ответственности) формируют должностные лица общества, отвечающие за организацию и осуществление хозяйственных операций. Центры затрат и центры ответственности выступают базовыми элементами системы внутреннего контроля, поскольку осуществляют текущий контроль деятельности предприятия, а на основе предоставленной ими информации формируются как результаты деятельности строительного предприятия, так и прогнозные показатели.

От объема и взаимосвязей организационной структуры и структуры управления, соответственно, зависит и сама организация системы контроля на строительном предприятии. При этом организация внутривозвратного контроля не может быть отделена от системы управления предприятием и его структуры. Таким образом, чем сложнее организационная структура и структура управления на предприятии, тем большей будет численность субъектов внутривозвратного контроля.

Таблица 1. Оперативно-функциональная карта ревизионной комиссии

Член комиссии	Функциональные обязанности
Член 1	Проверка правильности приобретения и продажи доли (или части доли) в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью третьим лицам
Член 2	Проверка годовой финансовой отчетности
Член 3	Проверка финансового состояния предприятия

Таблица 2. Оперативно-функциональная карта отдела внутреннего аудита

Работник отдела	Функциональные обязанности
Работник 1	Оценка работы отдела внутривозвратного контроля
	Проверка наличия и исполнения распорядительных документов
Работник 2	Проверка выполнения органами управления, утвержденных уставом, решений и планов
Работник 3	Проверка статей квартальной финансовой отчетности
	Проверка исполнения отдельных договоров по необходимости

Таблица 3. **Оперативно-функциональная карта отдела внутреннего контроля**

Работник отдела	Функциональные обязанности
Работник 1	Анализ данных рабочей группы по рискам деятельности
	Контроль за изменением условий функционирования организации и внедрением соответствующего сценария управления рисками
Работник 2	Контроль за проведением расчетов и их отображением в бухгалтерском учете предприятия
Работник 3	Контроль за объемами выполненных строительно-монтажных работ, отображением затрат в бухгалтерском учете
Работник 4	Контроль за поставкой строительных материалов, контроль качества выполненных работ

Кроме того, с ростом размера предприятия увеличивается численность работников и хозяйственных процессов на нем. При этом количество субъектов специальных органов контроля (ревизионной комиссии, наблюдательного совета) остается почти неизменным, в то время как численность административного, бухгалтерского и технологического персонала, а также службы внутреннего аудита постоянно растет.

Служба внутреннего контроля на предприятии должна быть создана в форме самостоятельного подразделения, который подчиняется исключительно владельцу или высшему руководству. При этом необходимо избегать несовместимости обязанностей работников, т.е. такой их комбинации, при которой служащий, совершивший ошибку или исказивший информацию, может скрыть этот факт в процессе своей обычной деятельности. Обязанности должны быть распределены так, чтобы никто из

служащих не выполнял две или более из перечисленных в табл. 3 функций. Правильное разделение этих функций между различными должностными лицами и подразделениями необходимо для координации действий, т.е. рассмотрения различных аспектов одной и той же хозяйственной операции с целью быстрого выявления и исправления непреднамеренной ошибки, а также предотвращения умышленного искажения информации, поскольку условием этого является заговор двух и более лиц.

Обобщая результаты, можно утверждать, что выбор конкретной модели построения системы внутреннего контроля на строительном предприятии напрямую зависит от его организационно-правовой формы, организационной структуры и размера. На эффективность системы влияют такие факторы, как ответственность руководства, четкость и нормативная обоснованность задач, поставленных для решения службой внутреннего контроля.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (часть первая) и от 26.01.1996 № 14-ФЗ (часть вторая).
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 02.02.1998 № 14-ФЗ (редакция, действующая с 01.09.2016).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (редакция от 23.05.2016).
4. Кириченко, М. Системы внутреннего контроля. Организационные аспекты построения / М. Кириченко // Международный еженедельник «Финансовая газета» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://fin-gazeta.ru/discuss/50565/>
5. Международный стандарт аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (Международная федерация бухгалтеров, 2006). [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30208491#pos=1;-271.

Особенности продвижения инновационных услуг

Сочнева Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Морозов Александр Сергеевич, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В данной статье, нами рассмотрен вопрос инновационной составляющей в сфере услуг, оговорены особенности продвижения стартапов в нематериальном секторе, приведены некоторые институты поддержки инновационного предпринимательства в Российской Федерации и Красноярском Крае.

Ключевые слова: *стартап, сфера услуг, инновации, привлечение финансов, инвестиции, субсидии, институты развития, краудфандинг, фонды прямых инвестиций, бизнес-инкубатор*

В современном мире доля сферы услуг в структуре ВВП развитых стран достигает 75%, а относительное число занятых в её отраслях составляет 66–76%, поэтому усиливается взаимосвязь между динамикой развития сферы услуг и национальной экономики. Растущие потребности общества обуславливают необходимость в инновациях, поэтому наиболее желаемым вектором развития нематериального сектора следует считать инновационное развитие. Названный вектор способствует не только совершенствованию сферы услуг, но и созданию новых секторов экономики, свойственных постиндустриальному обществу, а также диверсифицирует экономику страны и повышает конкурентоспособность продукции, произведённой её резидентами, на мировом рынке.

Следовательно, необходимость в существовании платформ для генерации инновационных решений очевидна. Одной из таких платформ выступает предмет моего исследования — инновационное предпринимательство в сфере услуг. Перед предпринимателями-инноваторами стоит ряд задач и вызовов, которые им необходимо решить, на пути к продвижению на рынок своей инновации.

Первое, на что необходимо обратить внимание стартаперу: является ли его решение инновационным. В общем

виде, инновации — это довольно объёмное понятие, т.к. включает в себя и создание уникального продукта или сервиса, и улучшение уже существующего — так называемые инкрементальные инновации — или использование старого решения по-новому.

Следует понимать, что не всякое изобретение уникального продукта или сервиса суть инновация. Изобретение — это получение нового знания, а инновации — это применение данного знания на практике. Классический пример — изобретённый в 1947 г. транзистор, и его первое применение в компьютере лишь в 1961 г.

Касательно инкрементальных инноваций: перед тем, как называть улучшение инновацией, следует сравнить полученный результат с результатом лучшего игрока на рынке. Если по каким-то критериям предложенное нововведение превышает результат лучшего конкурента — имеет место инкрементальная инновация. Если нет, то имеет место улучшение собственного продукта или процесса в попытке догнать лидеров рынка. Яркий пример — создание в Сколково технологии производства 32 нм чипов, которой весь мир пользуется уже более десятилетия.

Инновации в сфере услуг в наиболее общем виде разделяются на технологические и нетехнологические [1, с. 225].

Таблица 1. Классификация инноваций в сфере услуг

Технологические	Продуктовые	Включают в себя разработку и внедрение: принципиально новых услуг, совершенствование существующих услуг путем добавления новых функций или характеристик, значительные улучшения в обеспечении услугами (например, с точки зрения их эффективности или скорости оказания).
	Процессные	Включают в себя разработку и внедрение новых или значительно усовершенствованных методов производства и представления услуг.
Нетехнологические	Маркетинговые	Маркетинговые инновации — это новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие: использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий. Маркетинговые инновации направлены: на более полное удовлетворение потребностей рынка, на открытие новых рынков сбыта, на расширение состава потребителей услуг с целью повышения объемов продаж.
	Организационные	Организационные инновации — это реализация: нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест, организации внешних связей. Данные инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации: путем снижения административных и транзакционных издержек, путем повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, путем получения доступа к отсутствующим на рынке активам, или снижения стоимости поставок

Глобальной тенденцией в нематериальном секторе уже к середине 2000-х становится преобладание инноваций, не связанных с технологиями. Технологические инновации в нематериальном секторе имеют скорее вспомогательный характер, а наиболее значимыми являются организационные инновации и поиск исключительно новых ниш на рынке [2, с. 212].

Предположим, что инноватор готов предложить уникальный сервис, который обуславливает создание нового рынка. На пути от стартап-идеи к высокодоходной бизнес-структуре, чтобы предпринять целенаправленные действия, необходимо определить, на какой стадии проработки находится проект [3, с. 95].

Согласно аналитическому отчёту ОАО «РВК» и ООО «Эрнст энд Янг» [4, с. 7], в России в ходе программы инкубации выживают 86% стартапов, однако после завершения программы на плаву остается только около трети проектов (27%). Маловероятно, что приведённый мной тип стартап-проекта (уникальный сервис) продвинулся дальше стадии раннего роста, но если он «дожил» до этого этапа, то представляет достаточно серьёзный интерес для фондов прямых инвестиций.

Каждая стадия развития проекта связана с необходимостью поиска источников финансирования. Инновационного предпринимателя в большей степени интересуют привлечённые средства (инвестиции) и государственные субсидии. Следовательно, в процессе продвижения

своего инновационного сервиса следует работать над инвестиционной привлекательностью проекта, которая подтверждается бизнес-планом, результатами инвестиционного анализа и оптимально выбранной финансовой моделью стартапа, а также осуществлять мониторинг программ поддержки инновационного развития.

Проводить инвестиционный анализ и приступать к написанию бизнес-плана целесообразно на этапе бизнес-планирования. На ранних стадиях проекта, при условии отсутствия необходимости в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР), как правило, не требуется большого количества финансовых вложений. Если к собственным средствам необходимо добавить привлечённые, то предпринимателю следует обратить своё внимание на такой способ привлечения денежных средств, как краудфандинг (от англ. crowd funding). Например, воспользоваться услугами краудфандинг-платформы Boomstarter, которая работает по следующему принципу: для получения финансирования нужно разместить описание проекта на Boomstarter, указать минимальное количество средств, которое необходимо собрать за заявленный срок. Если проект не соберёт нужное количество средств к определённому сроку, то деньги вернут спонсорам.

Стоит заметить, что в начале жизни стартапа требуется не столько финансовая, сколько консультационная и институциональная поддержка. На федеральном уровне



Рис. 1. Стадии стартап-проекта

система институтов развития в сфере инноваций представляется следующими организациями: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «Российская венчурная компания», ФГАУ «Российский фонд технологического развития», гос. корпорация «Внешэкономбанк» и ОАО «РОСНАНО».

Начинающему инноватору, в первую очередь, следует сфокусироваться на локальных и региональных мерах поддержки инновационной деятельности. В соответствии со стратегией инновационного развития Красноярского края был издан распоряжение о создании краевого государственного автономного учреждения «Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор» (КРИТБИ). КРИТБИ — один из центральных элементов инновационной инфраструктуры края по поддержке стартапов, который оказывает инновационным проектам услуги по продвижению бизнеса, привлечению

финансирования, а также консультационные и сервисные услуги. В рамках программы инкубации оказывается сопровождение резидента (экспертиза проекта на инновационную составляющую, оценка рынка проекта, бухгалтерское сопровождение и т.д.) сопровождение проекта (помощь в заполнении заявок в Фонд содействия инновациям, консультирование по вопросам составления бизнес-планов и т.д.), доступ к работе в центре прототипирования и помощь PR-отдела.

В завершении, отметим, что макроэкономическая ситуация, вызванная текущим кризисом, и с точки зрения валютной волатильности, и ограничений импорта высоких технологий из-за рубежа, не должна стать камнем преткновения для инновационного развития России и Красноярского края, в частности, а скорее наоборот — послужит стимулом к поиску новых сценариев развития отечественной экономики.

Литература:

1. Покровская, Л. Л. Реализация инноваций как фактор развития сферы услуг // теория и практика общественного развития. — 2012. — № 9. — с. 225–228.
2. Т.д бурменко, н. Н. Даниленко, т. А. Туренко. Сфера услуг: экономика. — м.: кнорус, 2007. — 328 с.
3. Безрукова, т. Л., степанова ю. Н., шанин и. И., дуракова ю. В. Современное состояние и развитие стартапов // успехи современного естествознания. — 2015. — № 1–1. — с. 95–97.
4. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России // рвк — российская венчурная компания. Url: <http://www.rvc.ru/analytics/> (дата обращения: 01.11.2016)

Особенности формирования затрат при калькулировании стоимости услуг связи на примере общества с ограниченной ответственностью научно-промышленного предприятия «МИСТ» (ООО «НПП «МИСТ»)

Тащиенко Ольга Петровна, магистрант;

Белощенко Ярослава Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Керченский государственный морской технологический университет

Каждое предприятие определяет себестоимость продукции, товаров, работ, услуг для формирования финансового результата. Методика калькулирования затрат в разных организациях отличается в зависимости от вида производства и отрасли, в которой функционирует компания. В статье рассмотрено понятие себестоимости различными авторами, выявлены особенности формирования стоимости услуг связи на примере интернет-провайдера ООО НПП «МИСТ», а также указаны отличия от формирования себестоимости готовой продукции.

Ключевые слова: себестоимость услуг, затраты, калькулирование, связь, интернет-провайдер, продажи, стоимостная оценка, калькуляционная единица, база распределения, общепроизводственные расходы

Любое коммерческое предприятие в процессе своей деятельности кроме удовлетворения потребностей населения руководствуется целью получения прибыли. Неотъемлемой частью такого результата компании является калькулирование себестоимости товаров, работ, услуг. Многие ученые уделяют внимание данному понятию, дадим его трактовку некоторыми из них.

С точки зрения экономических наук, по мнению К.М. Гарифуллина и М.Ф. Мусаллямовой: «себестоимость продукции — это обособленная часть стоимости продукции (товаров), состоящая из собственных затрат на производственную и коммерческую деятельность индивидуальных товаропроизводителей, позволяющих измерять результаты своей деятельности с достижениями

других участников обменного процесса, а также формировать данные о базовых значениях эффективности производства и коммерции в условиях, когда ценообразование происходит на свободном рынке на основе спроса и предложений с учетом общественно необходимых затрат труда» [5].

Бакаев А. С. и Безруких П. С. «под себестоимостью понимают стоимостную оценку использованных в процессе производства продукции, работ, услуг материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия» [3].

Бухалков М. И. утверждает, что «себестоимость представляет собой суммированную стоимостную оценку используемых в процессе изготовления и сбыта товаров, природных, производственных, трудовых и других ресурсов» [4].

Роднова И. С. под затратами понимает выраженные в денежной форме расходы предприятия на производство, обращение и сбыт продукции, их совокупность образует себестоимость товара, и включает затраты живого и овеществленного труда, а также затраты оборотных средств, вовлеченных в производство [6]. При формировании стоимости услуг есть некоторая схожесть, что и при производстве продукции, но есть и отличия. Рассмотрим, как происходит калькулирование себестоимости и формирование затрат на примере Интернет-провайдера общества с ограниченной ответственностью научно-промышленного предприятия МИСТ (ООО НПП «МИСТ»).

Также, как и в других отраслях, компания ООО НПП «МИСТ» для отражения расходов в бухгалтерском учете использует такие элементы затрат, как материальные расходы, расходы на оплату труда, расходы на социальные отчисления, амортизация, прочие расходы [2]. В целях управленческого учета пользуется следующими статьями затрат:

- прямые:
 1. основные материалы на производство услуг доступа в сеть интернет;
 2. топливо и ГСМ;
 3. электроэнергия;
 4. стоимость входящего интернета от вышестоящих интернет-провайдеров;
 5. затраты на заработную плату кабельщиков-монтажников;
 6. затраты по начислению на фонд оплаты труда кабельщиков-монтажников;
 7. амортизация основных средств производственного назначения;
- косвенные:
 1. стоимость спецодежды;
 2. затраты на заработную плату инженеров, начальников участков, бригадиров;
 3. затраты по начислению на фонд оплаты труда инженеров, начальников участков, бригадиров;
 4. амортизация основных средств общепроизводственного назначения;
 5. материалы на общехозяйственные нужды;

6. электроэнергия в целях управления;
7. зарплата и начисления на нее общехозяйственного персонала;
8. прочие косвенные расходы.

При формировании себестоимости, виды продукции, полуфабрикаты, работы, услуги являются объектом калькулирования, а калькуляционная единица его измерителем. На практике существуют следующие калькуляционные единицы:

- натуральные (штуки, метры, киловатт-часы, тонны);
- условные (спирт 100% крепости);
- единицы работ (например, одна тонна перевезенного груза);
- единицы времени (человеко-час, машинно-день);
- прочие.

Формирование стоимости готовой продукции отличается от калькуляции себестоимости оказанной услуги, так как для услуги нет четко сформулированного измерителя. Для каждой из них процесс образования затрат индивидуален, так как разная потребность в количестве материалов, затратах труда и времени. В большинстве случаев составляется смета будущих расходов.

На предприятии связи ООО НПП «МИСТ» себестоимость выражается в стоимостной оценке используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, основных средств, трудовых и прочих затрат, осуществленных в отчетном периоде при оказании услуг доступа в сеть интернет населению и юридическим лицам. Отличительной особенностью является то, что в бухгалтерском учете компания не использует счет 43 «Готовая продукция», так как она не формируется. В соответствии с планом счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению все производственные затраты предприятия, прямо относящиеся к процессу создания услуг, собираются на счете 20.01.1 «Основное производство», а на счете 25 «Общепроизводственные расходы» отражаются косвенные затраты [1]. Те затраты, которые не относятся к производству, собираются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». В конце отчетного периода затраты со счета 25 переносятся на счет 20.01.1, а с него в дебет счета 90 «Продажи» субсчета 90.02.1 «Себестоимость продаж», формируя производственную себестоимость. Расходы со счета 26 переносятся в дебет счета 90 «Продажи» субсчета 90.08.1 «Управленческие расходы». Также необходимо отметить, что сальдо на счетах 20, 25 и 26 не остается, и компания не имеет незавершенного производства. Таким образом, в течение года по дебету 90 счета накапливаются затраты компании ООО НПП «МИСТ», а по кредиту субсчета 90.01.1 «Выручка» отражается выручка за отчетный период. В конце года при реформации баланса определяется финансовый результат предприятия в следующей последовательности:

- определяется сумма по субсчету 90.01.1 «Выручка» и переносится на субсчет 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» проводкой Дт 90.01.1 Кт 90.09;

— определяется сумма по субсчету 90.02.1 «Себестоимость продаж» и переносится на субсчет 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» проводкой Дт 90.09 Кт 90.02.1;

— определяется сумма по субсчету 90.08.1 «Управленческие расходы» и переносится на субсчет 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» проводкой Дт 90.09 Кт 90.08.1.

Разница между дебетом и кредитом субсчета 90.09 определяет финансовый результат и списывается на счет 99.01 «Прибыли и убытки». Если сальдо остается по дебету субсчета 90.09, то предприятие терпит убыток и делается проводка: Дт 99.01 Кт 90.09. Если сальдо остается по кредиту субсчета 90.09, то предприятие получает прибыль и делается проводка: Дт 90.09 Кт 99.01.

Формирование затрат на предприятии ООО НПП «МИСТ» можно отнести к методу калькулирования себестоимости директ-костинг. Сущность его в том, что происходит формирование неполной себестоимости, в которую включаются только переменные расходы, зависящие от объема продукции или услуг, а остальные затраты, не относящиеся к производству, вычитаются из

выручки в том периоде, в котором были осуществлены. Особенностью компании, производящей услуги доступа в сеть интернет, является то, что нет базы для распределения общепроизводственных расходов (ОПР), так как компания не имеет калькуляционных единиц и нет смысла в их идентификации. Стоимость ОПР в общей сумме списываются на стоимость основного производства, а с него на счет продаж. Стоимость общехозяйственных затрат также в общей сумме переносится на счет продаж субсчет управленческих расходов. Такое распределение происходит в конце отчетного периода.

Таким образом, при калькуляции услуг связи можно выделить следующие особенности, отличные от формирования себестоимости продукции:

- нет калькуляционной единицы услуг;
- отсутствует база распределения общепроизводственных затрат, так как нет смысла в ее идентификации;
- производственные затраты в течение периода накапливаются на счетах производства, а в конце месяца переносятся на счет 90 «Продажи» субсчет 90.02.1 «Себестоимость продаж».

Литература:

1. Приказ минфина рф от 31.10.2000 № 94н (ред. От 08.11.2010) «об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению».
2. Приказ минфина россии от 06.05.1999 № 33н (ред. От 06.04.2015) «об утверждении положения по бухгалтерскому учету «расходы организации» пбу 10/99» (зарегистрировано в минюсте россии 31.05.1999 № 1790).
3. Бакаев, а. С. Бухгалтерский учет: учебное пособие для вузов / а. С. Бакаев. — м.: инфра-м, 2007. — 736 с. — isbn 5-85428-129-5.
4. Бухалков, м. И. Внутрифирменное планирование: учебник. 2-е изд. Испр. И доп. / м. И. Бухалков. — м.: инфра-м, 2003. — 264 с.
5. Гарифуллин, к. М., мусаллямова м. Ф. Теоретические основы учета себестоимости продукции // социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 1 (047). — с. 57-62.
6. Роднова, и. С. Структура и ритмика затрат в системе технологических процессов // российское предпринимательство. — 2013. — № 3 (225). — с. 42-48.

Золотодобывающая промышленность России: тенденции, проблемы и перспективы развития

Тетерин Юрий Александрович, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В современных российских условиях золотодобыча — это отрасль промышленности, наиболее полно интегрированная в мировое хозяйство. Отечественные золотодобывающие компании одни из лидеров на мировом рынке. Кроме этого, согласно Государственному балансу запасов полезных ископаемых, объем запасов золота в РФ превышает 13,1 тыс. тонн (14% мировых разведанных запасов), что позволяет нашей стране входить в тройку ведущих стран мира по данному показателю [6].

В итоге, можно утверждать, что золотодобыча — это одна передовых отраслей российской промышленности и в плане настоящих результатов, и в плане потенциала развития.

Состояние мировой золотодобычи сегодня может быть определено следующими факторами: 1) падение мировых цен на золото начиная с 2013 года; 2) избыточные объемы предложения золота на мировом рынке, вызванные высоким уровнем добычи в Китае; 3) снижение объемов до-

бычи и производства в связи с двумя вышеперечисленными факторами [1].

Согласно данным Союза золотопромышленников России (СЗР), объем добычи и производства золота в РФ в 2015 г. составил 293,3 тонны, что на 1,7% больше, чем в 2014 году [5]. При этом по объему добычи золота из минерального сырья в 2015 году Россия второй год подряд заняла 3-е место в мировом рейтинге, уступив лишь Китаю и Австралии. Доля России в мировой добыче снизилась (в 2014 г. — 8,7%, в 2015 г. — 8,1%). Данный факт в совокупности с абсолютным увеличением объемов добычи и производства золота в РФ может говорить о структурном сдвиге в мировой золотодобыче.

Рассматривая период развития отечественной золотодобывающей отрасли с 1998 по 2015 г. можно выделить два наиболее значимых результата:

1) более чем двукратное увеличение объемов производства;

2) установление в отрасли доминанты мировых корпораций.

Учитывая современное состояние мировой золотодобычи (снижение мировых цен на золото и свертывание добычи), ситуация в России остается более чем благоприятной в виду девальвационных преимуществ. Стремительный рост цены золота в рублевом эквиваленте и одновременное сни-

жение мировой (долларовой) цены предопределяют преимущества отечественных золотопромышленников. Отсюда и снижение производственных затрат в отрасли, что предопределяет интенсификацию добычи золота в России в противовес мировой тенденции ее снижения.

Согласно данным СЗР (таблица 1), производство золота в слитках из собственно золотых месторождений увеличилось в 2015 г. на 0,7% (до 232,3 тонны), попутного золота — на 2,2% (до 16,6 тонны), вторичного золота — на 7,4% (до 38,5 тонны). Производство золотосодержащих концентратов с их последующей реализацией выросло на 3,8% (до 6 тонн золота). За последние 20 лет наблюдается устойчивое увеличение добычи золота из коренных месторождений по сравнению с добычей из россыпных, сегодня соотношение 30%:70% в пользу россыпных месторождений [5]. По прогнозам СЗР в 2016 г. ожидается общий рост добычи золота (в т.ч. попутное и вторичное) в РФ в пределах 1–2% по отношению к 2015 г [5]. Таким образом, есть основания утверждать, что золотодобывающая отрасль России даже в период негативной конъюнктуры и сложной внешнеэкономической ситуации наращивает объемы добычи (с некоторым замедлением в 2015 г.), определяя тем самым себе место одной из самых экономически эффективных отраслей национального хозяйства.

Таблица 1. Показатели развития российского рынка золота в 2010–2015 гг.*

Показатель	2010	% к пред.	2011	% к пред.	2012	% к пред.	2013	% к пред.	2014	% к пред.	2015	% к пред.
Добытое, тонн	176,3	98,9	185,9	105,4	197,4	106,2	215,7	109,3	230,7	106,9	232,3	100,7
Попутное, т.	12,7	87,6	14,5	114,2	15,5	106,9	16,0	103,2	16,2	101,3	16,6	102,5
Вторичное, т.	12,6	101,6	7,9	62,7	8,5	107,6	17,8	209,4	35,8	201,1	38,5	107,5
Производство в слитках, т.	201,5	98,1	208,3	103,4	221,4	106,3	249,4	112,7	282,7	113,4	287,3	101,6
Производство концентратов, т.	1,0	-	2,2	220,0	3,3	150,0	5,4	163,6	5,8	107,4	6,0	103,4

Территориально добыча золота ведется в 24 субъектах РФ, при этом региональная структура золотодобычи

не претерпевает серьезных изменений с точки зрения регионов-лидеров (таблица 2).

Таблица 2. Динамика добычи золота в пяти основных золотодобывающих регионах РФ*

№	Регион	2009, тонн	2010, тонн	2011, тонн	2012, тонн	2013, тонн	2014, тонн	2015, тонн
1	Красноярский край	33,8	36,1	39,6	44,0	47,3	47,2	49,6
2	Чукотский АО	31,2	24,9	20,1	18,0	21,4	30,3	30,5
3	Амурская область	21,9	19,8	29,1	28,7	30,7	29,3	25,9
4	Республика Саха (Якутия)	18,6	18,6	19,4	20,8	22,0	23,1	25,3
5	Магаданская область	13,7	15,6	15,4	19,6	21,1	23,9	23,7
	Прочие регионы	59,2	62,3	64,6	69,6	78,7	82,6	83,3
	Итого	178,4	177,3	188,1	200,7	221,1	236,5	238,3

*составлено по материалам [5]

Традиционные лидеры — Красноярский край, Чукотский АО и Амурская область. В 2015 г. на 4 место в рей-

тинге поднялась Республика Саха, потеснив Магаданскую область за счет улучшения работы комбината «Алданзо-

лото» и успешной добычи золота из россыпей. Стоит отметить, что доля регионов, которые не входят в список пяти основных золотодобывающих РФ, остается на уровне 35% в рассматриваемом периоде, т.е. речь идет

о тотальной «выкачке» ресурсов с территорий «золотых доноров». Далее подведем итоги деятельности крупнейших компаний в 2015 году (таблица 3).

Таблица 3. Динамика добычи золота 10 крупнейших золотодобывающих компаний в РФ

№	Компания	2013, тонн	2014, тонн	2015, тонн	Доля рынка, 2014 г., в%	Доля рынка, 2015 г., в%	Темп прироста 2015/ 2014, в%
1	Polyus Gold Int.	51,3	52,7	54,3	22,8	22,8	3,0
2	Polymetal Int.	21,7	26,3	24,6	11,4	10,3	-6,5
3	ЗАО «Чукотская ГК» (Kinross Gold)	15,6	19,5	21,7	8,5	9,1	1,9
4	Petropavlovsk Plc	23,1	19,4	15,7	8,4	6,6	-19,1
5	ОАО «Южуралзолото ГК»	7,0	7,3	13,0	3,2	5,5	78,1
6	Nordgold N.V	9,9	10,6	10,6	4,6	4,4	0,0
7	Highland Gold Mining Ltd.	6,2	6,8	6,6	2,9	2,8	-2,2
8	ОАО «Высочайший»	5,4	5,5	5,6	2,4	2,4	2,7
9	ОАО «Сусуманзолото»	3,9	4,0	4,2	1,7	1,8	6,5
10	ПАО «Селигдар»	3,7	3,6	3,5	1,6	1,5	-3,0
	Прочие компании	73,4	79,0	78,7	-	31,0	-
*составлено по материалам [6]							

В 2015 г. крупнейшие компании демонстрировали разнонаправленную динамику: одни наращивали добычу, другие её сокращали. Лидер роста — ОАО «Южуралзолото ГК», с приростом добычи 78,1%, который был обеспечен приобретением ООО «Соврудник», как результат, компания вошла в топ-5 крупнейших золотодобытчиков, переместив Nordgold N. V. на 6 место. Первая десятка крупнейших производителей золота в РФ по-прежнему является движущей силой развития отрасли, занимая 69% рынка.

Впервые с 1998 г. количество золотодобывающих предприятий в РФ увеличилось на 5% (с 452 до 475) в основном за счет мелких компаний, что может свидетельствовать о высокой инвестиционной привлекательности отрасли и стремлении новых игроков разделить дополнительную прибыль, возникшую в результате девальвации рубля. Так, рентабельность по EBITDA в 2015 году повысилась у Polyus Gold Int.— с 45% до 58%; у Polymetal Int.— с 41% до 46%; у Nordgold N. V.— с 40% до 46%. В сравнении с такими игроками рынка золотодобычи как Barrick Gold, Newmont Mining, российские компании имеют преимущество — полные затраты в 2015 г. в среднем меньше на 200 долл. США за унцию, при цене на золото в 1160 долл. США за унцию [4].

Как уже говорилось, золотодобывающая отрасль сегодня в большей степени интегрирована в мировую экономику, нежели иные отрасли промышленности, и тем самым более открыта для иностранных инвестиций. Высокий уровень интегрированности отечественной золотодобывающей отрасли в мировое хозяйство обусловлен ее высокой инвестиционной привлекательностью по причине низких цен на многие сырьевые товары, а также ограничения на инвестиции вследствие санкций против РФ.

За период 2008—2015 гг. доля российских компаний с иностранным участием в общем объеме добычи постепенно росла и составляла от 57 до 62%, в 2015 г.— 60,3% [6] (таблица 4).

Таким образом, в российской золотодобывающей отрасли накоплен значительный опыт сотрудничества с иностранными инвесторами и отработан механизм эффективного проведения международных сделок инвестирования капитала. Однако, несмотря на устойчивое развитие отрасли, существует ряд факторов, блокирующих конкурентные преимущества отечественных компаний (таблица 5). Однако учитывая все возможные ограничения, нет сомнения в том, что национальная золотопромышленная отрасль имеет огромный потенциал развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе, определяя себя как одна из самых эффективных и инвестиционно-привлекательных отраслей национального хозяйства.

Среди основных преимуществ России как ведущего игрока на мировом рынке золотодобычи можно выделить следующие:

- 1) более чем достаточная сырьевая база;
- 2) низкие производственные затраты по причине девальвации рубля;
- 3) сопоставимые со среднемировыми налоги на добычу золота (в т.ч. НДС — 6%);
- 4) постоянный процесс увеличения золотых резервов Российской Федерации (Банк России — ведущий игрок на внутреннем рынке золота, на 01.01.2016 г. объем золота в золотовалютных резервах — 1415 тонн);
- 5) низкие цены активов российских компаний при рекордно высокой цене на золото, что предопределяет интенсификацию усилий инвесторов для проведения сделок

Таблица 4. Динамика добычи золота компаниями с иностранным участием и активами РФ*

№	Компания	2009, тонн	2010, тонн	2011, тонн	2012, тонн	2013, тонн	2014, тонн	2015, тонн	Темп прироста 2015/ 2014,%
1	Polyus Gold Int.	38,0	39,7	42,8	48,8	51,3	52,7	54,3	3,0
2	Polymetal Int.	9,3	11,1	11,0	15,2	21,7	26,3	24,6	-6,5
3	Kinross Gold Corp	25,6	19,9	16,1	14,3	14,9	21,3	21,7	1,9
4	Petropavlovsk Plc	14,8	15,8	19,6	22,1	23,3	19,4	15,7	-19,1
5	Nord Gold N.V	9,8	9,3	10,6	10,2	9,9	10,6	10,6	0,0
6	Highland Gold Mining Ltd.*	5,1	6,3	5,9	6,0	6,2	6,8	6,6	-1,5
7	ОАО «Высочайший» (GV Gold)	3,4	3,9	4,4	5,2	5,5	5,5	5,6	1,8
8	Leviev Group	2,0	1,9	1,4	1,4	2,0	1,6	1,5	-6,3
	Прочие	3,3	3,4	2,5	3,4	4,5	4,1	4,5	-
Итого		109,3	109,4	112,9	125,2	137,2	146,6	143,6	-2,0
% от общероссийской добычи		61,3	61,7	60,0	62,4	62,0	62,0	60,3	

* составлено по материалам [5]

Таблица 5. Факторы сдерживающие развитие золотодобывающей отрасли*

Внутренние факторы	Внешние факторы
1) высокий износ ОПФ; 2) недостаточно высокая производительность труда; 3) высокие удельные расходы ресурсов на добычу; 4) неконкурентность многих видов используемого рудного сырья и ограниченность ряда видов сырьевых ресурсов; 5) сложные горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки многих месторождений; 6) недостаточная развитость сети малых и средних предприятий; 7) низкая восприимчивость предприятий к инновациям и НИОКР; 8) отсутствие необходимой инфраструктуры (энергетической, транспортной, электросетевой); 9) общий рост капитальных затрат на строительство обогатительных комплексов в совокупности с дефицитом собственных свободных инвестиций и высоким уровнем закредитованности некоторых золотодобывающих компаний; 10) проблема обеспечения отрасли квалифицированными кадрами; 11) малая востребованность продукции отрасли смежными золотоёмкими отраслями; 12) недостаточное внимание к вопросам окружающей среды.	1) напряженная геополитическая обстановка; 2) усиление экспансии КНР и других стран на мировом рынке золота; 3) падение мировых цен на золото; 4) высокие внутренние цены на энергоносители и электроэнергию; 5) завышенные ставки по кредитным ресурсам; 6) трудность в получении дополнительных инвестиционных ресурсов из-за введения экономических санкций; 7) большие сроки административного согласования проектов и получения специальных разрешений; 8) отсутствие коренных изменений в законодательстве касательно административных барьеров при снижении инвестиционной привлекательности российских недр;

* составлено по материалам [1, 2, 3]

слияния-поглощения, тем самым в отрасли появится пул новых инвесторов.

Стоит отметить тот факт, что сегодня в Россию приходит ряд зарубежных консалтинговых компаний, лабораторий, компьютерных технологий для геологоразведки и горного производства. Кроме этого, есть заявления ряда российских золотодобывающих компаний об успешных результатах лабораторных и полупромышленных исследований или о закупке и монтаже оборудования для запуска новых технологий по переработке упорных руд, что делает решаемыми сложные технологические задачи [4]. Все это говорит о том, что отечественная золотопромышленная отрасль движется в направлении интенсивного развития с опорой на инновационную составляющую развития.

В итоге, для дальнейшего устойчивого развития отрасли необходимо преодолеть имеющиеся ограничения для развития отрасли, решить связанные с этим проблемы, а также:

1) постепенно ослабить роль государства как административного барьера отрасли и активизировать механизмы либерализации золотодобычи и дальнейшей продажи золота;

2) разработать комплекс мероприятий по снижению издержек и оптимизации затрат на добычу и производство;

3) запустить процесс активного внедрения передовых инноваций в процесс добычи и производства;

4) интенсифицировать рост отдачи на капитал.

Литература:

1. Руйга, И.Р., Тетерин Ю.А. Золотодобывающая промышленность России: тенденции, проблемы и перспективы развития // Международный научный журнал «Инновационная наука». — 2015. — № 12. — С. 247–252.
2. Руйга, И.Р. Ключевые проблемы и факторы, сдерживающие развитие отечественной металлургической промышленности // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 5. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14819>
3. Руйга, И.Р. Современные тенденции на российском рынке металлургии // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 9 (50). — С. 851–854.
4. Золотодобывающая промышленность России: итоги 2015 года и прогноз развития отрасли до 2020 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.miningworld.ru/ru-RU/images/files/1-Kashuba_Zolotodobyvaiushchaia-promyshlennost-Ros.aspx
5. Сайт Союза золотопромышленников [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://goldminingunion.ru/>
6. Обзор золотодобывающей отрасли за 2014–2015 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-gold-survey-2016-rus/\\$FILE/ey-gold-survey-2016-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-gold-survey-2016-rus/$FILE/ey-gold-survey-2016-rus.pdf)

Разработка мероприятий по реализации стратегии проникновения на рынок цветочной продукции

Цапенко Михаил Владимирович, кандидат экономических наук, доцент,
Хижняк Екатерина Игоревна, магистрант
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Все организации в условиях жесткой конкурентной борьбы должны планировать свое стратегическое развитие. Управление фирмой посредством такого планирования позволяет понять руководителям, бизнесменам и начинающим предпринимателям, что необходимо сделать сегодня для того, чтобы достичь поставленных целей в будущем.

Целью этой работы является разработка мероприятий по реализации наиболее подходящей стратегии для предприятия.

В предыдущих работах [1] была рассмотрена деятельность компании, занимающейся продажей срезанных и комнатных цветов, а также сопутствующих товаров для флористов в Самарской области. В этих же работах были рассмотрены процедуры метода анализа иерархий Томаса Саати, с помощью которых был сделан выбор наиболее подходящего стратегического варианта развития предприятия — стратегии проникновения [2].

Стратегия проникновения направляет силы предприятия на более глубокое проникновение на рынок и на увеличение объемов продаж. Рассмотрим основные характеристики этой стратегии. Стратегия применяется при продвижении уже существующего товара на существующем рынке, см. таблицу 1.

Компания должна найти пути увеличения сбыта своего товара при помощи инструментов маркетинга. Использование конкурентоспособных цен, повышение сервиса, качества товара и многое другое — все это повышает эффективность работы компании, увеличивает клиентуру и повышает спрос и интерес уже имеющихся (привлеченных ранее) покупателей. Т. Питерс в своей книге «В поисках совершен-

ства. Уроки самых успешных компаний Америки» упомянул эту стратегию как «лучше делать своё дело» [3]. Основными ее принципами является: рост, поиск более эффективных путей производства, получение большей доли рынка, широкое использование рекламы.

В настоящее время на Российском рынке цветочной продукции очень много поставщиков и очень много цветов. По данным маркетингового исследования компании Index Vox в денежном выражении объём цветочного рынка в 2015 году около 160,8 млрд руб. по сравнению с 134 млрд руб. в 2014 году, см. рис. 1 [4].

У нынешнего покупателя огромный выбор — купить букет около дома в магазине, на рынке, поехать на специализированную цветочную базу, в результате чего, основным фактором выбора того, или иного магазина для покупки является цена. Но ценовая конкуренция — не самый удачный способ конкуренции. Снижение цены может привести к понижению прибыли.

Рассмотрим систему возможных мероприятий по реализации стратегии проникновения. Во-первых, это сервис. На сегодняшний момент предприятию необходимо развивать электронную торговлю посредством Интернет-магазина. Необходимо создать такой сервис, чтобы покупатель имел возможность в любое время суток с любого гаджета зайти на Интернет-сайт, посмотреть товары и их цены. Вследствие этого, необходимо организовать доставку в любую точку города.

Изучив литературу, посвященную ведению цветочного бизнеса зарубежных фирм, возникла идея проведения цветочных аукционов в предпраздничные дни на терри-

Таблица 1. Характеристика стратегии проникновения

Стратегия проникновения	Вопрос: Есть ли возможности и перспективы роста на текущем рынке компании?		
	Возможна	Вероятна	Не возможна
Текущий рынок	Текущий рынок: Оптовая торговля цветочными растениями Текущий товар: срезанные и комнатные цветы, сопутствующие товары для флористов		
Темп роста рынка	Высокий	Замедляющийся, но растущий	Стагнация или снижение объема рынка
Уровень потребления товара компании	Ниже, чем в среднем по рынку	На уровне среднерыночных показателей	Выше, чем в среднем по рынку
Частота использования товара	Максимальна	Умеренна	Низка
Уровень дистрибуции товара на рынке (или доступа к товару)	Ниже, чем в среднем по рынку	на уровне среднерыночных показателей	Выше, чем в среднем по рынку
Уровень знания бренда	Ниже, чем в среднем по рынку	На уровне среднерыночных показателей	Выше, чем в среднем по рынку
Товар имеет конкурентное преимущество на текущем рынке	Да		Нет

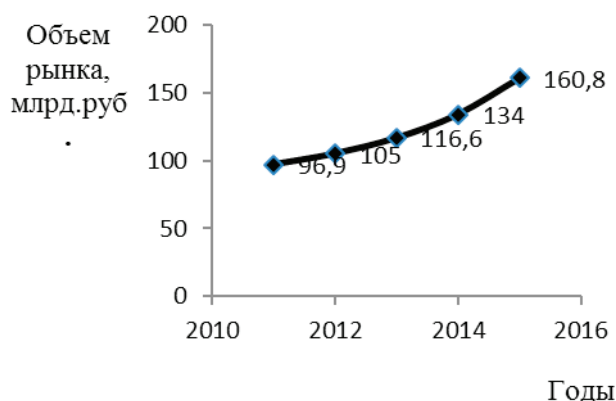


Рис. 1. Объем рынка России, млрд руб.

тории рассматриваемой компании подобно опыту голландских цветочных бизнесменов. Каждый день на цветочном аукционе в Алсмере реализуется примерно 20 000 000 срезанных цветов. На аукционе требуется личное присутствие потенциальных покупателей, которые могут приобрести цветы утром по ценам, определяемым в процессе торгов, или на протяжении дня по фиксированным ценам напрямую в торговых агентствах. В основе работы цветочных аукционов в Голландии лежит принцип уменьшения стоимости [5]. Торги начинаются с определенной стартовой цены C , которая является максимальной. На каждом последующем шаге стоимость предмета аукциона уменьшается на величину, равную $d\%$ начальной цены,

в случае отсутствия претендентов на текущем шаге аукцион считается оконченным. У каждого участника торгов есть личные оценки предмета торгов. Все участники соглашаются с объявленной ценой в том случае, если она ниже их оценки. Предположим, что личные оценки имеют нормальное распределение с параметрами: среднее значение M , среднее квадратическое отклонение σ . Так, например, $C=200$ руб.; $d=5\%$; $M=155$ руб.; $\sigma=10$ руб., участники поставили оценки в соответствие с таблицей 2.

Тогда при шаге лота (d) = 5%, выигрывает тот участник, чья личная цена быстрее совпадет с объявленной.

В-третьих, расширение пакета услуг. Компания реализует свою продукцию как в сегменте срезанных цветов,

Таблица 2. Оценки участников торгов

Номер участника	1	2	3	4
Личная цена	155	158	149	160

горшечных, так и в сегменте грунтовых растений. Предоставление услуг ландшафтного дизайнера для покупателей последнего сегмента может повысить конкурентоспособность предприятия, а значит эффективность его деятельности.

В-четвертых, введение бонусной программы для клиентов — выдача дисконтных карт для постоянных розничных клиентов.

Литература:

1. Хижняк, Е. И., Цапенко М. В. Идентификация стратегических альтернатив на рынке цветочной продукции // Сборник трудов научного семинара студентов и аспирантов факультета экономики и управления. — 2015: СГАУ, 2015. — С. 197–200.
2. Хижняк, Е. И., Цапенко М. В. Многокритериальное экспертное оценивание и выбор вариантов стратегического развития // Сборник статей XI Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы экономики современных промышленных комплексов. Финансирование и кредитование в экономике России: методологические и практические аспекты». — 2016: СамНЦ РАН, 2016. — С. 128–140.
3. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. // <http://modernlib.ru/>. URL: http://modernlib.ru/books/tomas_piters/v_poiskah_sovershenstva_uroki_samih_uspeshnih_kompaniy_ameriki/ (дата обращения: 09.10.2016).
4. Маркетинговые исследования. Рынок цветочных растений // <http://www.indexbox.ru/>. URL: (дата обращения: 09.10.2016).
5. Самые известные цветочные рынки мира. // <http://www.moedelo.org/journal/flora/>. URL: http://flora2000.ru/flower-secrets/cvetochnye_gynki_mira (дата обращения: 10.11.2016).
6. Голландские аукционы // <http://floribunda.ru>. URL: <http://floribunda.ru/?a=248> (дата обращения: 09.10.2016).
7. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1999. — 278 с.

Формирование учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях

Чинахова Светлана Едвартовна, кандидат экономических наук, доцент;

Фокеева Мария Валерьевна, магистрант

Тольяттинский государственный университет

Результатом работы любого предприятия занятого в сельском хозяйстве, как и любого другого производственного предприятия, является максимизация прибыли и повышение эффективности производственного процесса. Одним из наиболее значимых факторов, который оказывает влияние на показатели прибыльности и рентабельности производства является себестоимость продукции. В связи с этим возникает потребность в анализе и обеспечении управленцев предприятия достоверной и своевременной информацией о показателях себестоимости для последующего принятия ими управленческих решений.

Вопросам информационного обеспечения анализа себестоимости продукции посвящены труды многих ученых—экономистов. Проблемные вопросы, возникающие, при анализе себестоимости продукции являются объектом исследования таких отечественных экономистов как: Бариленко В. И., Плотникова Л. К., Скачкова Р. В., Стрелкова Л. В., Макушева Ю. А., Вахрушева О. Б., Карпова Т. П. и других ученых.

Таким образом, для того, чтобы успешно существовать и развиваться на цветочном рынке для рассматриваемого предприятия была разработана система мероприятий по реализации стратегии проникновения.

После идентификации возможных мероприятий по реализации стратегии проникновения необходимо оценить эффективность их проведения с помощью анализа рисков, оценок эффективности проекта.

Для того чтобы исследовать состав учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости продукции, необходимо рассмотреть определения термина «себестоимость» различных экономистов.

Доктор экономических наук, профессор Бариленко В. И.: «В практике экономической работы под себестоимостью понимается сумма затрат предприятия на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме» [1, с. 189].

Авторы учебного пособия «Внутрифирменное планирование» Стрелкова Л. В. и Макушева Ю. А. дают следующее определение: «Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме фактические расходы по обычным видам деятельности, признанные как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящие расходы, имеющие отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и их продажи» [4, с. 224].

Кандидат экономических наук, профессор Вахрушева О.Б.: «Себестоимость продукции — это величина использованных ресурсов в определенных целях (производство продукции, деятельность подразделения и т.д.) в денежном выражении» [2, с. 43].

Карпова Т.П., автор учебника «Управленческий учет» дает в нем следующее определение: «Себестоимость — величина использованных ресурсов в денежном выражении» [3, с.342].

В сети интернет на экономическом портале дано следующее определение: «Себестоимость — текущие издержки производства и обращения, реализации про-

дукции, исчисленные в денежном выражении. Включают материальные затраты, амортизацию основных средств, заработную плату основного и вспомогательного персонала, дополнительные (накладные) расходы, непосредственно связанные, обусловленные производством и реализацией данного вида и объема продукции» [5].

Исследование данной категории позволило сделать вывод о том, что в науке и практике под себестоимостью продукции понимают затраченные на производство и реализацию продукции ресурсы в денежном выражении.

В таблице 1 представлен состав учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости продукции.

Таблица 1. Учетно-аналитическое обеспечение анализа себестоимости продукции.

Группы источников информации	Источники информации
Нормативно-плановая документация	Бизнес-план и расчеты к нему Сметы: затрат на производство; себестоимости реализованной продукции; прямых материальных затрат; расходов на оплату труда; накладных расходов Плановые (нормативные) калькуляции себестоимости единицы продукции Нормативы по видам затрат Ценники; данные о ставках и тарифах на услуги
Учетные источники информации	Бухгалтерская: Отчет о финансовых результатах, разд. 6 «Расходы по обычным видам деятельности» формы «Приложение к бухгалтерскому балансу», материалы пояснительной записки Статистическая: форма 5-з «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции»; форма № П4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» и др.; Отчетность о себестоимости (форма 1с) Калькуляции себестоимости продукции Регистры бухгалтерского учета (ж/о 10,12,14,15) Данные аналитического учета по счетам затрат (сч. 20,23,25,26,28,29) Первичные документы, отражающие затраты (наряд-заказы, данные табельного учета и т.д.) Данные управленческого учета
Внеучетные источники информации	Акты инвентаризаций, ревизий и иных проверок Отчеты аудиторов Статистическая информация, данные других предприятий, материалы публикаций Объяснительные записки
Деловая итоговая информация	Отбор и концентрация учетной, отчетной и другой информации Вторичная расчетная аналитическая информация Расчеты и оценка факторных и результативных показателей Рейтинговые оценки Документы оформления результатов анализа Бестекстовый анализ на основе систематизированной информации Графики, диаграммы и т.п.

Условно, учетно-аналитическое обеспечение анализа себестоимости продукции можно сгруппировать по четырём основным направлениям:

- нормативно-плановая документация;
- учетные источники информации;
- внеучетные источники информации;
- деловая итоговая информация.

На примере предприятия А рассмотрим учетно-аналитическое обеспечение анализа себестоимости продукции.

Данное предприятие является специализированной сельскохозяйственной организацией по производству и реализации сельскохозяйственной продукции. Основным видом деятельности согласно Уставу является выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур. Целью деятельности предприятия является получение прибыли, посредством организации сельскохозяйственного производства, получения продукции растениеводства и ее сбыта.

Специфичность деятельности исследуемого предприятия заключается в тесной связи процесса производства с биологическими и климатическими условиями. При этом основным средством производства является земля, которая ничем не может быть заменена, элементами труда выступают живые организмы — сельскохозяйственные растения. От одной сельскохозяйственной культуры растений получают несколько видов продукции. Кроме того растениеводство отличается от других отраслей длительным производственным циклом и сезонным характером работ. Производственные затраты осуществляются неравномерно в разное время года, а выпуск продукции обусловлен сроками созревания растений и происходит в период уборки урожая. Бухгалтерский учет сельскохозяйственного предприятия отражает сезонность в работах и затратах и в какой-то степени сам подвержен влиянию этого фактора: в период основных сельскохозяйственных работ и уборки урожая объем учетных работ возрастает, в период сезонного снижения работ и затрат — сокращается.

При анализе себестоимости продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака: экономический элемент и статья калькуляции. Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно израсходовано на производство продукции (работ, услуг), каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов. Под экономическим элементом понимают определенный вид затрат, формирующих себестоимость как всей продукции, так и отдельных ее видов, и который на уровне предприятия можно разложить на составные части, т.е. статьи калькуляции.

Информационной базой для анализа себестоимости продукции исследуемого сельскохозяйственного предприятия являются:

1. Формы типовой годовой финансовой отчетности:
 - «Отчет о финансовых результатах»;
 - «Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах»;
2. Специализированные формы отчетности для сельскохозяйственных организаций:
 - форма № 8-АПК «Отчет о затратах на основное производство»;
 - форма № 9-АПК «Отчет о производстве и себестоимости продукции растениеводства»;
3. Данные синтетического и аналитического учета по счетам затрат.

Годовая финансовая отчетность содержит такие объекты анализа себестоимости продукции как полная себестоимость продукции («Отчет о финансовых результатах», строка 2120 «Себестоимость продаж») и расходы по элементам затрат («Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах», раздел 6. Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)).

Кроме того, в сельскохозяйственных организациях существуют специализированные формы отчетности, которые содержат открытые для внешних пользователей сведения для анализа себестоимости продукции, производимой на данном предприятии. Форма № 8-АПК «Отчет о затратах на основное производство» дает сведения о затратах на основное производство с разбивкой по элементарному признаку и статьям калькуляции. Форма № 9-АПК «Отчет о производстве и себестоимости продукции растениеводства» содержит сведения о себестоимости отдельных видов сельскохозяйственных растений.

При анализе себестоимости продукции внутренними пользователями с целью принятия управленческих решений, направленных на выявление резервов снижения себестоимости продукции, дополнительным источником ин-

Таблица 2. Система учета затрат на сельхозпредприятии

Затраты	Калькуляционные статьи
20.1. Материальные затраты	20.1.1. Семена и посадочный материал 20.1.2. Удобрения минеральные и органические 20.1.3. Средства защиты растений 20.1.4. Нефтепродукты 20.1.5. Топливо и энергия на технологические цели 20.1.6. Работы и услуги сторонних организаций
20.2. Оплата труда	20.2.1.Оклад 20.2.2.Премия 20.2.3.Доплата за сверхурочные работы
20.3. Отчисления на социальные нужды	20.3.1. Материальная помощь 20.3.2.Компенсация санаторно-курортного лечения
20.4. Содержание основных средств	20.4.1. Амортизация основных средств 20.4.2. Ремонт основных средств
20.5. Работы и услуги вспомогательных производств	
20.6. Финансовые затраты	
20.7. Расходы на нужды управления	
20.8. Прочие затраты	

формации служат данные синтетического и аналитического учета затрат. Для учета затрат на производство в предприятии А используются следующие синтетические счета:

- 20 «Основное производство»;
- 23 «Вспомогательные производства»;
- 26 «Общехозяйственные расходы».

Аналитический учет по счету 20 ведется в разрезе конкретных видов сельскохозяйственных растений. Серьезной проблемой для проведения анализа является отсутствие аналитического учета затрат по элементам и статьям калькуляции.

Мы предлагаем внедрить на данном предприятии систему учета затрат, при которой к 20 счету будут открываться субсчета по следующим калькуляционным статьям по элементарному признаку, которая, представлена в Таблице 2.

Таким образом, аналитический учет обеспечит не только раздельный учет затрат под урожай текущего года и под урожай будущих лет с разграничением затрат по культурам, к возделыванию которых относятся затраты, но и разделение затрат на статьи калькуляции по элементарному признаку. Построенный таким образом аналитический учет дает возможность для оперативного анализа затрат включаемых в себестоимость продукции.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие / Под ред. В. И. Бариленко. — Москва: Эксмо, 2010. — 345 с. — (Учебный курс: кратко и доступно);
2. Вахрушева, О. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Вахрушева О. Б. — М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2011. — 252 с.;
3. Карпова, Т. П. Управленческий учет: учебник / Карпова Т. П. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. — 351 с.;
4. Стрелкова, Л. В. Внутрифирменное планирование: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Стрелкова Л. В., Макушева Ю. А. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. — 367 с.;
5. Словарь терминов // EconomicPortal.ru. URL: <http://www.economicportal.ru/term-words/word-s1.html> (дата обращения: 8.11.2016).

Статистический анализ структуры и структурных сдвигов числа родившихся в Оренбургской области

Чуракова Анастасия Александровна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Численность и состав населения относятся к крупнейшей области изучения статистики. Они играют важную роль в системе показателей планового развития экономики, культуры, повышения материального благосостояния людей, используются как для оценки достигнутого уровня экономического роста, так и для текущего и перспективного планирования размеров производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, трудовых ресурсов и т. д. Изучение населения заключается

в изучении теоретических аспектов учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости позволит в дальнейшем выработать конкретную методологию учета и анализа для обеспечения управленческого персонала информацией, необходимой для анализа и управления себестоимостью продукции.

Научная новизна проведенного исследования состоит в теоретическом обосновании положений по формированию учетного обеспечения анализа себестоимости в сельскохозяйственных организациях в современных экономических условиях.

Практическая значимость исследования состоит в том, что сформулированные в работе теоретические положения направлены на совершенствование анализа и управления себестоимостью в сельскохозяйственных организациях на основе обеспечения качественного и достоверного учетно-аналитического обеспечения.

Результаты, полученные в ходе исследования, способствуют развитию теории и практики формирования учетно-аналитического обеспечения анализа себестоимости в сельскохозяйственных организациях.

в статистическом анализе его структуры и структурных сдвигов [1, с. 202].

Для оценки интенсивности происходящих структурных сдвигов в изучаемых совокупностях числа родившихся, рассмотрен ряд показателей, характеризующих изменение структуры в целом:

- индекс Галлахера (I_G);
- квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов Л. С. Казинца (σ_{abc});

- квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов Л. С. Казинца ($\sigma_{отн}$);
- индекс А. Салаи (I_s);
- индекс В. Рязцева (структурные сдвиги в пространстве) [2, с. 145].

Анализ структуры числа родившихся в Оренбургской области по месту рождения (табл. 1) показал, что наибольшую долю в 2015 г. занимает число родившихся в городе, по сравнению с 2005 г. доля увеличилась на 2,1%. Доля родившихся в сельской местности имеет тенденцию к снижению.

Брачный статус — это один из основных факторов, оказывающих влияние на уровень рождаемости. Предпочтение фактически бракам перед зарегистрированными, в свою очередь, тоже негативно сказывается на уровне рождаемости [3, с. 187].

В структуре числа родившихся в Оренбургской области по семейному положению матери в 2015 г. преобладает доля родившихся у женщин, состоявших в браке, причем их доля по сравнению с 2005 г. увеличилась на 5,7%. Доля родившихся у женщин, не состоявших в браке, в 2015 г. по сравнению с 2005 г. снизилась на 5,7% (табл. 2).

В структуре числа всех родившихся в Приволжском федеральном округе (табл. 3) по субъектам преобладает доля родившихся в Республике Башкортостан, причем их доля по сравнению с 2005 г. уменьшилась на 0,5%. Наименьший удельный вес в структуре числа всех родившихся в Приволжском федеральном округе приходится на Республику Мордовия, который в 2015 уменьшился на 0,1% по сравнению с 2005 г.

Существенных структурных различий за 2005–2015 гг. в изучаемых структурах не наблюдается.

Таблица 1. Структура числа родившихся в Оренбургской области по месту рождения.

1) Составлено автором по источнику [4]

Показатели	2005 г.		2015 г.		Изменение в структуре 2015 г. по сравнению с 2005 г. (+;-),%
	Человек	% к итогу	Человек	% к итогу	
Число родившихся в Оренбургской области — всего, в т.ч.:	22460	100,0	28377	100,0	0,0
-родившихся в городе	12620	56,2	16545	58,3	+2,1
-родившихся в сельской местности	9840	43,8	11832	41,7	-2,1

Таблица 2. Динамика структуры числа всех родившихся в Оренбургской области по семейному положению матери.

Составлено автором по источнику [4]

Показатели	2005 г.		2015 г.		Изменение в структуре 2012 г. по сравнению с 2000 г. (+;-),%
	Человек	% к итогу	Человек	% к итогу	
Число родившихся в Оренбургской области — всего, в т.ч.	22460	100,0	28377	100,0	0,0
-родившихся у женщин, не состоявших в браке	5857	26,1	5784	20,4	-5,7
-родившихся у женщин, состоявших в браке	16603	73,9	22593	79,6	+5,7

Для количественной оценки существенности различий в изучаемых структурах числа родившихся в Оренбургской области рассчитаны обобщающие показатели структурных сдвигов. Результаты представлены в таблице 4.

Как видно из таблицы 4, величина индекса Галлахера для структуре числа родившихся в Оренбургской области по семейному положению матери достигает значения 0,806. Следовательно, среднее изменение долей в структурах в 2015 г. по сравнению с 2005 гг. равно 80,6%, что можно признать существенным.

Значения индекса Салаи (табл. 4) позволяют сделать вывод о том, что за исследуемый период в распределении числа родившихся в Оренбургской области происходили несущественные изменения.

Средний квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов в структуре числа родившихся по

месту рождения (18,893%) и в структуре числа родившихся по семейному положению матери (56,25%) отражает тот средний относительный прирост удельного веса (в процентах), который наблюдается за рассматриваемый период.

Следовательно, что структура родившихся по семейному положению матери претерпевает большие изменения за рассматриваемый период, чем структура числа родившихся по месту рождения.

Территориальные структурные различия (региональные и отличия от общероссийской структуры) — обобщающие критерии для оценки меры существенности различий двух структур на основе индекса Рязцева.

По данным таблицы 6 видно, что субъекты Приволжского федерального округа по уровню различий долей числа родившихся в 2015 г., так же как

Таблица 3. Структура числа родившихся по субъектам Приволжского федерального округа.
Составлено автором по источнику [4]

Регион ПФО	2005 г.		2015 г.		Изменение в структуре 2015 г. по сравнению с 2005 г. (+;-),%
	Человек	% к итогу	Человек	% к итогу	
ПФО — всего, в т.ч.:	370893	100,0	396401	100,0	0,0
Республика Башкортостан	57093	15,4	59196	14,9	-0,5
Республика Марий Эл	8857	2,4	9951	2,5	+0,1
Республика Мордовия	7974	2,1	7864	2,0	-0,1
Республика Татарстан	48791	13,2	56899	14,4	+1,2
Удмуртская Республика	21905	5,9	22195	5,6	-0,3
Чувашская Республика	16174	4,4	17138	4,3	-0,1
Пермский край	37304	10,1	38801	9,8	-0,3
Кировская область	15803	4,3	16554	4,2	-0,1
Нижегородская область	36281	9,8	40091	10,1	+0,3
Оренбургская область	28601	7,7	28487	7,2	-0,5
Пензенская область	14115	3,8	14488	3,7	-0,1
Самарская область	37231	10,0	40973	10,3	+0,3
Саратовская область	27269	7,4	28739	7,2	-0,2
Ульяновская область	13716	3,7	15025	3,8	+0,1

Таблица 4. Показатели структурных различий в распределении числа родившихся в Оренбургской области в 2015 г. по сравнению с 2005 г.

Наименование распределения	Показатели			
	I_G	$\sigma_{абс}$	$\sigma_{отн}$	I_C
Структура числа всех родившихся в Оренбургской области по месту рождения	0,297	0,242	18,893	0,030
Структура числа всех родившихся в Оренбургской области по семейному положению матери	0,806	0,658	56,25	0,113

Таблица 5. Распределение субъектов Приволжского федерального округа по критерию различий долей числа родившихся от общего числа родившихся в РФ

Интервалы значений критерия I_R	Число субъектов ПФО		Наименование субъектов ПФО
	2005 г.	2015 г.	
0,000–0,030	-	-	-
0,031–0,070	-	-	-
0,071–0,150	-	-	-
0,151–0,300	-	-	-
0,301–0,500	-	-	-
0,501–0,700	-	-	-
0,701–0,900	8	8	Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Пермский край, Кировская область, Оренбургская область, Самарская область, Саратовская область
0,901 и выше	6	6	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Ульяновская область

и в 2005 г., от общего числа родившихся в Российской Федерации распределились следующим образом — восемь территорий вошли в седьмую группу, характери-

зующую противоположность долей, шесть субъектов представляют восьмую группу с полной противоположностью долей.

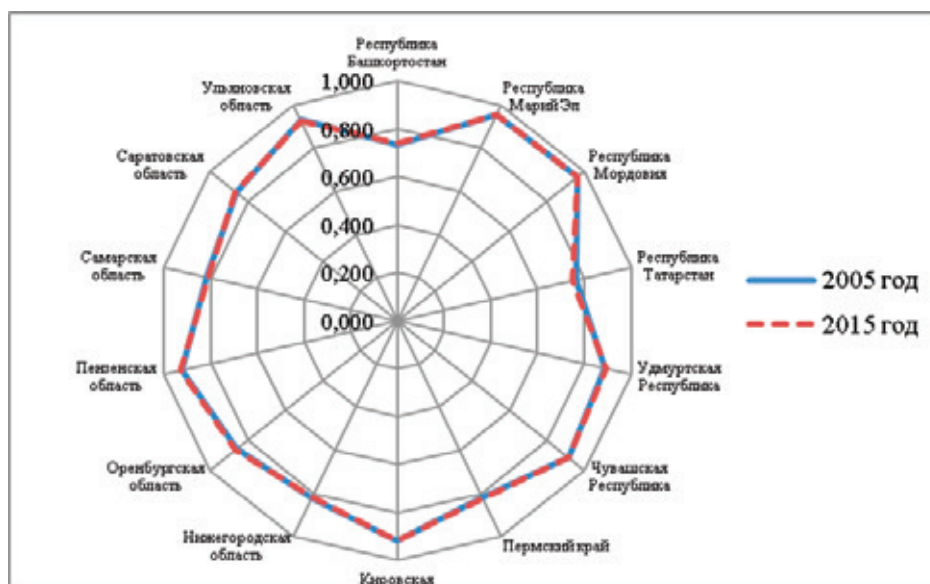


Рис. 1. Территориальные структурные различия доли родившихся в субъектах ПФО

Анализируя сравнение двух структур родившихся в субъектах ПФО на основе индекса Рябцева, можно отметить, что в 2015 г. по сравнению с 2005 г. в струк-

туре родившихся по субъектам ПФО в отличие от общероссийской существенных изменений не происходило (рис. 1).

Литература:

1. Золотова, Л. В., Портнова Л. В. Прогнозирование основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения Оренбургской области / Социально-экономическое развитие регионов России. IV Международная научно-практическая конференция. 2014. С. 201–209;
2. Лаптева, Е. В., Портнова Л. В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика / Е. В. Лаптева, Л. В. Портнова. — Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2016. — 227 с.;
3. Левина, Е. И. К вопросу о демографической ситуации в Российской Федерации // Вестник Кузбасского государственного технического университета. — 2014. — № 4(114). — с. 182–187;
4. <http://orenstat.gks.ru/> [электронный ресурс]: сайт Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области (дата обращения — 06.11.2016 г.).

Анализ деятельности и развитие команды проекта в проектной деятельности обучающихся образовательных организаций высшего образования

Ширяев Дмитрий Валентинович, кандидат экономических наук, доцент
Московский политехнический университет

Организация проектного обучения предполагает формирование и развитие команды учебного проекта. В статье рассмотрены теоретико-методологические основы деятельности и развития проектных команд обучающихся образовательных организаций высшего образования.

Ключевые слова: проектное обучение, учебный проект, управление проектом, команда проекта, анализ и оценка, технологии, развитие

Развитие проектной команды необходимо для повышения возможностей участников учебного проекта вносить свой вклад в выполнение проекта и для усиления сплоченности в работе команды и наилучшего достижения образовательного результата. Личное развитие (управ-

ленческое и техническое) является основой развития команды и необходимым условием для успешного достижения цели учебного проекта.

Постановка задачи «Анализ деятельности и развитие команды учебного проекта» представлена в таблице 1.

Таблица 1. Анализ деятельности и развитие команды учебного проекта

Заданы:	Требуется:
Сформированная команда проекта Организационная структура проекта Численно-квалификационный состав команды проекта План управления участниками проекта	Проанализировать деятельность команды проекта Улучшить деятельность команды проекта
Методы и средства, используемые для решения задачи:	
Анализ деятельности команды Методы развития команды Решение проблем Система наград и поощрений Обучение команды	

Для решения задачи необходима следующая информация:

- сформированная команда проекта [1];
- организационная структура проекта;
- численно-квалификационный состав команды проекта;
- план управления участниками проекта.

Анализ деятельности команды учебного проекта.

Проводится на основании отчетов о своей работе, которые составляют все члены команды. Отчетность участников проекта является представлением команды о выполнении проекта и сопоставляется с отчетностью о ходе реализации проекта. Команда проекта также должна периодически анализировать свою работу и сопоставлять ее с ожиданиями тех, кто находится вне проекта.

Для оценки исполнения применяются разработанные системы оценок [6]. По результатам оценок выполнения работ членами команды принимается решение о необходимости совершенствования команды.

Развитие команды учебного проекта. Развитие персонала команды содержит все аспекты планирования трудовых ресурсов: поиск, отбор, обучение, сохранение, оценка персонала и моделирование работы. Это касается всех членов проекта: менеджера проекта (ПМ), членов команды проекта (постоянных или временных), контролеров проекта и посредников. Работа с персоналом команды может проходить на регулярных оперативных отчетных собраниях и на расширенных заседаниях для обмена профессиональным опытом и улучшения межличностных отношений между участниками проекта.

Решение проблем. Умение решать проблемы является мощным инструментом в управлении проектом и развитии команды.

Для решения проблем существуют различные подходы:

Решение проблем (Problem Solving) — определение последовательных систематических процедур, с помощью которых анализируются и решаются проблемные ситуации. При осуществлении проекта могут возникать проблемные ситуации, для выхода из которых необходимо находить оптимальные решения.

Технология решения проблем определяется набором последовательных систематических процедур, начиная с определения проблемы и заканчивая принятием

решения относительно тех действий, которые необходимо предпринять [3].

Стандартная последовательность разрешения проблемы в проекте содержит следующие шаги:

- начальный анализ и планирование;
- анализ ситуации, определение целей;
- синтез, генерирование и анализ возможных решений;
- принятие окончательного решения;
- начало реализации принятого решения.

Для разрешения проблем в проекте часто применяются общие фундаментальные методы, которые используются в различных сферах профессиональной деятельности, например:

- переход от общего к частному (и наоборот);
- разработка и оценка альтернативных вариантов;
- системный анализ;
- творческий подход;
- макетирование;
- стоимостной анализ;
- анализ общей выгоды.

При этом может рассматриваться большое количество процессов и процедур. Эффективное (с низкими затратами и за короткое время) и правильное разрешение возникшей конкретной проблемы является важным вкладом в успех всего проекта в целом.

Переговоры, деловые встречи — мероприятия, предпринятые для поиска решения возникающих в проекте проблем, при которых участвуют несколько сторон.

Поиск решения возникающих проблем и проблемных ситуаций часто производится путем переговоров и/или проведения деловых совещаний, в которых представлены несколько участвующих в выполнении проекта сторон. Результатом может быть либо *консенсус*, либо *компромисс*, либо *волевое решение*.

Обычно решение формируется путем организации *многошагового процесса поиска решения* [7]. Формирование общей концепции действий и определение участвующих сторон является важнейшей задачей управления переговорами (деловыми совещаниями), от успеха решения которой зависит и успех самих переговоров (деловых совещаний). Переговоры и деловые совещания

выступают основными инструментами решения проблем и разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в ходе реализации проекта.

Управление переговорами и совещаниями включает в себя этапы подготовки к ним, проведения и мониторинга (последствия).

Методы управления переговорами и совещаниями связаны с их содержанием (объективными и субъективными вопросами), процедурами, информационным обеспечением и документированием хода и результатов. Эти же методы применимы и для управления переговорами с одним лицом.

Предметом переговоров являются, например:

- согласование с клиентом целей проекта;
- обсуждение с подрядчиками содержания контракта и/или претензий;
- обсуждение вопросов участия тех или иных людей в команде проекта.

Подготовка (цели, приглашенные лица, время, предварительная информация и т.д.), реализация соглашений и выполнение принятых обязательств является важной областью ответственности руководителя проекта.

Система наград и поощрений. Это формальное управленческое действие, которое поощряет или стимулирует желательный тип поведения. Для того чтобы такая система была эффективной, необходимо обеспечить четкую взаимосвязь между исполнением и вознаграждением [2].

В проекте должны быть запланированы системы наград и поощрений, так как системы организации-исполнителя могут их не иметь. Системы наград и поощрений, а также определение стандартов премирования сотрудников от получаемой прибыли должны стимулировать

личную инициативу членов команды, направленную на улучшение работы в проекте.

Обучение команды учебного проекта. Включает все действия, направленные на повышение навыков, знаний и возможностей членов команды.

Нет общего рецепта для обучения команды, по необходимости можно проводить любые типы обучения: повышение или получение дополнительного образования, разработка тренинговых мероприятий, обмен опытом. Обучение может быть формальным (обучение в классе, компьютерное обучение) или неформальным (взаимосвязь и обмен опытом с другими членами команды). Если у членов команды проекта не хватает управленческих или технических навыков, их приобретение должно быть запланировано как необходимая процедура для выполнения проекта либо необходимо пересмотреть состав команды. Прямые и не прямые затраты на обучение обычно обеспечиваются организацией-исполнителем [5].

Анализ и оценка работы команды учебного проекта. Проводится на основе отчетов о ходе выполнения работ проекта и функционировании команды проекта [4]. Улучшение работы команды может влиять на разные аспекты выполнения проекта и зависит от разных причин:

- улучшение личных навыков и возможность планировать карьеру могут позволить конкретному человеку более эффективно выполнять свои обязанности;
- улучшение командного поведения (поддержание психологического климата в команде) может позволить членам команды посвятить больше времени непосредственному выполнению работ проекта.

Улучшение как личных навыков, так и командных может способствовать определению и развитию лучших способов выполнения работ проекта.

Литература:

1. Алена, Е. Э., Ширяев Д. В., Зюлина В. В. Концепция организации проектной деятельности студентов гуманитарно-экономических направлений подготовки. // Известия МГТУ «МАМИ». Экономика и управление. Социально-гуманитарные науки. Научный рецензируемый журнал. — М., МГТУ «МАМИ», № 4(26), 2015, т. 5, С. 185–191.
2. Жихарева, Е. Д., Ширяев Д. В. Проблемы молодежного предпринимательства и способы их решения в вузах // Научный журнал «Молодой ученый». 2014. № 4. С. 643–645.
3. Ширяев, Д. Выбор оптимальной информационной системы. Открытые системы. СУБД. 2001. № 10. С. 20.
4. Ширяев, Д. В. Оценка результативности проектной деятельности обучающихся образовательных организаций высшего образования // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 2 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/39EVN216.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/39EVN216.
5. Ширяева, Э. Ю. Методика оценки бизнес-идей и разработок // В сборнике: Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности: Материалы III международной научно-практической конференции. 2015. С. 283–286.
6. Шкатов, Н. М., Шевченко А. А., Шлёпкин В. А., Кожухарь Д. Г., Аглетдинова Г. Р., Ширяев Д. В. Разработка инновационного продукта и оценка его экономической эффективности в проектной деятельности студентов. // Известия МГТУ «МАМИ». Экономика и управление. Социально-гуманитарные науки. Научный рецензируемый журнал. — М., МГТУ «МАМИ», № 4(26), 2015, т. 5, С. 245–248.
7. Economic clusters as a form of self-organization of the economic system. Shiryayev D. V., Litvinenko I. L., Rubtsova N. V., Kolpak E. P., Blaginin V. A., Zakharova E. N. International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № S1. С. 284–288.

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 23 (127) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:
Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,
Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 23.11.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25