



VII Международная научная конференция

# ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ



Самара

УДК 330  
ББК 65  
П78

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, К. И. Курпаяниди, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, М. С. Федорова, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова*

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан) К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Кыят Эмине Лейла (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узиков (Узбекистан), М. С. Федорова (Россия), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан), З. Н. Шуклина (Россия)*

**Проблемы современной экономики:** материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Самара, март 2018 г.). — Казань : Молодой ученый, 2018. — iv, 86 с.

ISBN 978-5-905483-32-5

В сборнике представлены материалы VII Международной научной конференции «Проблемы современной экономики».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330  
ББК 65

## СОДЕРЖАНИЕ

## ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

**Дусмухаметова К.В., Малова А.Д., Лукьянова Н.Ю.**

Эконометрическое моделирование валового сбора зерновых и зернобобовых культур..... 1

**Охотников И.В.**

Стратегическое виденье как основа принятия долгосрочных решений в кадровом менеджменте ..... 2

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

**Митус А.А., Мясникова А.М.**

Особенности формирования прибыли в условиях экономических санкций ..... 5

## ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

**Скопинцев Г.А., Михалева У.Н.**

Анализ рынка гостиничных услуг в г. Ростове-на-Дону..... 9

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Должиков Р.С.**

Экономика Исламской Республики Гамбия: современность и будущее..... 11

**Иконникова Е.П., Мареева А.А.**

Влияние иностранного капитала на состояние экономики России: проблемы и перспективы ..... 13

## ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

**Знаменская В.В.**

Принятие управленческих решений в ипотечном кредитовании в ОИКБ «Русь» (ООО)..... 18

**Человская Е.И.**

Влияние ставки рефинансирования Центрального банка на развитие кредитных отношений в Приднестровской Молдавской Республике ..... 20

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

**Векессер С.Р.**

Как определить требования к учету затрат и результатов ..... 25

**Тимомеева Ю.С.**

Методики анализа денежных средств организации ..... 30

**Хабарова А.А.**

Особенности управленческого учета в оптовой торговле ..... 33

## ЭКОНОМИКА ТРУДА

**Сибирко И.В.**

Интегрированный подход к формированию стратегии управления персоналом..... 37

**Шумейко А.А.**

Оценка человеческого капитала на основе глобальных экономических рейтингов ..... 39

## ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

<b>Донина Н.С.</b> Государственная трудовая инспекция как орган внешнего социального контроля трудовых отношений .....	42
<b>Жуковская П.Г.</b> Взаимосвязь организационной культуры и поведения со стратегией организации. ....	44
<b>Знаменская В.В.</b> Оценка бюджетной эффективности проекта на примере ПАО «МАГНИТ». ....	48
<b>Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р., Селиверстов А.С.</b> Производственные потери: найти и ликвидировать .....	52
<b>Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р.</b> Совершенствование процессов организации на основе инструментов управления качеством .....	54
<b>Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р.</b> Методы управления экономической деятельностью предприятия. ....	57
<b>Старовойтов А.С., Нерсесова А.Р.</b> Проблемы развития рынка франчайзинга в РФ. ....	59

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Каримова М.Т., Вохидзода У.С.</b> Проблемы обеспечения открытости местных бюджетов в Таджикистане .....	62
<b>Клипина Е.А.</b> Эффективное использование земель в Белгородской и Пензенской областях. ....	64
<b>Некипелова А.Д.</b> Характеристика методов исследования инновационного развития регионов на примере Архангельской области .....	66

## ДЕМОГРАФИЯ

<b>Карпов А.В.</b> Характеристика современных миграционных процессов .....	69
-------------------------------------------------------------------------------	----

## ТУРИЗМ

<b>Густенко В.А., Побирченко В.В.</b> Цепочки добавленной стоимости в туристских кластерах. ....	73
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

## ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

<b>Гайсина Д.А.</b> Логистическая система SAP в складских хозяйствах предприятия .....	75
<b>Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Селиверстов А.С., Семидотченко А.Р.</b> Значение логистики на предприятии .....	77
<b>Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р.</b> Управление качеством логистического сервиса .....	79

## ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

<b>Рыжкова К.Ю.</b> Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Саратовской области. ....	81
<b>Рыжкова К.Ю.</b> Капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов: проблемы правового и экономического характера .....	83

# ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

## Эконометрическое моделирование валового сбора зерновых и зернобобовых культур

Дусмухаметова Кристина Вадимовна, студент;

Малова Анастасия Дмитриевна, студент;

Лукьянова Наталия Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель  
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

*В данной статье был проведен эконометрический анализ сельскохозяйственных процессов на основе данных Росстата. Изучено влияние различных факторов на валовой сбор зерновых и зернобобовых культур по регионам РФ и построена шестифакторная модель в пакете Statistica.*

**Ключевые слова:** эконометрические методы, растениеводство, валовой сбор зерновых и зернобобовых культур, моделирование, прогнозирование, сельское хозяйство, шестифакторная модель, дескриптивный анализ.

Роль прогнозирования в подготовке управленческих решений всех уровней (страна, отрасль, регион, предприятие) повышается в современных условиях, поскольку наряду с учетом социальных, технологических, экономических и политических факторов конкурентного окружения и научно-технического прогресса, объективно необходимо оценивать состояние экономических объектов, динамику из развития и делать соответствующие прогнозы.

Одной из главных проблем экономической науки является удовлетворение постоянно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Поскольку сельское хозяйство снабжает население продуктами питания, а промышленность — сырьем, обеспечивая продовольственную независимость страны, то эта отрасль экономики заслуживает особого внимания и изучения. Чем более развит агропромышленный комплекс страны, тем более независима она от других стран с точки зрения продовольственной безопасности.

Агропромышленный сектор экономики имеет определенные особенности:

1. Рынок сельскохозяйственной продукции наиболее приближен к рынку совершенной конкуренции.

2. Ограниченная возможность изменять ассортимент продукции.

3. Временной лаг между получением готового продукта и затратами, вложенного в него.

4. Значительная зависимость от погодных условий и другие. [3, с. 67–80]

Объектом проведенного исследования стал валовой сбор зерновых и зернобобовых культур по состоянию на 2016 год по 60 регионам РФ. Была выдвинута гипотеза, что на валовой сбор зерновых и зернобобовых культур оказывают влияние следующие факторы:

- обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами на 1000 га пашни, шт. (X1);
- посевные площади зерновых и зернобобовых культур в сельскохозяйственных организациях, тыс. га (X2);
- количество внесенных сельскохозяйственными организациями минеральных удобрений по зерновые и зернобобовые культуры, кг (X3);
- убранные площади зерновых и зернобобовых культур сельскохозяйственными организациями, тыс. га (X4);
- средняя температура воздуха в июле, °C (X5);
- количество осадков, выпавших в июле, мм (X6).

По данным Росстата в соответствии с методикой [2, с. 87–104] была построена шестифакторная модель зависимости валового сбора зерновых и зернобобовых культур — у от вышеперечисленных факторов в пакете *Statistica*<sup>TM</sup>.

Перед проведением эконометрического моделирования был проведен дескриптивный анализ на допустимость использования данных для моделирования.

Полученная многофакторная регрессионная модель имеет следующий вид:

$$Y = -41102 - 621,1X_1 - 11,5X_2 + 73X_3 + 15,8X_4 + 1502,3X_5 - 41X_6$$

Сама модель может быть интерпретирована следующим образом. В среднем, с увеличением количества тракторов (x1) на «1 трактор на 1000 га пашни» валовой сбор зерновых и зернобобовых культур (y) сельскохозяйственными организациями увеличивается на 621 тыс. центнеров в выборке по 60 субъектам РФ при постоянстве остальных факторов (x2, x3, x4, x5, x6).

В среднем с увеличением посевных площадей (x2) на 1 тыс. га валовой сбор зерновых и зернобобовых культур (y) сокращается на 11,5 тыс. га при постоянстве остальных факторов (x1, x3, x4, x5, x6).

В среднем с увеличением количества внесенных минеральных удобрений ( $x_3$ ) на 1 кг на 1000 га пашни валовой сбор зерновых и зернобобовых культур ( $y$ ) увеличивается на 73 тыс. центнеров при постоянстве остальных факторов ( $x_1, x_2, x_4, x_5, x_6$ ).

В среднем с увеличением убранных площадей ( $x_4$ ) на 1 тыс. га валовой сбор зерновых и зернобобовых культур ( $y$ ) увеличивается на 15,8 тыс. центнеров при постоянстве остальных факторов ( $x_1, x_2, x_3, x_5, x_6$ ).

В среднем с увеличением средней температуры воздуха в июле ( $x_5$ ) на 1 градус Цельсия валовой сбор зерновых и зернобобовых культур ( $y$ ) увеличивается на 1502,3 тыс. центнеров при постоянстве остальных факторов ( $x_1, x_2, x_3, x_4, x_6$ ).

В среднем с увеличением количества осадков ( $x_6$ ) на 1 мм валовой сбор зерновых и зернобобовых культур ( $y$ ) уменьшается на 41 тыс. центнеров при постоянстве остальных факторов ( $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$ ).

Причем, статистически значимыми являются коэффициенты  $a_2, a_3, a_4$  и  $a_5$ , а коэффициенты  $a_0, a_1, a_6$  сформированы под влиянием случайных причин. Поэтому факторы  $x_1, x_6$  можно исключить из модели как неинформативные.

Определив частные коэффициенты эластичности:  $E_{x1} = 0,22\%$ ,  $E_{x2} = 0,44\%$ ,  $E_{x3} = 0,35\%$ ,  $E_{x4} = 0,64\%$ ,  $E_{x5} = 2,84\%$ ,  $E_{x6} = -0,31\%$  можно сделать следующий вывод. Например, при увеличении посевных площадей на 1% от среднего уровня валовой сбор зерновых и зернобобовых увеличивается на 0,64% от своего среднего уровня.

Полученные значения парных коэффициентов корреляции говорят о наличии прямой умеренной связи валового сбора зерновых и зернобобовых культур ( $Y$ ) с фактором  $x_5$  и прямой тесной межфакторной связи между убранными ( $x_4$ ) и посевными ( $x_2$ ) площадями. Также

между посевными площадями ( $x_2$ ) и количеством осадков ( $x_6$ ), то есть присутствует мультиколлинеарность и, следовательно, фактор  $x_2$  целесообразно исключить из модели.

Коэффициенты частной корреляции дают более точную характеристику тесноты зависимости двух признаков, чем коэффициенты парной корреляции, так как «очищают» парную зависимость от взаимодействия данной пары признаков с другими признаками, представленными в модели. Наиболее тесно показатель валового сбора зерновых и зернобобовых культур ( $Y$ ) связан с размером убранных площадей ( $x_4$ ) —  $r_{yx_4/x_1x_2x_3x_5x_6} = 0,65$  по сравнению с другими факторами.

Коэффициент множественной корреляции  $R_{yx_1x_2x_3x_4x_5x_6} = 0,93$  свидетельствует о сильной связи факторных признаков с результативным.

Оценим статистическую надежность полученного уравнения множественной регрессии с помощью общего F-критерия, который проверяет нулевую гипотезу о статистической незначимости параметров построенного регрессионного уравнения и показателя тесноты связи ( $H_0: a_0 = a_1 = a_2 = a_3 = a_4 = a_5 = a_6 = 0, R_{yx_1x_2x_3x_4x_5x_6} = 0$ ).

Фактическое значение F-критерия Фишера —  $F_r = 65,69$  сравним с табличным значением F-критерия  $F_t (\alpha = 0,05, d.f.1 = m = 6, d.f.2 = 53) = 2,29$ . Поскольку  $F_r > F_t$ , то признается статистическая значимость регрессионного уравнения, его параметров и показателя тесноты связи  $R_{yx_1x_2x_3x_4x_5x_6}$ .

Таким образом, в результате проведенного эконометрического анализа установлена зависимость валового сбора зерновых и зернобобовых культур в 2016 году по 60 субъектам Российской Федерации от посевных площадей, количества внесенных удобрений, убранных площадей и средней температуры воздуха.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 27.02.2018).
2. Лукьянова Н.Ю. Маркетинговое прогнозирование: учебник для бакалавров / Балтийский федеральный университет имени Им. Канта. — Казань: Бук, 2017. — 191 с.
3. Смагин Б.И. Экономический анализ и статистическое моделирование аграрного производства. Монография. — Мичуринск: Изд-во МичГАУ, 2007. — 153 с.

## Стратегическое виденье как основа принятия долгосрочных решений в кадровом менеджменте

Охотников Илья Викторович, кандидат экономических наук, доцент  
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

*В статье проанализирован стратегический подход к управлению персоналом. Сделан вывод о необходимости формирования стратегического виденья при принятии долгосрочных решений не только у руководства компании, но и у персонала среднего звена.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление персоналом, стратегическое видение, кадровый менеджмент, стратегический менеджмент.

Важное значение в стратегическом управлении персоналом имеет понятие «видение» (Vision), т.е. четкое представление о цели развития, о важнейших чертах предприятия в будущем. Само понятие «видение» по-разному трактуется в отечественной и зарубежной литературе. Так, Т. Ю. Базаров дает следующее определение: «Видение — представление о том, как организация предполагает двигаться к достижению стратегических целей, ее предположение о путях и этапах достижения целей» [1, С. 94]. Западные авторы дают более короткое определение: «Видение (Vision) — ясная картина будущего, которое стремятся создать» [9].

Данные определения отличаются друг от друга. Т. Ю. Базаров пишет фактически о стратегии предприятия, в то время как западные авторы говорят о ясной картине будущего, исходя из которой затем и выстраивается стратегия предприятия. Так как в современных условиях картина будущего носит вероятностный характер и, как правило, предполагает выработку нескольких сценариев развития, то представляется, что можно дать такое определение: видение — это модель будущего, которую стремятся создать руководители, учитывая влияние и характер изменчивых внешних и внутренних факторов и прогнозного фона. В таком случае учитывается взаимовлияние персонала, внешних факторов и стратегической цели развития организации.

Управление персоналом в данном случае предполагает, с одной стороны, что в выработку основных направлений развития предприятия, в реализацию сформулированных целей и оценку перспективы развития вовлекаются основные заинтересованные группы (группы правопритязания), а с другой стороны, цели и стратегии, а также инструменты политики в отношении персонала выводятся из целостной картины будущего данного предприятия, т.е. учитываются одновременно интересы как клиентов, так и сотрудников предприятия, а также окружающей среды.

При таком подходе ставится цель добиться выгоды одновременно для сотрудников предприятия, его собственников, клиентов и окружающей среды. Фактически речь идет об учете требований модели устойчивого развития на уровне предприятия. Чтобы модель будущего того или иного предприятия (видение) выполняло свою функцию объединения клиентов, сотрудников, сограждан и собственников, как отмечают специалисты [2; 5; 7; 8], она должна отвечать следующим требованиям:

Во-первых, принципы этой картины будущего должны быть реалистичными с точки зрения возможностей предприятия, а также комплексными, учитывающими все важнейшие факторы, определяющие развитие предприятия в настоящем и будущем. Кроме того, картина будущего должна рассчитываться на несколько лет (многие авторы рекомендуют пятилетний срок).

Во-вторых, для формулировки основных принципов картины будущего следует придерживаться принципа А. Эйнштейна: «Они должны быть простыми, насколько это возможно, но не проще!».

В-третьих, чтобы достичь принятия персоналом предложенной перспективы развития предприятия и добиться успеха, она должна разрабатываться всей командой руководителей при вовлечении в эту работу отобранных клиентов, собственников, представителей персонала и общественности с целью достижения консенсуса (общего согласия).

В-четвертых, на завершающем этапе выработанное видение для предприятия должно быть обсуждено с подразделениями организации. В ходе этой работы отдельные положения адаптируются и изменяются с учетом конкретных условий в подразделениях.

В отношении международных концернов вышеописанные требования можно проиллюстрировать «принципом матрешки». Желательная картина будущего всего концерна (его видение) — это как бы внешняя матрешка, которая характеризует лишь наиболее общие принципиальные установки в отношении желательного положения концерна в будущем. На каждом филиале, исходя из этих установок, вырабатывают свои желательные цели развития, учитывая конкретную ситуацию и их конкретные возможности развития. Если же высшее руководство концерна не учтет условий, существующих на его филиалах, то для сотрудников филиалов предложенное видение концерна будет казаться абстракцией и не сможет выполнять свою важную функцию — помочь персоналу увидеть и принять общий замысел развития предприятия.

Учитывая взаимосвязь филиалов и подразделений предприятия, необходимо обеспечить, как отмечают специалисты [3; 4; 6; 7], четкий механизм обратной связи при разработке видения организации. Это позволит заинтересованным лицам в различных подразделениях внести свои предложения, которые должны быть рассмотрены при разработке видения будущего всей организации. На основе совместно разработанной модели будущего (видения) предприятия вырабатываются важнейшие принципы подхода к персоналу, такие как: найм работников, их оценка, вознаграждение и развитие. В свою очередь такая политика в отношении персонала способствует дальнейшему совершенствованию подходов к разработке и реализации стратегических целей предприятия в условиях непредсказуемых изменений в условиях глобализации.

На практике, как в России, так и за рубежом большинство предприятий, ограничиваются управлением персоналом лишь с точки зрения оперативного, ситуационного подхода. Кроме того, при разработке стратегии учитываются только интересы собственников, отсутствует комплексность в реализации отдельных функций управления

персоналом. «Никакие модели управления персоналом не учитывают интересов клиентов и окружающей среды», — пишет Дж. Батлер [9].

Сегодня, как отмечают своих работах отечественные специалисты [1; 3; 4; 6], существует определенный разрыв между высшими этажами управления (штабными подразделениями общекорпоративного планирования) и операционными структурными единицами корпорации (заводами, научно-исследовательскими и конструкторскими отделами), т.е. теми, кто непосредственно призван осуществлять намеченные планы. Дело в том, что организационная культура технократического типа, преобладавшая до недавнего времени во всем мире и господствующая и поныне в России, а также доминирующий стиль управления основывались преимущественно на принятии решений руководством организации и контроле за их выполнением. Усилия прилагались руководителями в основном к осуществлению масштабных перемен, в которые оказывались вовлеченными лишь управленцы высшего звена, ответственные в первую очередь за штабные функции. По сути, стратегия являлась привилегией высшего руководства.

Внедрение в практику стратегического управления персоналом является важнейшей задачей менеджмента XXI века. Стратегическое управление персоналом дает су-

щественный выигрыш, ибо позволяет получить синергетический эффект. Отечественные авторы [3; 4] отмечают, что для получения синергетического эффекта необходимо соблюдение следующих условий:

- хорошее развитие системы адаптации к внешнему и внутреннему рынку труда (учет внешних и внутренних факторов);
- наличие гибкой системы организации работ (кружки качества, автономные рабочие группы);
- использование систем оплаты, построенных на принципах всестороннего учета персонального вклада и уровня профессиональной компетентности каждого работника (особое внимание должно уделяться оценке и вознаграждению работника);
- высокий уровень участия работников и рабочих групп в обсуждении проблем и принятии управленческих решений;
- делегирование полномочий подчиненным, что является важнейшим, и в то же время труднейшим принципом управления персоналом;
- функционирование разветвленной системы коммуникаций, которая, как отмечалось выше, является интегрирующим фактором всей модели стратегического управления персоналом.

#### Литература:

1. Базаров, Т.Ю. Психология управления персоналом. Теория и практика: учебник для бакалавров / Т.Ю. Базаров. — М.: Издательство Юрайт, 2014.
2. Барков, С.А. Инновационная бюрократия // ЭКО. — 2018. — № 2.
3. Барков, С.А., Зубков, В.И. Социология организаций. — М. Издательство Юрайт, 2013.
4. Бирюкова О. Ю., Охотников И. В. Социально-экономическое прогнозирование. — М.: МАКС Пресс, 2017.
5. Власов, А. С., Латышева, Н. А. Проблемы и практика реализации процессного подхода в управлении персоналом ОАО «Российские железные дороги» [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Международ. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). — Краснодар: Новация, 2018. — С. 130–133.
6. Иванов, А.П., Охотников, И.В. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в России // Журнал для акционеров. — 2010. — № 9–10.
7. Сибирко, И.В. Корпоративная система образования как основа развития кадрового потенциала Российских железнодорожных дорог [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы VI Международ. науч. конф. (г. Самара, август 2017 г.). — Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2017. — С. 43–45.
8. Управление человеческими ресурсами. В 2 ч. / Под ред. С.А. Баркова, В.И. Зубкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
9. Butler, J. E. Human Resource Management as a Driving Force In Business Strategy. — Journal of General Management, 1988, Vol. 13, Nr. 4. P. 88–102.



# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

## Особенности формирования прибыли в условиях экономических санкций

Митус Александр Александрович, кандидат экономических наук, доцент;  
Мясникова Анастасия Михайловна, студент  
Севастопольский государственный университет

*В данной статье рассматриваются особенности формирования прибыли в условиях экономических санкций. Показана динамика уровня прибыли видов экономической деятельности на основе дефлированных показателей. Рассмотрены причины снижения прибыли организаций. Представлены убыточные виды экономической деятельности в период санкций.*

**Ключевые слова:** прибыль, убыток, экономические санкции, кризис, дефлирование

Прибыль служит основным источником для финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств, материального стимулирования работников и затрат на социальное развитие [1, с. 293]. Как результат предпринимательской деятельности, прибыль обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и всего государства в целом [3, с. 400].

Как на любой результирующий показатель, на прибыль оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам относят те, что воздействуют на размер прибыли, увеличение объема выпуска и реализации продукции, повышение цен, снижение издержек производства.

К внешним относят: природные условия, уровень цен на потребляемые ресурсы (материалы, топливо, энергетические ресурсы), нормы амортизационных отчислений, конъюнктура рынка, государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок и льгот, штрафных санкций и др.

Рассмотреть влияние внешних факторов более подробно можно на примере экономических санкций? введенных против России в 2014 году. Существуют мнения экспертов, что именно санкции стали причиной экономического кризиса, другие же эксперты считают, что причиной кризиса в России послужило резкое падение цен на нефть [2] (рисунок 1).

### Динамика цен на нефть Brent (ICE.Brent, USD за баррель)



Рис. 1. Динамика цен на нефть (за баррель) 1998–2017 года

На рисунке 1 видно снижение цен, которое не могло не повлиять на снижение прибыли по видам экономической деятельности. Что касается снижения финансового результата организаций от введенных санкций, то в 2014 году оно значительно во всех видах экономической деятельности, а в некоторых наблюдается убыток.

Изменение прибыли предприятий до и после санкций можно рассмотреть на основе данных предоставленных на сайте государственной статистики [6, с. 407]. С целью устранения влияния инфляции на данные статистики было проведено дефлирование показателей, на основе индексов-дефляторов за 2012–2016 года, полученные результаты представлены в таблице 1.

В целом введенные санкции оказали отрицательное влияние на прибыль предприятий в 2014 году, когда общая прибыль предприятий составила 3516515 млн.руб., что составило 59% ниже по отношению к 2013 году, но уже на следующий 2015 год показатель возрос на 57,9% и достиг отметки 5618508 млн.руб., приближенной к показателю 2012 года. К 2016 году показатель увеличился на 46,9% и составил 8406950 млн.руб. [4]. Что наглядно видно на рисунке 2.

Согласно данным из таблицы 1, видно, что есть виды деятельности, на которые санкции не оказали влияния (рисунк 3). Не смотря на введенные санкции и снижение цен на нефть, прибыль от добычи полезных ископаемых значительно увеличивается с годами, и на 2015 год занимала наибольший удельный вес (32,67%) среди всех видов деятельности, и соответственно оказала положительное влияние по всем видам деятельности в целом.

Введение санкций оказало наибольшее влияние на сальдированный финансовый результат организаций занимающимися такими видами деятельности как: строительство в период с 2014 по 2015 года находилась в убытке, но к 2015 году убыток снизился на 20030 млн.руб., финансовая деятельность в 2014 году находилась в убытке, но к 2015 году достигла показателя прибыли равного 167403 млн.руб. Наибольший убыток в 2015 году наблюдается у гостиничного дела и ресторанов, к 2015 году убыток увеличился на 118135 млн.руб., причиной данных результатов может быть уменьшения притока туристов на территорию РФ и изменение экономической ситуации страны в целом. (рисунк 4).

Таблица 1

Изменение сальдированного финансового результата (прибыль, убыток) за 2013–2015 года, млн.руб.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 2014/2013 гг.	Абсолютное отклонение 2015/2014 гг.	Удельный вес на 2015 г.
всего:	5960472	3516515	5618508	-2443956,8	2101993	100,00
из него по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота, рыболовство	44907	130196	192336	85288,8	62140	3,42
рыболовство	10282	479	43789	-9803,1	43310	0,78
добыча полезных ископаемых в т.ч.:	1354989	1718576	1835843	363586,9	117267	32,67
обрабатывающие производства	1283195	916045	1375709	-367149,6	459664	24,49
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	66619	19461	137273	-47157,9	117812	2,44
строительство	522961	-60715	-40685	-583675,8	20030	-0,72
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	1616335	882284	1595471	-734050,5	713186	28,40
гостиницы и рестораны	8765	-17664	-135798	-26428,9	-118135	-2,42
транспорт и связь	655910	144835	236320	-511075,1	91484	4,21
финансовая деятельность	221919	-256599	167403	-478517,5	424002	2,98
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	145986	15199	175134	-130786,2	159935	3,12
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	-1487	2533	17240	4020,1	14707	0,31
образование	2572	621	1112	-1951,2	491	0,02
здравоохранение и предоставление социальных услуг	3420	5422	7732	2002,3	2310	0,14
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	24099	15840	9630	-8259,3	-6210	0,17

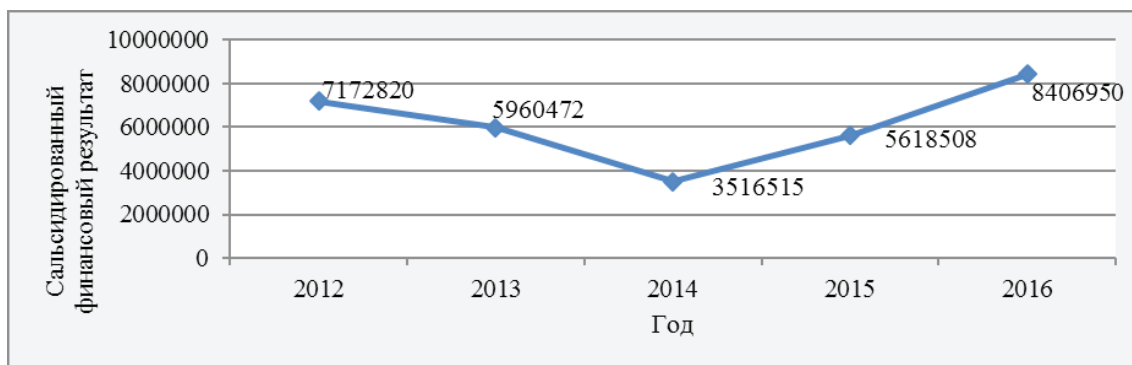


Рис. 2. Сальдированный финансовый результат (всего) млн.руб.

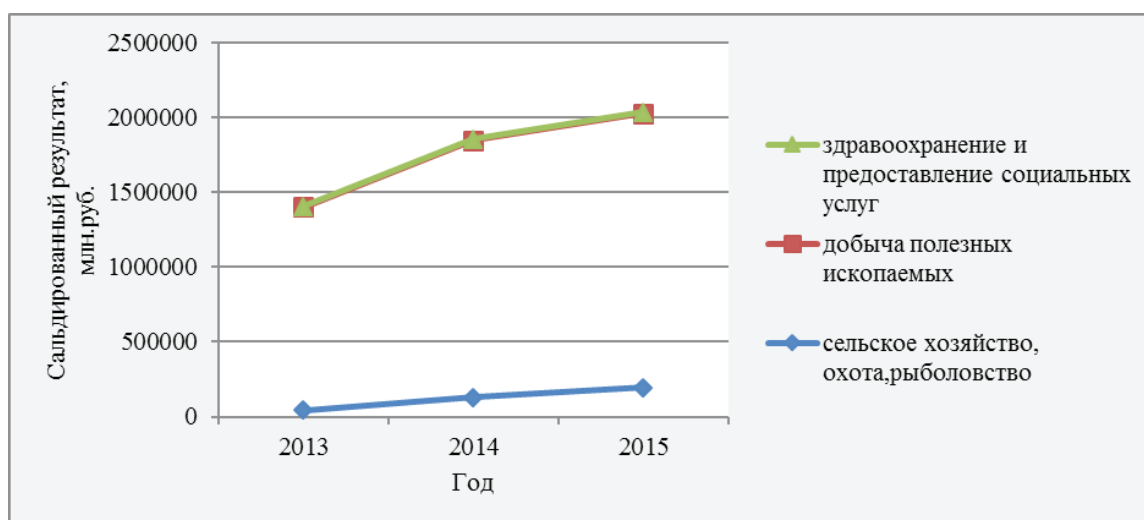


Рис. 3. Прибыльные виды деятельности организаций за 2013–2015 гг.

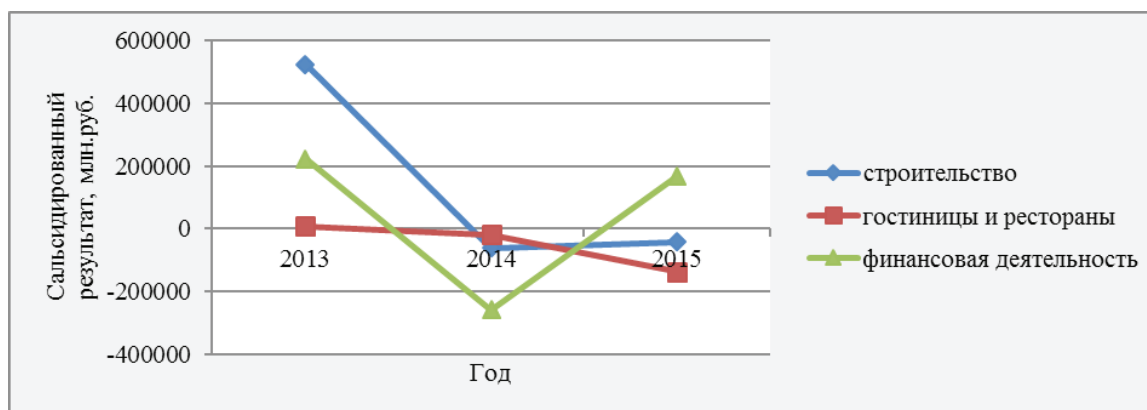


Рис. 4. Убыточные виды экономической деятельности в 2014 году, млн.руб.

Продление санкций оказало отрицательное влияние на такие виды деятельности как предоставление услуг, прибыль которых в 2015 году снизилась на 6210 млн.руб. и гостиничное дело, убыток которого в 2015 году составил 135798 млн.руб. Но не смотря на это общая прибыль не уменьшалась, за счет того, что убыточные виды деятельности составляют наименьший удельный вес среди всех видов деятельности.

Согласно статистике РФ в 2016 году не наблюдается убыточных видов деятельности организаций, а в первом полугодии 2017 года показатель прибыли организаций составил 4965900 млн.руб., что на 605700 млн.руб. больше чем за первое полугодие 2016 года [5].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что внешние факторы могут оказывать существенное влияние на показатели результата деятельности предприятий. Но не

смотря на экономические санкции, введенные в 2014 году и приведшие к значительному снижению прибыли всех организаций, наблюдается ежегодная тенденция роста прибыли организаций, в том числе за счет таких видов деятельности как добыча полезных ископаемых, сельское

хозяйство, прибыль которых в 2014 существенно увеличилась. В какой-то степени рост прибыли осуществляется за счет введения ответных санкций, пересмотрения экономических отношений, заключения новых экономических отношений и развития экономики страны в целом.

#### *Литература:*

1. Грибов В. Д. Грузинов П. В. Кузьменко В. А. Экономика организации (предприятия). — 10-е изд. — М.: КНОРУС, 2016. — 416с.
2. Динамика цен на нефть//Нефть России. URL <http://www.oilru.com/dynamic.phtml>
3. Скляренко В. Н. Прудников В. М. Экономика предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 528с.
4. О финансовых результатах деятельности организаций в 2016 году // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d01/42.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/42.htm)
5. О финансовых результатах деятельности организаций в I полугодии 2017 года// Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/Isswww.exe/Stg/d02/175.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d02/175.htm)
6. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах. — М.: Росстат, 2016. — 543с.

# ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

## Анализ рынка гостиничных услуг в г. Ростове-на-Дону

Скопинцев Георгий Анатольевич, студент;  
Михалева Ульяна Николаевна, старший преподаватель  
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

*Для привлечения потенциальных клиентов и удержания постоянных, рынку гостиничных услуг необходимы качественный сервис, создание новых гостиничных услуг и внедрение инновационных идей. В статье рассматривается гостиничный рынок Ростовской области, который находится на стадии динамического развития, а также обладает рядом перспектив и привлекает множество инвесторов, в том числе и зарубежных.*

**Ключевые слова:** рынок гостиничных услуг, тенденции развития гостиничного бизнеса, бизнес-план, гостиница.

Анализ состояния гостиничной отрасли Российской Федерации, в целом, свидетельствует о значительном отставании темпов ее развития, а также заставляет обратить особое внимание на уровень квалификации персонала в гостиницах и материально-техническом состоянии гостиниц. Главной тенденцией российского рынка гостиничных услуг выступает проникновение крупнейших международных сетевых компаний, что связано, в первую очередь, с недостатком опыта компаний РФ в гостиничном бизнесе.

Ростовская область обладает всеми ресурсами для того чтобы привлечь туристов. При введении на рынок нового и развитие уже существующего туристско-экскурсионного продукта необходимо тщательно продумать вопрос о разделении на те или иные группы путешественников,

которых может привлечь Ростовская область. Основные цели поездок клиентов в Ростова-на-Дону и Ростовскую область представлены на рис. 1 [1].

Таким образом, основными целями поездок клиентов гостиниц в Ростов-на-Дону являются деловые поездки и только потом туристические.

Перспективами внутреннего российского, а также иностранного въездного туризма на Юг России послужило то, что в регионе в 2014 году были проведены крупные спортивные мероприятия, такие как XXII зимние Олимпийские игры и XI Зимние Паралимпийские игры. Теперь ярким моментом для развития туризма в Ростове-на-Дону служит Чемпионат мира по футболу ФИФА 2018. Таким образом, это должно поспособствовать росту туристического потока не только с деловыми поездками.

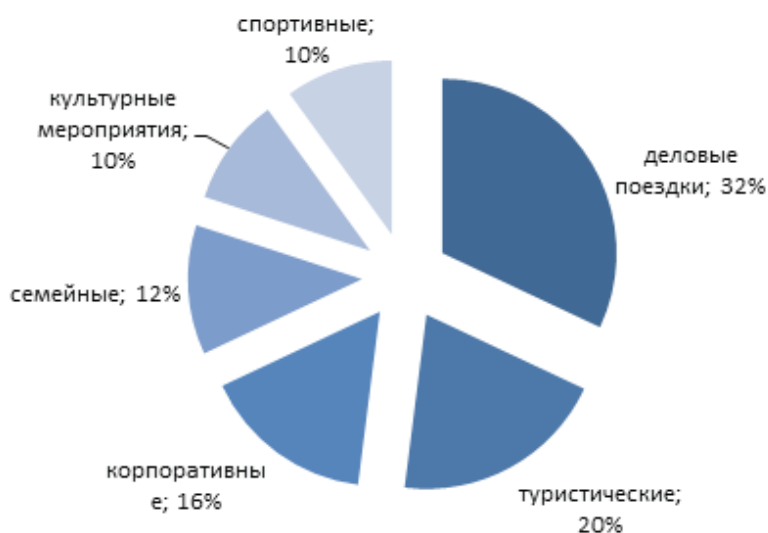


Рис. 1

Для проведения ЧМ по футболу существуют особые требования к инфраструктуре города помимо стадиона отношение к гостиничной инфраструктуре довольно серьезные.

Согласно требованиям Международной федерации футбола, город, принимающий игры группового этапа, должен предлагать порядка 7760 мест в гостиницах различной категории — от 2 до 5 звезд. Таким образом, в городе должны находиться две 5-звездочных гостиницы на

150 номеров, восемь 4-звездочных гостиниц на 860 номеров, восемь 3-звездочных гостиниц на 750 номеров и тридцать 2-звездочных гостиниц на 6000 номеров. [3]

В городе Ростов-на-Дону существуют гостиницы разных категорий, от 1 до 5 звезд, так и гостиницы без звезд. Гостиниц официально подтвердивших свою категорию 16. Категории звездности гостиниц Ростова-на-Дону представлены на схеме 2.

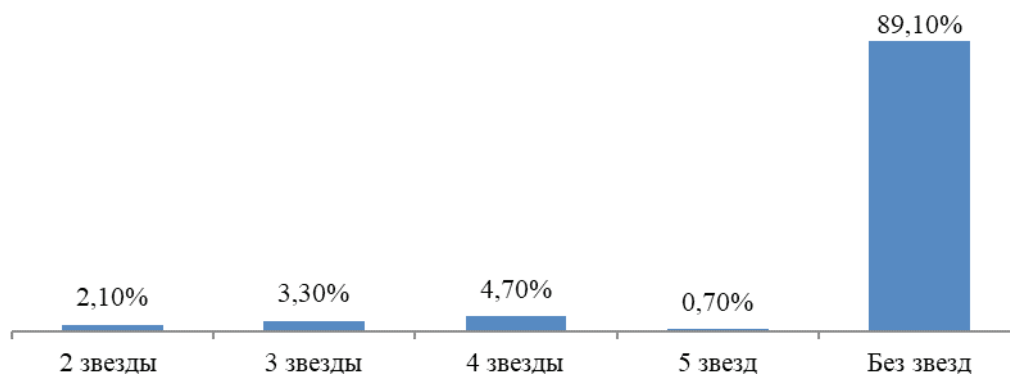


Рис. 2. Категории звездности гостиниц Ростова-на-Дону [2]

На схеме 2 видно, что в Ростове-на-Дону в основном преобладают гостиницы без звезд, а гостиниц, официально подтвердивших свою категорию, составляет около 10% от всех гостиниц города. На данный момент к ЧМ уже открылась новая гостиница 5 звезд, а также производится строительство новых гостиниц международного класса и увеличение номерного фонда.

Слабыми сторонами гостиничной отрасли в Ростове-на-Дону являются: плохое информационное продви-

жение, медленная реакция на изменения рынка, устаревшие технологии [1].

Проведенное исследование показало, что рынок гостиничных услуг в Ростове-на-Дону развивается достаточно быстрыми темпами, растет объем услуг, зафиксирован ежегодный рост количества предприятий гостиничной индустрии. Растет число гостиниц, как высокого класса, так и бюджетного уровня.

#### Литература:

1. Шатохин А. В. Обзор состояния рынка гостиничных услуг города Ростова-на-Дону на современном этапе и перспективы его развития [Электронный ресурс] — [<http://rostjournal.ru/?p=527>]
2. Можяева Н. Г. Гостиничный сервис: учебник М.: Альфа-М: ИНФА-М, 2015. 240 с — [<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415579>].
3. РБК [Электронный ресурс] Режим доступа: [<https://realty.rbc.ru/news/577d24609a7947a78ce91c7a>]

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

## Экономика Исламской Республики Гамбия: современность и будущее

Должиков Родион Сергеевич, студент

Кубанский государственный университет, филиал в г. Новороссийске

*В статье рассмотрена экономика Исламской Республики Гамбия, её современное положение и возможные направления ее развития в русле мировой экономики.*

**Ключевые слова:** экономика, промышленность, инфраструктура, Гамбия.

*The article considers the economy of the Islamic Republic of Gambia, its current situation and possible directions of its development in the mainstream of the world economy.*

**Key words:** economy, industry, infrastructure, Gambia.

Исламская Республика Гамбия — маленькое государство, расположенное на северо-западе африканского континента, по обе стороны реки Гамбия. Является полу-анклавом и находится внутри Республики Сенегал и западной стороной выходит к Атлантическому океану.

Если найти на карте Исламскую Республику Гамбия, то можно провести аналогию с червеобразным отростком на куполе слепой кишки, где роль последней играет огромный выступ африканского континента. Проведение данной аналогии не случайно, поскольку республика имеет интересное географическую форму для государства, республика вытянута с запада на восток и имеет длину около 400 километров, а ширина в основном варьируется с 24–28 км до 45 км (в устье реки).

Площадь республики составляет 10 380 км<sup>2</sup> (159-я в мире), высота всей республики над уровнем моря не превышает 60 м. Из всех 10 380 км<sup>2</sup>: 39% территории главным образом расположенной в непосредственной близости от реки Гамбия, являются плохо высохшей почвой и часто подвергаемой сезонным затоплениям, что в свою очередь приводит к образованию сезонный болот (фаро), 57% территории состоит из песчаных холмов и мелких долин и 4% являются песчаниковыми плато, которые в свою очередь плохо культивируются и не покрыты растительностью.

Республика бедна полезными ископаемыми, но есть достаточные запасы кварцевого песка для стекольного производства, так же на побережье океана находится так называемый «черный песок» который содержит ильменит, рутил и циркон.

Климат (субэкваториальный) один из самых благоприятных во всей Западной Африке для развития сельского хозяйства.

Инфраструктура в республике в достаточно плохом состоянии. Автомобильных дорог около 4500 тыс. км, из которых всего 21% имеют асфальтовое покрытие, все

остальные дороги грунтовые и в сезоны дождей многие из них приходят в негодное для эксплуатации состояние. Железная дорога в республике отсутствует. Мостов через реку Гамбия, которая собой разделяет страну на две части, северную и южную, нет, через реку осуществляются многочисленные паромные переправы, которые в свою очередь имеют очень плохое оснащение и главным паромным транспортом являются маленькие паромы, которые могут перевозить только людей и небольшое количество груза. Всего торговый флот в республика на 1998 год, составлял всего 5 судов (4 грузопассажирских и 1 танкер).

Так же в Гамбии есть один международный аэропорт в Юнджуме в 27 км на западе от Банжула (столицы республики). В Банжуле имеется небольшой (в масштабах стран африканского континента) торговый порт, у которого имеется всего 2 причала (длиной всего 290м и 121 м) и небольшая территория, на которой расположен контейнерный терминал, 7 зерновых силосов и 4 нефтеналивных танка. В республике действуют 2 интернет провайдером которые обеспечивают интернетом только 49 тыс. людей.

Население республики составляет всего 1 877 659 тыс км. Плотность населения 180,7 человек на 1 км<sup>2</sup>. Экономически активного населения 730 000 тыс. чел. (53, 4%). Официальным языком республики является английский, а также местное населения в отдаленных районах страны говорит на 8 местных языках (Мандинка, фулу, волоф, сонинке, диола-фоньи, сере-син, манджак, манинка). Исламская Республика Гамбия — президентская республика с однопалатным законодательным органом — Национальная Ассамблея.

Исламская Республика Гамбия — экономически слаборазвитая страна.

Основным экономическим видом деятельности которой является сельское хозяйство. Сельское хозяйство обеспечивает около 30% ВВП, обеспечивает 90% экспорта

и в нем занято 75% всего трудоспособного населения страны. В республике обрабатываются около 250 000 гектар. Основными сельскохозяйственными культурами являются: просо, арахис, рис-падди, кукуруза, плоды масловой пальмы. Основной культурой является арахис, под которую занято от 80 000–90 000 гектар земли (50%), 75% арахиса идет на экспорт, а 25% потребляется внутри страны. В структуре сельского хозяйства так же развито разведение крупного рогатого скота, коз и овец.

Также присутствует рыболовство, но оно в структуре сельского хозяйства очень слабо развито, поскольку рыболовный флот, если его так можно назвать, состоит из многочисленных деревянных рыболовных лодок, сделанных из местного дерева и местными мастерами, также отсутствуют причалы для данных лодок, и спуск на воду данных лодок происходит посредством простого стаскивания группой людей с песчаного берега на водную гладь, и всего улова хватает на обеспечение населения внутри страны. Большинство фермерских хозяйств имеют в собственности не более 3 гектаров земли, существует большая зависимость от традиционного ведения сельского хозяйства с применением животных. Мужская часть населения занята на выращивании арахиса, а женская на выращивании риса.

Промышленность в Гамбии развита очень слабо, в основном это малые и средние предприятия, основными видами деятельности которых являются: производство строительных материалов, пива, безалкогольных напитков и обработке арахиса.

На втором месте по доходам страны после сельского хозяйства, является туризм. Туризм обеспечивает приток около 59 млн долларов США, что составляет около 16% ВВП и дает 15 000 рабочих мест. Наибольшее количество туристов приходится на граждан Великобритании, Нидерландов, Норвегии и Швеции.

ВВП Исламской Республики Гамбия составляет 3 387 млрд долларов США.

ВВП на душу населения составляет — 2100 долларов США

Уровень инфляции на 2015 год — 9,8%

Размер государственного долга — около 430 млн долларов США

Импорт на 2015 год — 236 млн долларов США из которого:

- 27,3% продукты питания
- 18,1% машины и оборудование
- 10,1% топливо
- 7,4% продукты химической промышленности

Основными партнерами по импорту являются:

- 24% Китай
- 17% Бразилия
- 10% Сенегал
- 6% Нидерланды
- 5% Великобритания

Экспорт на 2015 год составил — 125 млн долларов США из которого:

- 80% реэкспорт
- 14,5% арахис
- 5% фрукты и овощи

Основными партнерами по экспорту являются:

- 16,7% Таиланд
- 15,5% Великобритания
- 14% Франция
- 13% Индия
- 9,2% Германия

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о крайне неудовлетворительном положении экономики страны. Данный вывод основывается на цифрах экономического состояния государства. Данное положение на мой взгляд сложилось из-за того, что в республике прежде всего слабо развита и находится в очень плохом состоянии инфраструктура, а именно большое количество дорог с грунтовым покрытием, которые в свою очередь приходят в негодное состояние в сезон дождей, слабая паромная переправа которая является стратегическим видом транспорта поскольку связывает две части государства. Недостаточное количество причалов в единственном торговом порту, на одном из которых есть всего один портовый кран. Небольшое количество автомобильного транспорта так же препятствует скорому перемещению товаров по территории страны. Практически полное отсутствие механизации в сельском хозяйстве, все работы на полях производятся в ручную или с помощью животных. Слабая развитость промышленности, которая представлена несколькими малыми и средними предприятиями. Туризм так же требует инвестиций и показывает слабый рост из-за слабой инфраструктуры. Так же стоит отметить практически полное отсутствие инфраструктуры в рыбной ловле, так как имеется совсем не большое количество причалов и так же отсутствие полноценного рыболовного флота.

Из всего вышесказанного, я могу предложить следующие возможности по экономическому оздоровлению Исламской Республики Гамбия.

Первый этап — это изменение законодательства страны, а именно установление на территории страны оффшорной зоны, в которой местные и иностранные компании, будут облагаться минимальными налогами, но при условии обязательной сдачи, финансовой отчетности. Так же ужесточить законодательство по защите банковской тайны, и предоставление привлекательных условий по размещению иностранного капитала в банках республики. Так же предлагаю ввести закон, по которому иностранным судовладельцам, при минимальных процедурах можно будет регистрировать суда под флаг Гамбии с минимальным налогообложением и требованиям к минимальному уровню заработной платы и отчетности. Так же предлагаю ввести льготное налогообложение для резидентов, для их развития. Так же предлагаю введение безвизового режима с большинством стран, увеличение срока пребывания не резидентов без регистрации, упрощение процедуры получения виз.



Второй этап — это всеми возможностями поднимать инфраструктуру страны, а именно проведение работ по асфальтированию большего числа дорог, строительство причалов торгового порта, увеличение площадей торгового порта, так же строительство причалов для рыболовного флота. Так же пойдет на пользу оздоровлению, строительство железной дороги, которая в свою очередь будет начинаться в северной части страны с запада, идти по всей северной части, так же строительство мостов через реку, переходить на востоке переходить на южную часть страны и идти по южной части страны до столицы республики Банжула, с проведением её во все возможные населенные пункты страны, а также закупка подвижного состава. Приобретение сельскохозяйственной техники, химикатов, удобрений и пр. Строительство больниц и медицинских пунктов, закупка вакцин и полная вакцинация населения. Приглашение специалистов из-за рубежа.

Третий этап — это организация делегаций по представительству Гамбии за рубежом, которые следует отправлять на всевозможные экономические слеты, форумы, выставки, саммиты. Также следует отправлять делегации в страны-партнеры и в страны, которые могут стать потенциальными партнерами. Организация всех видов рекламы за рубежом во всех возможных источниках, о предоставляемых условиях экономической деятельности на территории

республики, так же продвигать всеми способами рекламу туризма. Так же следует активно участвовать и организовывать инвестиционные форумы, целью которых должно быть в первую очередь привлечение капитала в республику.

Четвертый этап — это распределение привлеченных средств. Для начала надо финансировать строительство школ, больниц, полицейских участков, строительство средних и высших учебных заведений, с привлечением из-за рубежа иностранных специалистов. Строительство судоремонтных доков в торговом порту, для ремонта как судов собственного флота, так и иностранных судов. Закупка рыболовных, грузопассажирских и нефтеналивных судов. Строительство нефтеперерабатывающего завода. Открытие предприятий по переработке собственного сельскохозяйственного сырья. Масштабная электрификация, телефонизация страны, а также увеличение зоны покрытия интернетом. Также нужна постройка большого количества качественного жилья со всей инфраструктурой. Также нужно строительство водоочистительных комбинатов, для обеспечения населения чистой питьевой водой.

Все вышеперечисленные этапы, по моему мнению, должны привести к экономическому оздоровлению, росту и привести страну к лидирующим позициям по экономическим показателям не только на африканском континенте, но и во всем мире.

#### Литература:

1. С. М. Пястолов. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Академия, 2010. — 336 с.
2. География туризма. — М.: КноРус, 2012. — 592 с.
3. В. Л. Мартынов, Э. Л. Файбусович. Социально-экономическая география современного мира. — М.: Академия, 2010. — 256 с.
4. Фролов. Политическая география мира. — М., 2011. — 49 с.
5. Е. Н. Смирнов. Введение в курс мировой экономики. Экономическая география зарубежных стран. — М.: КноРус, 2009. — 416 с.

## Влияние иностранного капитала на состояние экономики России: проблемы и перспективы

Иконникова Елена Петровна, магистрант;  
Мареева Анастасия Арсеньевна, студент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В статье рассматриваются растущие объемы иностранных инвестиций (ПИИ) в мире, усилением их влияния на экономики развивающихся государств и стран с переходной экономикой, включая РФ. При этом возникает необходимость определения средств позитивного, сбалансированного влияния государства на процесс привлечения ПИИ в российскую экономику.*

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, капиталовложения, рынок, национальная экономика, инвестиционный потенциал, модернизация экономики.

Мировая экономика представляет собой единый организм, в котором все его составляющие являются взаимозависимыми, в настоящее время практически

не осталось стран, которые не были бы задействованы в международном экономическом сотрудничестве. Неспорным фактом является невозможность устойчи-

вого экономического развития страны без вовлечения ее в мирохозяйственные производственные процессы, в том числе без активного привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

ПИИ имеют ряд преимуществ перед другими формами стимулирования экономического роста, они служат источником дополнительных капиталовложений в производство товаров и услуг, способствуют распространению и адаптации актуальных, прогрессивных научных знаний, технологий, служат двигателем для развития инфраструктуры внутри страны.

ПИИ являются фактором модернизации переходной экономики, с их помощью сглаживаются существующие экономические и социальные проблемы, которые имеют место в период рыночных преобразований, поэтому для России они имеют особое значение. С их помощью можно сделать реальный сектор российской экономики более конкурентоспособным, заменить физически изношенные средства производства, увеличить долю высокотехнологичных предприятий.

Влияние ПИИ может быть противоречивым, вместе с тем взаимодействие иностранных инвесторов и принимающей стороны заключает в себе потенциал для возможных зон длительного интереса, это тем более делает необходимой комплексную результативную политику государства по отношению к ПИИ, такая политика должна максимизировать выгоды, связанные с привлечением иностранного капитала и минимизировать негативные последствия.

Методы активизации процесса привлечения иностранных и отечественных инвестиций в российскую экономику являются одной из актуальных проблем, решать которую необходимо оперативно, ввиду высокой активности конкурентов, которые так же в большой степени зависимы от притока ПИИ, и осознанно, дабы механизмы привлечения работали эффективно.

Глядя на динамику потока привлечённых внешних инвестиций до 2014 г. можно сделать вывод о том, что страна стала получать средства, которые соответствуют высокому потенциалу страны. Говоря же о современной экономической ситуации в России, можно с уверенностью сказать о неустойчивости в связи с введением рядом западных стран санкций против России, падением мировых цен на нефть и ослаблением курса рубля.

Стоит упомянуть о том, что активизация инвестиционной деятельности является важным инструментом для оживления экономики и стимулирования экономического развития страны, однако важно стимулировать приток не только внешних, но и внутренних капиталовложений.

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию в период с 2006–2016 гг. неоднозначна, можно отметить, что наибольший объем ПИИ был отмечен в 2008 г. и равнялся 74783 млн долл., в 2014 г. наступил резкий обвал ПИИ, их объем составил 20958 млн долл., что на 30,3% меньше по сравнению с 2013 г. В 2014–2015 г. наблюдался резкий спад в притоке ПИИ, однако во втором квартале 2016 г. ПИИ в Россию увеличились на 7115 млн долл. и в 2017 г. ожидается положительная динамика.

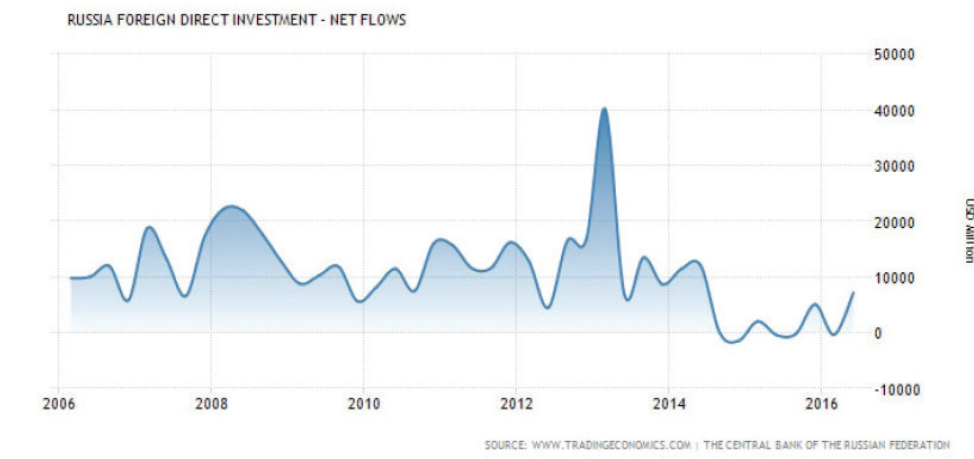


Рис. 2.1 Динамика ПИИ в РФ 2006–2016 гг.

В связи с введением санкций закрытие иностранных предприятий продолжалось в 2015 г. в промышленности и сфере услуг. В 2015 г. закрылось производство автомобилей Opel, в IT сфере закрылись офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие Raiffeisen Bank.

Среди отраслей промышленности большая часть инвестиций, как и ранее приходится на оптовую и розничную торговлю, обрабатывающее производство, финансы и до-

бычу полезных ископаемых. Рухнули инвестиции в металлургическое производство, сферу информационных технологий, здравоохранения, образования и научных исследований [1].

По данным за I–II квартал 2016 г. по видам экономической деятельности выделяются три сектора инвестирования (в млн долл.): добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, обрабатывающая промышленность.

Таблица 2.1

ПИИ в РФ в первое полугодие 2016 г., млн долл.

	Привлечено I кв. 2016	Погашено I кв. 2016	Сальдо I кв. 2016	Привлечено II кв. 2016	Погашено II кв. 2016	Сальдо II кв. 2016
Оптовая и розничная торговля	9247	9466	-219	4275	4618	-343
Обрабатывающие производства	4855	3977	878	10204	8216	1988
Финансовая деятельность	2079	2199	-120	3206	2542	664
Добыча полезных ископаемых	4819	5281	-462	4284	1205	3079
Прочие услуги	1563	1440	123	1594	916	678
Недвижимость	992	794	198	1343	1056	287
Строительство	323	476	-153	379	402	-23
Сельское хозяйство	101	94	7	153	127	26

Источник: Официальный сайт Банка России // [www.cbr.ru/statistics](http://www.cbr.ru/statistics) //

Анализ структуры ПИИ показывает, что значительная часть иностранных инвестиций не приводит к увеличению основных фондов, так как велика доля долговых инструментов, не влияющих на прирост капитала. Слияния и поглощения, являясь покупкой уже действующих предприятий, уменьшают его прирост, что указывает на осторожность инвесторов, их неготовность нести риски, связанные с созданием и управлением бизнесом.

Вместо заключения можно сделать вывод о том, что в условиях обострения отношений России с Западом сотрудничество со странами БРИКС может стать фактором, не только компенсирующим потери на других рынках, но и подспорьем для стимулирования экономического роста путем развития межгосударственного сотрудничества, послужить рычагом повышения конкурентоспособности России в мировой экономике, путем использования существующих конкурентных преимуществ и привнесения новых.

Россия обладает огромным инвестиционным потенциалом, который, к сожалению, недоиспользуется. Существует специальный индекс привлекательности UNCTAD или, как его еще называют индекс инвестиционного потенциала принимающей страны, который включает в себя 4 базовых фактора инвестиционной привлекательности региона или страны:

- привлекательность рынка (размер рынка, уровень ВВП, ВВП на душу населения, ВВП по ППС, потенциальные возможности рынка);
- цена и качество рабочей силы, в частности их доступность (производительность труда и качество рабочей силы);
- наличие природных ресурсов;
- наличие необходимой инфраструктуры (транспорт, энергетика, связь).

Вполне логичным и обоснованным является тот факт, что любой инвестор ищет наиболее выгодное для себя сочетание четырех факторов и выбирает наиболее благоприятный для своего бизнеса регион. Даже при условии, что UNCTAD ориентируется на мировые показатели в целом,

перечисленные факторы можно спроецировать и на российские регионы, которые являются сильно дифференцированными между собой.

К числу главных недостатков инвестиционного климата в РФ, относят:

- политические и общеэкономические факторы;
- неопределенность законодательства, противоречивость и неясность конкретных законов, незавершенность законодательства в целом;
- несовершенство налоговой системы, связанное с высокими издержками для предприятий;
- неудовлетворительная система государственного управления, высокий уровень влияния олигархических структур, практика произвольных решений административных органов в пользу заинтересованных лиц, противоречия между ведомственными интересами, обостряемые нечеткостью и неполнотой законодательства, давление чиновничества по политическим мотивам;
- процветание взяточничества, бюрократия, бумажная волокита, давление криминальных структур и отсутствие возможности защиты от них;
- малая роль банковского сектора в инвестиционном процессе, сложность получения предприятиями малого и среднего бизнеса кредитов;
- неполнота информации;
- отсутствие у крупных инвесторов возможности принимать участие в деятельности управленческих структур компаний;
- неудовлетворительная работа судебной системы.

Следует отметить тот факт, что наметилась позитивная тенденция к перемещению Российской Федерации на верхние позиции рейтинга. Со 112 места, которое страна занимала в 2013 г., по итогам 2016 г. мы поднялись на 40 место., в ТОП-10 стран вошли представители «Азиатских тигров» и наиболее экономически развитых держав (табл. 2.2)\*

Приоритетным направлением, избранным руководством страны, является реализация мер, которые позволят осуществить перемещение страны на 20-е место рейтинга в 2018 г.

Таблица 2.2

## Благоприятность условий ведения бизнеса по данным Всемирного Банка

Рейтинг	Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Создание предприятия	Получение разрешений
1	Новая Зеландия	1	1	1
2	Сингапур	2	6	10
3	Дания	3	24	6
4	САР, Гонконг, Китай	4	3	5
5	Республика Корея	5	11	31
6	Норвегия	6	21	43
7	Великобритания	7	16	17
8	США	8	51	39
9	Швеция	9	15	25
10	Македония, БРЮ	10	4	11
40	Российская Федерация	40	26	115

Источник: Официальный сайт Группы Всемирного Банка <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

Можно выделить следующие меры по улучшению инвестиционного климата в РФ:

- сокращение административных барьеров;
- системная работа по улучшению инвестиционного имиджа;
- оптимизация возмещения НДС;
- совершенствование судебной практики и деятельности правоохранительных органов;
- строительство необходимых объектов по европейским стандартам;
- реструктуризация бюрократического режима.

Ключевой из них является формирование благоприятного инвестиционного имиджа страны, так как оно является важнейшим фактором инвестиционной привлекательности. Образ динамично развивающейся экономики, полнота и прозрачность информации о реализуемых инвестиционных проектах, участии в них международных финансовых организаций — в наибольшей степени способствует привлечению дополнительного внимания со стороны потенциальных инвесторов и благоприятной оценке со стороны рейтинговых организаций.

В целом, можно сказать, что инвесторы считают инвестиционный климат в России не только недостаточно привлекательным, но рискованным, что однако не является препятствием для поступления в РФ значительных объемов ПИИ. Беспокойство у них вызывают три ключевые области: прозрачность ведения бизнеса, политическая стабильность, а также взаимодействие с государственными органами. Россия предлагает инвесторам быстрые темпы роста, природные ресурсы, развитую телекоммуникационную инфраструктуру, новый рынок и квалифицированные кадры по умеренной цене. Если инвестиционный климат в стране улучшится, то интересные возможности, которые открываются в России, несомненно, привлекут в страну большее количество проектов, которые окажут позитивное воздействие на развитие национального производства и наращивание экономической мощи РФ

В данной статье были рассмотрены и обобщены теоретические подходы к прямому иностранному инвестированию как инструменту модернизации экономики. Основная ценность привлекаемых ПИИ заключается в инновационном компоненте, однако существенного повышения эффекта от привлечения высокотехнологичных и наукоемких прямых иностранных инвестиций можно добиться лишь в условиях развитой национальной инновационной системы, способной извлекать конкурентные инновационные ресурсы, трансформировать их и использовать в национальной экономике (отрасли) для повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Россия является страной с огромным инвестиционным потенциалом, успехи, которые достигаются в последние годы в сфере привлечения ПИИ можно считать результатом последовательных преобразований, которые совершались с целью улучшения инвестиционного имиджа страны.

Несмотря на недостатки инвестиционного климата и не самые высокие позиции в рейтингах международных организаций (которые, зачастую имеют историческую предубежденность против России), значительные объемы ПИИ продолжают поступать в РФ и являются стимуляторами экономического роста, национального производства, вместе с этим способствуя укреплению производственного потенциала страны.

В обозримой перспективе российская промышленная политика по обеспечению конкурентоспособности национальной экономики должна быть направлена на поддержку, прежде всего, тех отраслей, которые, создавая технологические нововведения, приносят внешние выгоды другим отраслям и способствуют инновационному характеру их развития.

Путем привлечения стратегических партнеров можно получить возможность наращивать реальное развитие собственного производства страны за счет импорта технологий, инноваций. Несмотря на огромный потенциал, привлекательность нашей страны, с точки зрения инве-

сторов, не является высокой. Причинами этого являются высокие инвестиционные риски, связанные с проблемами правовой защиты собственности, доминирующим влиянием политической силы над рыночными механизмами регулирования, неразвитость инфраструктуры и банковской системы, высокий уровень преступности и коррумпированности властей. Эти препятствия сдерживают не только иностранных, но и отечественных инвесторов. Вывод из работы заключается в том, что государство должно четко сформулировать основные принципы и цели инвестиционной политики страны, оптимальную политику в отношении ПИИ, определить стратегические отрасли, правила участия в них зарубежных инвесторов, определить, в какой форме для стран наиболее благоприятно привлечение инвестиций. Государственная политика должна не

только использовать инструменты протекционизма, но и предполагать привилегии для инвесторов, чтобы не отпугнуть последних.

Неоспоримой является важность роли государства, которое должно четко выстраивать основные принципы и цели политики в отношении ПИИ, так как это позволит получить отечественным производителям дополнительные источники финансирования и укрепит конкурентные позиции отечественных предприятий как на национальном, так и на мировом рынке.

В современной ситуации, когда против России западными странами введены экономические санкции, и поток иностранного капитала резко сократился, государственная политика поощрения вложений в национальную экономику приобретает тем большее значение.

### Литература:

1. Голяшев А., Мишина О. и др. // Бюллетень социально-экономического кризиса в России «Динамика инвестиционной активности в условиях спада экономики России». Выпуск № 05, сентябрь 2015
2. Ерошкин А. М., Мозиас П. М. Прямые иностранные инвестиции в России: от точечной модернизации к стабильному развитию. М.: «Принт-Сервис». 2013
3. Жуков Е. Ф. Международные экономические отношения. М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА». 1999
4. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности, М.: Финансы и статистика, 1999
5. Вдовин И. А., НИУ ВШЭ, материалы по курсу «Стратегия привлечения инвестиций», М., 2008//[http://www.hse.ru/busgov/invest\\_vdovin](http://www.hse.ru/busgov/invest_vdovin)
6. Портфельные инвестиции. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.banki.ru/wikibank/portfelnyie\\_investitsii/](http://www.banki.ru/wikibank/portfelnyie_investitsii/)
7. Экономико-математический словарь. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://economic\\_mathematics.academic.ru/](http://economic_mathematics.academic.ru/)
8. РЦБ РФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-14/8557/>
9. Глоссарий, ВАВТ. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.vavt.ru/glossecon/glossecon/LSP6AD2B8>
10. Официальный сайт Министерства Экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/icp/iz\\_1999\\_n39\\_red\\_24\\_07\\_2007](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/icp/iz_1999_n39_red_24_07_2007)
11. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: AddisonWesley. 1993.
12. Foreign investment and productivity growth. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=620639](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=620639)
13. Экономические показатели // [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)
14. Официальный сайт Банка России // [www.cbr.ru/statistics](http://www.cbr.ru/statistics)
15. Экономический рейтинг <https://xn-80adjkclhjd6blf.xn--p1ai/inratings/1438.html>

## ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

### Принятие управленческих решений в ипотечном кредитовании в ОИКБ «Русь» (ООО)

Знаменская Виктория Владимировна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*В данной статье проанализированы заявки и отказы по ипотечному кредитованию в ОИКБ «Русь» (ООО). Рассмотрены и проанализированы виды и механизм принятия управленческих решений ипотечного кредитования, ставки по ним в ОИКБ «Русь» (ООО).*

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, кредитная история, заемщик, кредит.

Ипотечный кредит — целевой долгосрочный кредит на покупку жилья, которое становится залоговым обеспечением по этой ссуде. Также залогом может выступать недвижимость, имеющаяся в собственности у заемщика. Впервые термин «ипотека» появился в Греции в начале VI века. Так называлась ответственность должника перед кредитором, когда обеспечением служила земля [1].

Ставки по ипотечным кредитам ниже, чем по другим банковским продуктам, но и требования к будущим заемщикам более высокие: и по подтверждению доходов, и по стажу работы.

Зачастую в качестве одного из условий предоставления кредита банк выдвигает требование ипотечного страхования. Обычно предъявляется еще одно требование — внесение заемщиком первоначального взноса, размер которого колеблется от 10% до 30% от стоимости покупки, хотя на рынке существуют программы и без первоначального взноса, и с первоначальным взносом в виде материнского капитала.

Активными игроками на рынке ипотеки являются крупнейшие банки — Сбербанк, ВТБ 24, банки, которые специализируются на этом сегменте, — «ДельтаКредит», Банк Жилищного Финансирования [2].

Ряд банков-лидеров рынка ипотечного кредитования участвуют в программах АИЖК и правительства по выдаче кредитов с пониженными процентными ставками, таким банком является ОИКБ «Русь» (ООО).

По статистике ипотека — кредит с наиболее высоким уровнем одобрения заявок. В зависимости от банка, от 70% до 90% клиентов, которые подают заявку на жилищный кредит, получают одобрение [3,4].

Рассмотрим наиболее частые факторы, которые влияют на отказ или одобрение ипотеки:

Первый — это нестабильная работа, второй — проблемы в кредитной истории. Наконец, третий фактор — большое количество действующих кредитов.

Также есть способы, как узнать причину отказа в ипотеке.

1. Спросить у специалиста в банке. Законодательство не обязывает кредитора раскрывать причины отказа, од-

нако некоторые банки такую информацию своим потенциальным заемщикам готовы раскрыть.

2. Проверить кредитную историю. Качество кредитной истории — главный фактор, который влияет на положительное решение. Запросить КИ можно в бюро кредитных историй.

3. Проверить остаток по кредиту.

Рассмотрим заявки и отказы ипотечного кредитования в ОИКБ «РУСЬ» (ООО) (рис. 1). С 2012 по 2017 года заявки на ипотеку растут, это связано с развитием совместных программ банков, застройщиков, риелторов, в рамках которых заемщику предлагаются условия по ипотеке даже более выгодные, чем всегда. К примеру, рефинансирование ипотеки в ОИКБ «Русь» (ООО), при ставке рефинансирования от 9,4%, а также бюджетная ипотека (2–3%).

По данным рисунка 1 видно, что на протяжении исследуемого периода отказы по ипотечным кредитам достаточно стабильны, т.е. нет резких скачков. Наибольшее количество отказов приходится на 2012 и 2013 года. Это связано с невысоким уровнем конкуренции между банками, также невысокий уровень дохода заемщиков, либо высокий уровень ежемесячных расходов по отношению к доходам. Еще одна из причин это отсутствие или недостаточность трудового стажа (от 6 месяцев). Наименьшее количество отказов приходится на 2016–2017 года, т.к. на данный момент достаточно невысокие % ставки, также не высокая стоимость жилья и достаточные доходы.

Важнейшим этапом управленческой деятельности и реализации управленческих отношений, а также лидерских способностей каждого управленца является — принятие управленческого решения. Его итогом является управленческая и организационная работа [5].

Решение — это акт органов управления или также руководителя, в котором поставлена как цель, так и ряд задач, а также предусмотрены исполнители и выделены различные ресурсы (трудовые, материальные, финансовые), закреплена ответственность.

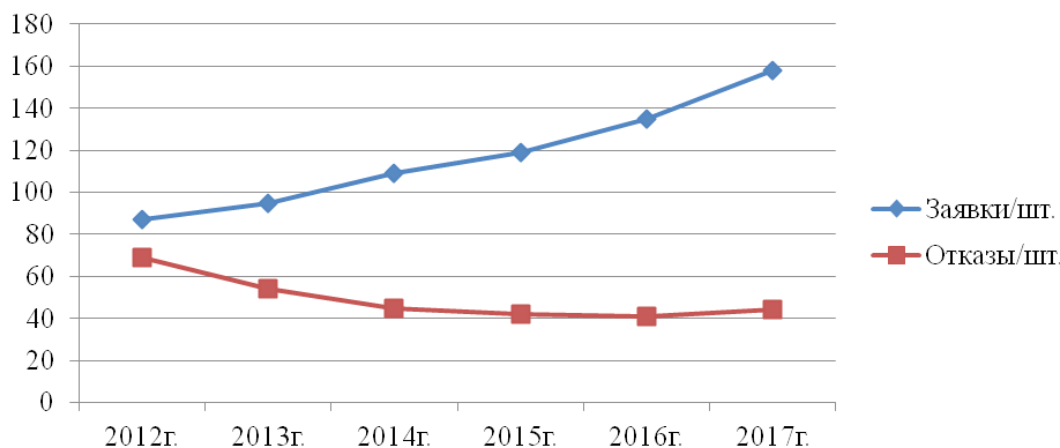


Рис. 1. Заявки и отказы ипотечного кредитования ОИКБ «Русь» (ООО)

Необходимость принятия решения возникает тогда, когда выявлена проблемная ситуация. Последняя все-сторонне исследована, определены причины и условия ее возникновения, собрана необходимая информация, найден ключ решения, оценены возможные последствия в изменении качества жизни людей и т.п. При подготовке решения выявляются те ограничения, в рамках которых реализуется цель, начинают решаться поставленные задачи. Эти ограничения могут быть внутренними (квалификация людей, наличие ресурсов, качество информации) и внешние (связи с внешним миром, связи с поставщиками, наличие инвесторов и т.п.).

Многообразие проблем соответствует многообразию решений. Специалисты выделяют несколько видов при-

нятия решения. Одними из которых являются — экономические, социальные, политические, идеологические, государственно-правовые, стратегические и тактические, глобальные и специфические, концептуальные и программные, научно обоснованные и эмпирические, интуитивные, рутинные и новаторские.

Можно выделить разное количество стадий в подготовке управленческого решения (поиск проблемы, определение путей решения, выбор оптимального решения из имеющихся альтернатив, декларация решения и т.п.), но основным будет являться процесс сбора, анализа и переработки информации о внешних и внутренних условиях.

Рассмотрим механизм принятия управленческих решений при выдаче ипотеки в ОИКБ «Русь» (ООО) (рис. 2).

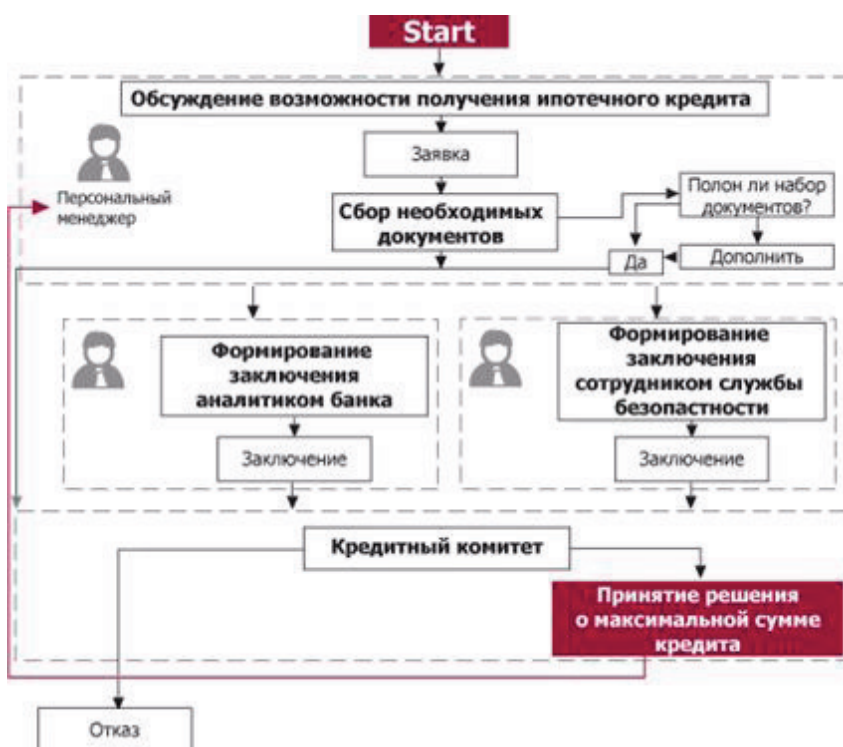


Рис. 2. Механизм принятия управленческих решений по ипотеке

Определяющее значение для принятия банком управленческого решения о предоставлении ипотечного кредита имеет наличие у потенциального заемщика надежного, то есть стабильного и вместе с тем достаточного, источника доходов, под которым, как правило, подразумевается заработная плата по основному месту работы.

Еще одним важным обстоятельством при принятии управленческого решения является наличие у потенциального заемщика недвижимости или дорогостоящего имущества, которое не только косвенно указывают на требуемый уровень его платежеспособности, но и могут быть приняты банком в качестве одного из видов обеспечения обязательства по предоставляемому ипотечному кредиту.

В процессе изучения предоставленных документов, содержащиеся в них сведения подлежат проверке — как правило, с помощью получения соответствующих сведений из независимых источников. Непосредственно перед принятием решения банком производится комплексный анализ компенсирующих факторов (то есть факторов, нейтрализующих или существенно снижающих риски).

На основании полученных по итогам всей процедуры результатов банк принимает решение о выдаче (отказе в выдаче) ипотечного жилищного кредита. О принятом ре-

шении безотлагательно сообщается потенциальному заемщику — например, в форме уведомления.

В случае отказа в предоставлении ипотечного жилищного кредита потенциальному заемщику возвращаются ранее переданные им документы. В случае, если принято решение о предоставлении ипотечного жилищного кредита, банк и заемщик приступают к выработке условий кредитного договора и подготовке необходимых документов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что банк и его работники каждый день принимают экономические, социальные, политические, идеологические, государственно-правовые, стратегические и тактические, глобальные и специфические, концептуальные и программные, научно обоснованные и эмпирические, интуитивные, рутинные и новаторские управленческие решения при кредитовании клиентов. На территории Оренбургской области продолжается реализация областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Оренбургской области в 2014–2020 годах». В рамках программы выдано 66 ипотечных кредитов на сумму 112,8 млн рублей, в соответствии с параметрами, утвержденными некоммерческой организацией «Оренбургский областной фонд развития ипотечного жилищного кредитования».

#### Литература:

1. Горымыкин В. А. Ипотечное кредитование: Учебник. М.: МГИУ. 2007. с. 103.
2. Иванова Д. Г. Развитие системы ипотечного жилищного кредитования в посткризисный период // Экономическая теория и история. 2014. 17–28 июня
3. Снатенков А. А. Финансовый анализ коммерческого банка: практикум — Оренбург, 2015—133 с.
4. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 7—1. С. 137—144.
5. Аверченко В. А. Принципы жилищного кредитования. М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. 261 с.

## Влияние ставки рефинансирования Центрального банка на развитие кредитных отношений в Приднестровской Молдавской Республике

Человская Екатерина Ивановна, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В статье анализируется влияние ставки рефинансирования на возможности развития кредитных отношений в республике и сделан вывод о необходимости повышения эффективности применения ставки рефинансирования как инструмента денежно-кредитной политики Центрального банка.*

**Ключевые слова:** *Центральный банк, денежно-кредитная политика, ставка рефинансирования, процентная ставка по кредитам, объем кредитных вложений.*

Одним из факторов, способствующих эффективному формированию и активному развитию кредитных отношений, является проводимая Центральным банком страны денежно-кредитная политика. В последнее время в связи с рядом изменений, произошедших в банков-

ской системе Приднестровской Молдавской Республики (ПМР), вопросы эффективного использования инструментов денежно-кредитного регулирования Приднестровского республиканского банка становятся достаточно актуальными. Особый интерес представляет ставка рефи-



нансирования, так как от ее уровня зависит ставка по основным инструментам денежно-кредитной политики Центрального банка ПМР.

Согласно ст. 5 Закона ПМР «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики» Приднестровский республиканский банк, являясь кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования; выраженная в процентах годовых ставка, по которой Центральный банк выдает кредиты кредитным организациям, представляет собой ставку рефинансирования [1].

Значение ставки рефинансирования в экономике определяется следующими аспектами: во-первых, это инструмент денежно-кредитной политики государства, процентная ставка по кредитам, выдаваемым Центральным банком кредитным организациям; во-вторых, она выполняет роль глобального экономического индикатора, заключающуюся в непосредственном влиянии на процентные ставки по кредитам и депозитам коммерческих банков; изменяя размер ставки рефинансирования, Центральный банк дает коммерческим банкам своеобразный сигнал для изменения процентных ставок по банковским операциям. Так, проводя политику кредитной экспансии посредством снижения размера ставки рефинансирования, Центральный банк может способствовать сти-

мулированию экономики, повышению спроса на товары и услуги, экономическому росту и увеличению денежной массы. При повышении ставки рефинансирования, напротив, может наблюдаться противоположный эффект в виде замедления экономического развития и снижения покупательского спроса. Таким образом, основными тактическими целями изменения ставки рефинансирования являются повышение или снижение денежного предложения в стране [2, с. 7]. Макроэкономическая роль ставки рефинансирования заключается в определении экономических условий деятельности и развития различных экономических субъектов, соответственно ее уровень должен отражать реальную экономическую ситуацию в стране.

В процессе регулирования кредитной системы Приднестровский республиканский банк стремится содействовать снижению процентных ставок по кредитам коммерческих банков. В соответствии с данной задачей размер ставки рефинансирования за всю историю кредитно-банковской системы республики менялся правлением Центрального банка многократно (табл. 1). Следует отметить, что в период становления приднестровской экономики до 2000 года ставка рефинансирования находилась на достаточно высоком уровне, что было связано с высокими темпами инфляции и высокими рисками осуществления хозяйственной деятельности.

Таблица 1

Динамика ставки рефинансирования Приднестровского республиканского банка

Период действия	Ставка рефинансирования, %		
	по краткосрочным кредитам	по среднесрочным кредитам	по долгосрочным кредитам
01.01.2001	38	19	19
21.03.2001	38	19	16
27.06.2001	34	17	15
01.09.2001	32	16	12
20.09.2001	29	15	12
01.11.2001	28	15	12
14.03.2002	23	13	10
08.04.2002	21	13	10
09.04.2002	18	12	9
07.08.2002	16	12	9
10.03.2004	15	12	9
23.06.2004	14	11	8
04.08.2004	12	10	8
01.09.2006	9	8	7
01.07.2010		7	
15.04.2013		6,5	
18.07.2013		6	
20.08.2013		5,5	
18.09.2013		5	
15.11.2013		4,5	
01.06.2014		4	
11.08.2014		3,5	
16.02.2017		7	

Источник: составлено автором на основе [5].

С 2001 года Приднестровский республиканский банк использовал все имеющиеся в его распоряжении инструменты для оптимизации денежного обращения и уменьшения стоимости кредитных ресурсов. С этой целью Центральный банк с 2001 по 2006 гг. неоднократно снижал ставку рефинансирования, при этом применял дифференцированный подход к установлению ставок, используя различные проценты при кредитовании на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды.

Так, ставка по краткосрочным кредитам была снижена за данный период с 38% до 9% годовых, по среднесрочным кредитам — с 19% до 8% годовых, по долгосрочным кредитам — с 19% до 7% годовых (рис. 1). Однако в связи со спецификой денежного рынка приднестровского региона, рыночный механизм воздействия на межбанковский кредитный рынок пока недостаточно эффективен. Ставка рефинансирования ранее больше носила рекомендательный характер [3, с. 34].

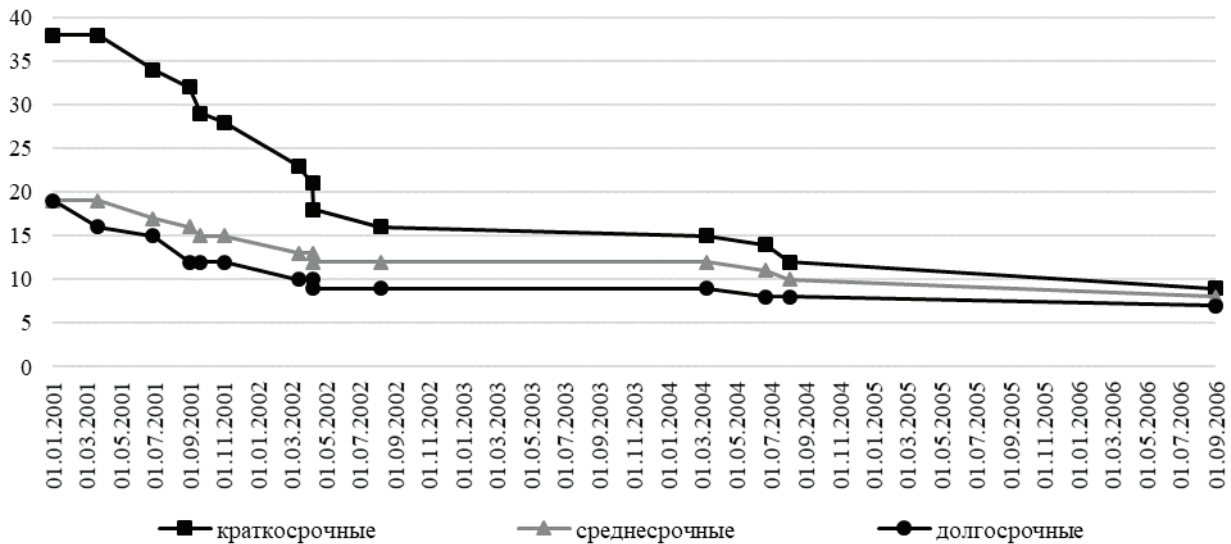


Рис. 1. Динамика ставки рефинансирования в 2001–2006 гг., %

Начиная с 2006 года, Приднестровский республиканский банк осуществлял мероприятия по развитию операций рефинансирования и снижению стоимости кредитных ресурсов коммерческих банков для конечных потребителей. Снижение ставки рефинансирования стало возможным в условиях позитивных тенденций, характеризующих долгосрочные перспективы развития инфляционных процессов в республике.

В первом полугодии 2010 года ставка рефинансирования сохранялась на уровне, действующем с сентября 2006 года. В июле 2010 года Приднестровским республиканским банком величина ставки рефинансирования по кредитам всех видов срочности была установлена в размере 7% годовых. Данное решение было принято в целях оптимизации условий кредитования, а также перехода к единой ставке рефинансирования без ранжирования по видам срочности кредитов [6].

В 2013 году в целях активизации кредитования экономических агентов коммерческими банками центральный банк производил регулирование размера ставки рефинансирования, которая оставалась неизменной с июля 2010 года. Таким образом, ставка рефинансирования Приднестровского республиканского банка снизилась за период 2010–2014 гг. с 7% до 3,5% (рис. 2). Основной экономической предпосылкой для этого явилась устой-

чивая динамика замедления темпов инфляции. Однако с 16 февраля 2017 года ставка рефинансирования Центрального банка, составляющая с 11 августа 2014 года 3,5% годовых, была повышена до 7%. В 2018 году регулирование ставки рефинансирования будет производиться с учетом динамики денежно-кредитных показателей и темпов инфляции. Ее значение планируется сохранять на нулевом или слабopоложительном реальном уровне.

Таким образом, в 2001–2017 гг. проводимая политика снижения учетной ставки имела целью стабилизацию ситуации на кредитном рынке, его развитие и уменьшение банковского процента по активным операциям.

Однако автор отмечает, что изменение процентных ставок по выдаваемым коммерческими банками кредитам пока остается недостаточно эластичным к снижению ставки рефинансирования из-за высоких рисков, которые берет на себя банковская система, кредитуя реальный сектор экономики. Влияние данного инструмента денежно-кредитной политики на уровень процентных ставок по банковским кредитам экономическим агентам практически незаметно. В связи с этим автором предпринята попытка анализа зависимости ставки рефинансирования и размера процентных ставок по кредитам с целью показать, каково реальное значение ставки рефинансирования в развитии кредитных отношений в Приднестров-

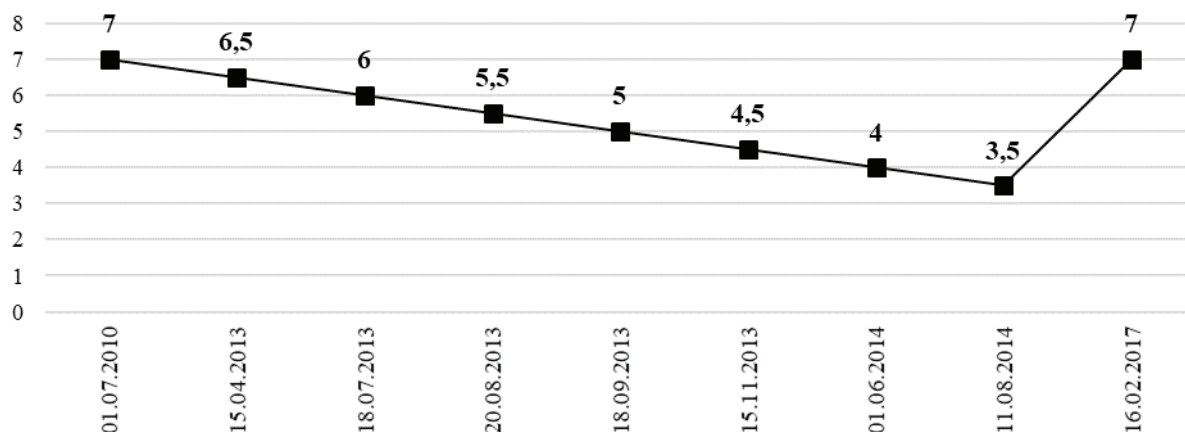


Рис. 2. Динамика ставки рефинансирования в 2010–2017 гг.,%

ской Молдавской Республике. С помощью эконометрических методов автором были проанализированы тенденции изменения размера ставки рефинансирования, средневзвешенных процентных ставок по рублевым кредитам

реальному сектору и населению и объемов кредитования экономики Приднестровья банками республики с 2010 по 2017 гг., их корреляция и степень влияния друг на друга (табл. 2).

Таблица 2

Динамика ставки рефинансирования, уровня процентных ставок по кредитам и объемов кредитных вложений банков в экономику

Год	Ставка рефинансирования, %	Средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам реальному сектору, %	Средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам населению, %	Объем кредитных вложений банков в экономику, млн руб.
2010	7	15,38	15,20	2845,1
2011	7	12,02	18,85	2822,0
2012	7	15,24	17,87	2711,1
2013	4,5	14,57	15,31	3572,3
2014	3,5	13,49	16,30	3895,6
2015	3,5	13,70	16,71	3729,0
2016	3,5	8,47	17,26	4044,9
2017	7	14,52	16,61	4162,0

Источник: составлено автором на основе [4, 5].

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод, что связь между ставкой рефинансирования и процентной ставкой по кредитам реальному сектору экономики достаточно слабая (коэффициент корреляции равен 0,4715), причем корреляция положительная: повышение ставки рефинансирования влечет увеличение банковского процента по кредитам. Коэффициент корреляции между ставкой рефинансирования и процентной ставкой по кредитам населению равен 0,2433, то есть существует прямая зависимость между ставкой рефинансирования и процентной ставкой по кредитам населению, однако данная связь очень низкая (24,33%), поэтому ее нельзя учитывать для прогноза объемов кредитного рынка.

Автором также установлена средняя взаимосвязь между ставкой рефинансирования и объемом кредитных

вложений в экономику (коэффициент корреляции равен  $-0,6317$ ), причем данная связь отрицательная: при снижении ставки рефинансирования наблюдается увеличение объемов предоставленных банками кредитов экономическим агентам, что является вполне справедливым.

Исходя из результатов анализа, автором сделан вывод, что динамика ставки рефинансирования слабо влияет на изменение процентных ставок по кредитным операциям коммерческих банков республики и на совокупный объем предоставленных ими кредитов реальному сектору экономики и населению. К тому же, небольшие объемы рефинансирования еще не позволяют позиционировать данный инструмент денежно-кредитной политики как эффективное средство воздействия на объем и стоимость кредитных ресурсов для конечного потребителя.

В связи с этим одним из перспективных направлений развития операций рефинансирования в Приднестровской Молдавской Республике автор определяет увеличение степени влияния ставки рефинансирования на состояние, объем и ставки кредитного рынка республики и на эффективность денежно-кредитной политики в целом посредством повышения ее регулирующего значения и установления тесной взаимосвязи с макроэкономическими показателями развития приднестровского региона.

Необходим эффективный механизм краткосрочного рефинансирования кредитных организаций, а учетная

ставка Приднестровского республиканского банка должна стать ориентиром при проведении кредитных операций и действенным инструментом денежно-кредитной политики. Следует повысить эффективность применения этого инструмента денежно-кредитного регулирования с тем, чтобы официальные ставки Центрального банка имели целевое значение для кредитных организаций. Безусловно, это будет иметь значительный эффект для развития как коммерческих банков, так и предприятий нефинансового сектора, и соответственно, для роста экономики Приднестровья в целом.

#### *Литература:*

1. Закон ПМР от 7 мая 2007 года № 212–3 IV «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики».
2. Веселов А. И. Оценка влияния ставки рефинансирования на эффективность денежно-кредитной политики Банка России // Финансы и кредит. — 2008. — № 35. — С. 7–10.
3. Особенности денежно-кредитной политики в ПМР // Вестник Приднестровского республиканского банка. — 2003. — № 11. — С. 32–36.
4. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам / Официальный сайт Приднестровского республиканского банка. — URL: <http://www.cbpmr.net/content.php?id=10> (дата обращения: 27.02.2018).
5. Ставка рефинансирования Приднестровского республиканского банка / Официальный сайт Приднестровского республиканского банка. — URL: <http://www.cbpmr.net/content.php?id=80> (дата обращения: 27.02.2018).
6. Человская Е. И. Развитие инструментов регулирования кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. — 2017. — № 3(93).

# УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

## Как определить требования к учету затрат и результатов

Векексер Светлана Рудольфовна, магистрант

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Современное положение дел требует от компаний ментально реагировать на возникающие современные тенденции и проблемы. Для этого финансовой службе необходимо обеспечить топ-менеджмент компании сведениями, важными для принятия управленческих решений.

Подсистема учета затрат и результатов может обеспечивать предоставление достаточно полной информации, необходимой для оперативного планирования (бюджетирования), а также для принятия эффективных управленческих решений. Определение требований к учету затрат и результатов — этап, предвещающий оценку этого процесса.

К задачам учета затрат и результатов, как правило, относятся:

- предоставление информации для формирования внешней регламентируемой отчетности, принятия управленческих решений, подсистем оперативного планирования (бюджетирования) и калькулирование себестоимости;
- обеспечение возможности контроля деятельности компании в целом и оценки результатов работы отдельных ответственных лиц в частности;
- выявление имеющихся в бизнесе потерь и поиск резервов повышения эффективности принимаемых управленческих решений [1].

Чтобы выполнять перечисленные задачи, подсистема учета затрат и результатов должна отвечать требованию полноты формируемой информации. В ней должна формироваться вся информация, необходимая и достаточная для подготовки внешней отчетности, полноценной работы других подсистем управленческого учета и реализации основных управленческих функций (в первую очередь принятия решений и контроля). При этом крайне важно, чтобы она представлялась в нужных аналитических разрезах и с достаточной степенью детализации.

Перечень данных, достаточных для подготовки внешней регламентированной отчетности, формируют её получатели (пользователи) — государственные инстанции (Минфин России, ФНС России и др.) или аудиторы. Именно их предписания и рекомендации служат основой требований в части этой информации.

Данные, необходимые и достаточные для системы оперативного планирования (бюджетирования), определяют исходя из её информационной потребности. В частности,

оперативное планирование нуждается в информации о фактическом исполнении планов и бюджетов. Значит, нужно будет последовательно рассмотреть каждую из плановых форм и сформулировать требования к представлению её показателей — в отношении аналитических разрезов, единиц измерения или регулярности формирования.

В таблице 1 приведен пример требований к информационному обеспечению подсистемы оперативного планирования (бюджетирования) в части бюджета общепроизводственных затрат и плана закупок сырья и основных материалов. Содержимое второго и третьего столбцов этой таблицы — и есть требования к подсистеме учета затрат и результатов. Но это далеко не все. Чтобы плановые и фактические значения показателей были сопоставимы, крайне важно, чтобы аналитические справочники, используемые в оперативном планировании, полностью соответствовали справочникам подсистемы учета затрат и результатов. Судя по таблице 1, в компании должен быть единый справочник «Номенклатура статей затрат (расходов)», который будет применяться как при подготовке бюджета общепроизводственных затрат, так и при последующем учете этих затрат. Иначе бюджет будет сформирован, а отчет об его исполнении получить не удастся. Аналогично для плана закупок сырья и основных материалов и целей учета фактического движения этих оборотных активов потребуется общий справочник «Сырье и основные материалы».

Выявить информационные потребности подсистемы калькулирования себестоимости сложнее, так как они напрямую зависят от используемой методики калькулирования. Но общие рекомендации можно дать. Любая методика калькулирования включает в себя три основные составляющие:

- порядок отнесения прямых затрат на объекты калькулирования;
- порядок распределения косвенных затрат между объектами калькулирования;
- порядок разграничения затрат периода на затраты, относящиеся к готовой продукции и к незавершенному производству.

Если рассмотреть каждую из этих составляющих, то можно сформулировать информационные потребности калькулирования и, соответственно, требования к учету (см. таблицу 2.).

Таблица 1

## Требования к информационному обеспечению оперативного планирования

Форма плана (бюджета)	Показатель	Требования к представлению значений показателя
Бюджет общепроизводственных затрат	Общепроизводственные затраты	Данные должны быть представлены по итогам отчетного периода в стоимостном выражении: — в разрезе статей затрат; — в разрезе мест возникновения затрат
План закупок сырья и основных материалов	Материальные ресурсы закупленные (ресурсы, по которым у контрагентов возникли обязательства по поставке)	1. Для всех указанных показателей используются как натуральные, так и стоимостные единицы измерения; 2. Регулярность формирования значений всех показателей (кроме показателя «Остатки материальных ресурсов») — ежедневная; 3. Для всех перечисленных показателей значения представляются в разрезе отдельных номенклатурных единиц сырья и материалов. Для всех показателей, кроме показателя «Материальные ресурсы закупленные», используется аналитический разрез «Места хранения (склады)». Значения показателя «Материальные ресурсы использованные» дополнительно отражаются в разрезе подразделений-потребителей (цехов)
	Материальные ресурсы заготовленные (поступили и приняты на склад компании)	
	Материальные ресурсы использованные (переданные в производство)	
	Остатки материальных ресурсов (на конец периода)	

Таблица 2

## Требования к информационному обеспечению калькулирования себестоимости

Составляющие методики калькулирования	Используемые в методике показатели	Требования к представлению значений показателей
Порядок отнесения прямых затрат на объекты калькулирования	— прямые затраты	Данные о прямых затратах должны формироваться в разрезе: — статей затрат; — объектов учета (носителей затрат), соответствующих объектам калькулирования; — номенклатурных единиц продукции
Порядок распределения косвенных затрат между объектами калькулирования	— косвенные затраты; — базы (ставки) распределения косвенных затрат	Требуемые аналитические разрезы напрямую зависят от выбранного способа распределения затрат, в том числе базы распределения. Например, если база распределения затрат на содержание и эксплуатацию оборудования — нормативная трудоемкость обработки продукции, то их учет должен вестись в разрезе видов или групп оборудования. Или если общепроизводственные затраты распределяются в соответствии с прямыми (по прямой себестоимости), то в дополнительной аналитике по ним необходимости нет
Порядок разграничения затрат периода на затраты, относящиеся к готовой продукции и к незавершенному производству	— общие затраты периода; — готовая продукция; — незавершенное производство	Данные о готовой продукции и незавершенном производстве должны формироваться в учете в натуральном выражении в разрезе: — номенклатурных единиц продукции; — технологических переделов и операций

Выяснить, какие именно данные нужны для управленческих целей, довольно просто. Провести опрос среди менеджмента и определить для каждого из функциональных подразделений компании (отдела сбыта, производства и т.д.): что входит в решаемые им управ-

ленческие задачи, а также какая информация необходима для этого. Подвести итоги и сформулировать требования к информационному обеспечению, обоснованные управленческими задачами, удобнее в таблице (см. таблицу 3).

Таблица 3

## Требования к информационному обеспечению управления (фрагмент)

Структурные единицы (подразделения) компании	Решаемые управленческие задачи	Требования к информации
Отдел сбыта	<b>Принятие решений:</b> о выборе способов продвижения, оптимальных для компании	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на продвижение в разрезе отдельных видов мероприятий; — о полученных результатах (в т.ч. в нестоимостном выражении) в разрезе отдельных видов мероприятий на продвижение
	<b>Принятие решений:</b> о выборе каналов сбыта, оптимальных для компании	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на продажу в разрезе отдельных каналов сбыта; — о доходах (выручке) в разрезе отдельных каналов сбыта
	<b>Принятие решений:</b> о выборе клиентов, наиболее интересных для компании	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на продажу в разрезе отдельных групп и наименований клиентов; — о доходах (выручке) в разрезе отдельных групп и наименований клиентов
	<b>Принятие решений:</b> о выборе продуктов, наиболее «интересных» для компании	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на производство и продажу в разрезе отдельных групп и видов продуктов; — о доходах (выручке) в разрезе отдельных групп и видов продуктов
	<b>Контроль:</b> результатов работы отдельных менеджеров по продажам	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на продажу (в т.ч. о затратах на содержание самого отдела сбыта) в разрезе отдельных менеджеров; — о доходах (выручке) в разрезе отдельных менеджеров
	<b>Контроль:</b> результатов работы отдельных региональных представительств	<b>Наличие информации:</b> — о затратах на продвижение (в т.ч. о затратах на содержание региональных представительств) в разрезе отдельных региональных представительств; — о полученных результатах (в т.ч. номинированных в нестоимостном выражении) в разрезе отдельных региональных представительств

Даже безукоризненно полный детализированный и регулярный учет затрат и результатов может оказаться бессмысленным, если поставляемая им информация окажется некорректной. Требование к корректности означает, что учетные данные должны:

- правильно отражать экономический смысл хозяйственных операций компании (быть корректными с точки зрения методологии);
- быть в достаточной степени объективными и точными (корректными с организационно-технической точки зрения) [1].

Эти два ключевых критерия можно разделить на несколько частных:

- квалификация, критерии признания и методы оценки должны быть сформулированы для всех основных объектов управленческого учета (в идеале — для всех);
- квалификация, критерии признания и методы оценки должны быть обоснованными с точки зрения соответствия экономическому смыслу;

- формулировки, используемые для определения квалификаций, критериев признания и методов оценки должны быть однозначны, предельно просты, понятны;
- сформулированные квалификации, критерии признания и методы оценки должны применяться в компании единообразно и последовательно;
- должны быть определены лица, обладающие полномочиями принимать решения, связанные с использованием квалификаций, критериев признания и методов оценки, и отвечающие за результаты этого использования;
- сформулированные квалификации, критерии признания и методы оценки должны быть закреплены во внутренних нормативных документах;
- учет должен быть приближен (и во времени, и в пространстве) к моменту и месту совершения хозяйственных операций. Количественное и стоимостное измерение использованных ресурсов и полученных результатов должно быть объективным [1].

Для иллюстрации этих критериев можно пойти «от противного» и рассмотреть примеры их несоблюдения (см. таблицу 4).

Таблица 4

## Примеры несоблюдения критериев корректности информации

Критерии	Примеры несоблюдения	Последствия несоблюдения
Полнота сформулированных квалификаций, критериев признания и методов оценки	Отсутствие квалификации управленческих и общехозяйственных затрат	На практике приводит к смешению этих понятий. В результате затраты, связанные с управлением отдельными подразделениями и относящиеся по своей сути к управленческим, попадают в категорию «общехозяйственных» и относятся на компанию в целом
	Отсутствие методов оценки для нетрадиционных с точки зрения бухучета объектов В частности, компания активно проводит мероприятия по продвижению. Но поскольку методы оценки не определены, невозможно выделить затраты на участие в выставке или проведение семинара для агентов влияния	Невозможно определить эффективность различных видов мероприятий по продвижению
Обоснованность сформулированных квалификаций, критериев признания и методов оценки	Необоснованная квалификация прочих расходов. Главная отличительная особенность этих расходов — нерегулярность, эпизодичность их возникновения. Поэтому когда в категорию прочих попадают такие регулярно возникающие в компании статьи расходов как «Оздоровление работников» и «Компенсация работникам стоимости проезда», то с этим трудно согласиться	Некорректная финансовая отчетность в целом и неверная оценка затрат на персонал в частности
	Компания активно занимается разработкой новой продукции. Используется некорректная оценка новых продуктов: в их стоимость включаются затраты, связанные с получением исключительных прав и патентованием. Прочие затраты, сопутствующие разработке продуктов (на материалы, оплату труда исполнителей, внутренние услуги, услуги по испытаниям, сертификацию), из рассмотрения выпадают	Величина затрат на разработку — в разрезе отдельных продуктов и проектов — не контролируется. Искажается стоимость создаваемых активов (новых продуктов). Искажается финансовый результат, поскольку большая часть затрат на разработку списывается на расходы периода
Однозначность и понятность формулировок	Вследствие расплывчатой квалификации основных производственных рабочих в данную категорию в одном цеху попадают мастера технического контроля и работники, занимающиеся упаковкой и отгрузкой на склад готовой продукции. Те же сотрудники в другом цеху относятся к инженерно-техническим работникам и вспомогательным рабочим соответственно	Сложности с единообразным использованием методики калькулирования себестоимости. Трудно сопоставлять эффективность работы персонала в разных подразделениях



Единообразие и последовательность в применении квалификаций, критериев признания и методов оценки	В разных дивизионах компании используется разная квалификация прямых затрат	Отчетности дивизионов несопоставимы. Сложности с калькулированием себестоимости: один дивизион поставляет полуфабрикаты для другого, но структуры их калькуляции несопоставимы
	В разных дивизионах компании используются разные критерии признания затрат на ремонт оборудования, в частности — на запасные части. В одном дивизионе применяют метод начисления — затраты учитываются по мере фактического использования запасных частей. В другом — кассовый метод, когда расходы отражаются в учете в периоде приобретения запасных частей	Затруднены планирование и контроль затрат на ремонт оборудования. Невозможно сравнить эффективность организации обслуживания оборудования в разных дивизионах
Определены лица, имеющие полномочия на вынесение решений, связанных с использованием квалификаций, критериев признания и методов оценки	В компании не определено, кто выносит вердикт — является ремонт капитальным или текущим. Бухгалтерия принимает решение «на свое усмотрение», ориентируясь не на техническую сущность ремонта, а на величину связанных с проведением ремонта затрат	Искажается отчетность, в том числе об эффективности использования оборудования
Квалификации, критерии признания и методы оценки закреплены во внутренних нормативных документах	Общий принцип распределения общепроизводственных затрат (между объектами учета) определен в Учетной политике. Но конкретный порядок применения данного принципа нигде не описан	В каждом подразделении распределение общепроизводственных затрат фактически ведется по усмотрению специалистов этих подразделений
Учет должен быть приближен — и во времени, и в пространстве — к месту совершения хозяйственных операций. Количественное и стоимостное измерение использованных ресурсов и полученных результатов должно быть объективным	Запасные части, используемые для ремонта оборудования, списываются не в момент их фактического использования, а по итогам проводимой ежеквартально инвентаризации. Таким образом, временной лаг между фактическим совершением операции и её отражением в учете может составлять один или два месяца	Искажается отчетность, в том числе об эффективности использования оборудования. Сложно контролировать затраты на содержание оборудования
	Для измерения количества образующихся в основном производстве возвратных отходов используется экспертная оценка («на глазок»)	Искажается оценка возвратных отходов. Затруднен контроль рациональности использования в основном производстве материальных ресурсов

Большинство перечисленных критериев будет выполняться, если в компании, во-первых, существует полная и обоснованная учетная политика в целях управленческого учета. Во-вторых, если она точно и последовательно

применяется. Поэтому определение требований к корректности формируемой информации целесообразно совместить с разработкой новой или переработкой существующей учетной политики.

#### Литература:

1. Рассказова-Николаева С. А. Управленческий учет: учебное пособие / С. А. Рассказова-Николаева, С. В. Шебек, Е. А. Николаев. — Спб.: Питер, 2013. — 496 с.

## Методики анализа денежных средств организации

Тимомеева Юлия Сергеевна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*От финансовой устойчивости организации зависит ее способность генерировать денежные потоки. Вместе с тем денежные средства являются ограниченным ресурсом, что требует разработки механизма эффективного управления денежными потоками организации. В данной статье представлена классификация приемов и способов анализа денежных потоков, а также рассмотрены различные методики анализа денежных средств отечественных и зарубежных авторов.*

**Ключевые слова:** денежный поток, методика анализа денежных потоков, коэффициентный анализ, прямой и косвенный метод, стратегический анализ, эвристические приемы.

В Международной системе финансовой отчетности понятие «денежный поток» определяется как приход и выбытие денежных средств и их эквивалентов. Обобщая взгляды отечественных и зарубежных ученых, таких как Бланк И.А., Бочаров В.В., Ковалев В.В., Кузнецова И.Д., Истомин В.С., на сущность и содержание понятия «денежный поток», можно дать следующее определение, как в узком, так и в широком смысле.

В узком смысле денежный поток — это распределенная во времени последовательность выплат и поступлений, создаваемая тем или иным активом, инвестиционным проектом в течение операции. В широком смысле денежный поток — это важный финансовый рычаг обеспечения ускорения оборота капитала организации, представляющий собой распределенное во времени движение денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации за определенный период времени как в наличной, так и в безналичной формах, в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов [1]. От финансовой устойчивости организации зависит ее способность генерировать денежные потоки. Вместе с тем денежные средства являются ограниченным ресурсом, что требует разработки механизма эффективного управления денежными потоками организации [2].

Управление денежными потоками особенно важно для организации с точки зрения необходимости:

- регулирования ликвидности баланса;
- управления оборотными активами;
- планирования временных параметров капитальных затрат и их финансирования;
- управления текущими издержками и их оптимизации для рационального использования ресурсов;
- прогнозирования экономического роста.

Эти факторы в совокупности обуславливают особую значимость в финансовом управлении организации учета денежных средств как важнейшего инструмента управления денежными потоками, контроля за сохранностью, законностью и эффективностью использования денежных средств, поддержания повседневной платежеспособности организации.

Методику анализа денежных потоков можно определить как систему осуществляемых в определенной последовательности и взаимосвязи аналитических процедур,

направленных на выявление эффективности управления денежными средствами и денежными потоками в деятельности организации, установление ее реальной платежеспособности [3].

Анализ денежных потоков, являясь информационно-аналитической функцией процесса управления денежными потоками, призван обеспечить адекватную оценку экономической ситуации, выявление факторов и резервов повышения эффективности управления денежными потоками [4].

Анализ денежных потоков может осуществляться с использованием различных математических и эвристических приемов и способов (при этом возможны различные комбинации). На рис. 1 представлена классификация приемов и способов анализа денежных потоков.

Анализ денежных потоков целесообразно проводить в определенной последовательности, используя те или иные аналитические приемы. В публикациях зарубежных и отечественных авторов рассматриваются различные подходы к анализу денежных потоков. Ключевые из них представлены в виде схемы на рис. 2.

Представленные в виде схемы методики анализа денежных средств имеют общие аспекты, а также некоторые существенные различия. Так в шести из семи методик применяется коэффициентный анализ.

Данный метод анализа денежных потоков позволяет более детально рассмотреть состояние денежных средств организации. Наибольшее распространение получили группы аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, платежеспособность, оборачиваемость отдельных активов в процессе денежного оборота и уровень эффективности денежных потоков организации. Прежде всего, коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств для поддержания своей платежеспособности.

В практике анализа и оценки денежных потоков может быть использован либо прямой, либо косвенный метод составления отчета о движении денежных средств [10].

Прямой метод предполагает отражение в отчете данных о суммах поступления и расходования денежных средств



Рис. 1. Классификация приемов и способов анализа денежных потоков

по трем видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Достоинства прямого метода:

- позволяет оценить общие суммы поступлений и платежей;
- дает возможность синхронизировать поступления и платежи во времени, что позволяет оценить достаточность средств для платежей по текущим обязательствам, инвестиционной деятельности и дополнительным выплатам;
- позволяет увидеть те статьи, которые формируют наибольшие притоки и оттоки в разрезе трех видов деятельности;
- полученную информацию возможно использовать при формировании бюджета денежных средств.

Однако недостатком данного метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации [11].

Косвенный метод позволяет рассчитать данные, характеризующие чистый денежный поток в отчетном периоде, и установить взаимосвязь полученной прибыли и изменения остатка денежных средств. Этот метод основан на пересчете полученного финансового результата путем определенных корректировок в величине чистой прибыли. При использовании косвенного метода следует помнить, что чистые денежные потоки (ЧДП) по инвестиционной и финансовой деятельности рассчитываются только прямым методом [12, 13].

Причины, обуславливающие отличие величины чистых денежных средств от суммы полученного финансового результата, определяются в первую очередь тем, что финансовый результат формируется в соответствии с принципом начисления, тогда как результат изменения денежных средств определяется кассовым методом [7].

Кроме того, формирование отдельных доходов и расходов, влияющих на величину прибыли, не затрагивает притоков или оттоков денежных средств. К примеру, начисление амортизации влияет на формирование прибыли, но не влечет оттока денежных средств. Погашение дебиторской задолженности в отчетном периоде не влияет на финансовый результат, но влечет приток денежных средств и т.д.

При косвенном методе проводят ряд корректировок, которые в целом можно объединить в три группы.

1. Корректировки, связанные с несовпадением во времени отражения доходов и расходов в учете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям.
2. Корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на расчет показателя чистой прибыли, но вызывающими движение денежных средств.
3. Корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет прибыли, но не вызывающими движения денежных средств.

Также существует стратегический анализ, который включает в себя ряд этапов, позволяющих наиболее полно охватить все элементы организации процесса проведения

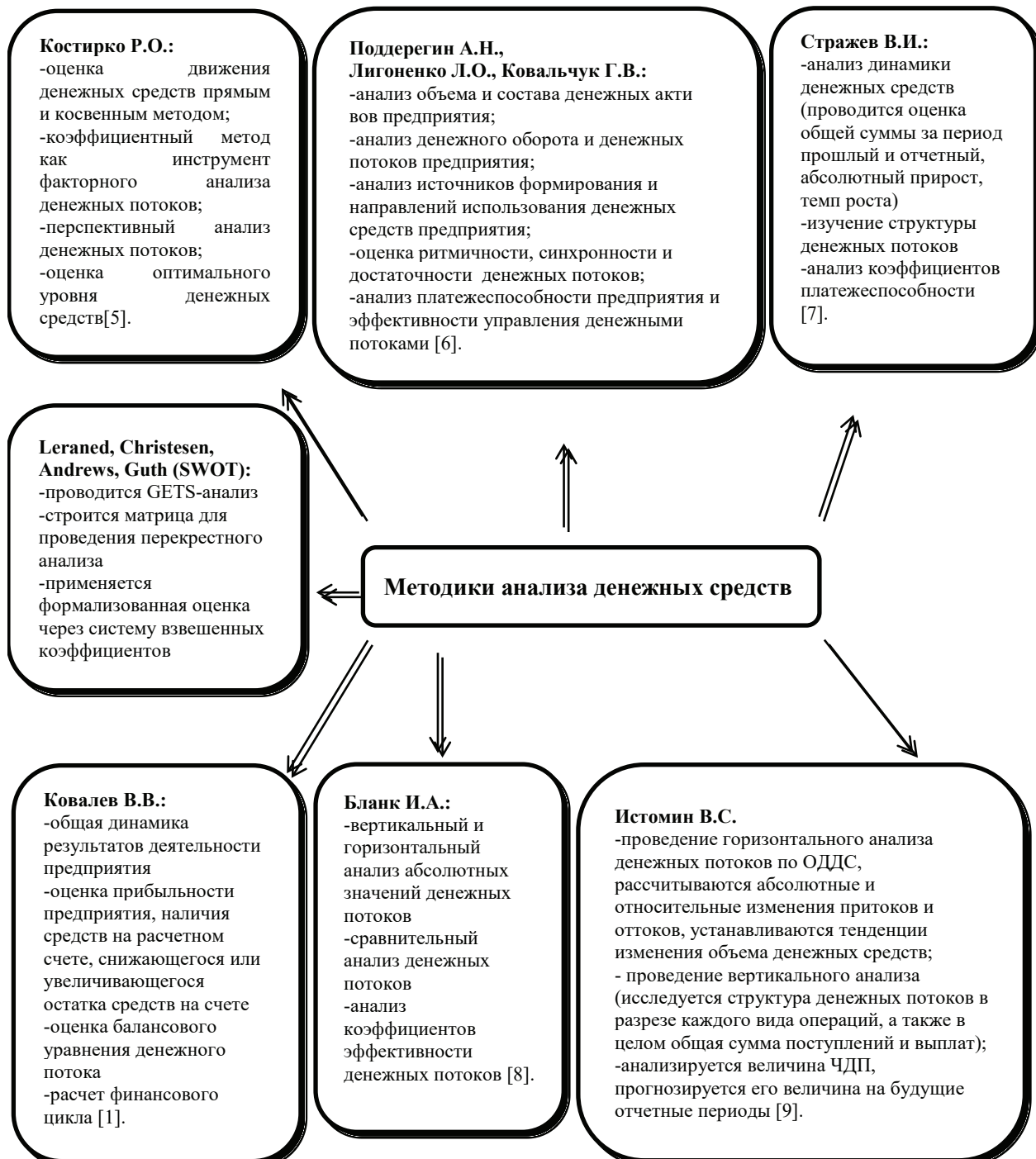


Рис. 2. Классификация методик анализа денежных средств

анализа: PEST-анализ, SWOT-анализ, анализ внешней среды, анализ перекрестного воздействия, прогностические методы, экспертные методы, имитационное моделирование, матрица угроз, цепочка ценностей и т.д.

В составе приемов и способ в ряде публикаций рассматривается возможность применения жестко неформализованных методов анализа денежных потоков. Так в составе эвристических приемов можно выделить использование SWOT-анализа и нечетких треугольных чисел, что предполагает привлечения достаточно большого количества специалистов и выработки коллективной экспертной оценки [6].

На наш взгляд, при всех достоинствах данных эвристических приемов их применение в анализе денежных потоков организаций на практике является затруднительным, а иногда и невозможным, так как:

- данные приемы представляют собой инструктивно-описательные модели, показывающие общие цели, а конкретные мероприятия для их достижения необходимо разрабатывать отдельно;

- результаты анализа представлены в виде качественного описания, что затрудняет их использование в процессе управления денежными потоками;

— результаты анализа в достаточной степени зависят от числа и уровня компетенции экспертов.

В международной практике при проведении финансового анализа отчета о движении денежных средств используют четыре группы коэффициентов:

- коэффициенты денежного покрытия;
- коэффициенты денежного покрытия прибыли;
- коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат;
- коэффициенты рентабельности денежных потоков.

В процессе проведения коэффициентного анализа денежных потоков особое внимание уделяется факторному

анализу, т.е. количественному измерению влияния различных объективных и субъективных факторов, оказывающих прямое и косвенное воздействие на изменение рентабельности, эффективности использования денежных средств организации в анализируемом периоде [13].

Таким образом, основная цель всех описанных методик — обеспечение сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков в целом и по отдельным направлениям деятельности организации для поддержания ее постоянной платежеспособности, способствующей повышению эффективности текущего и стратегического управления на предприятии.

### Литература:

1. Керимова И. И., Ширяева Н.В. Методика анализа денежных потоков // Экономика и социум. — 2014. — № 4–3 (13). — С. 415–418.
2. Макаренко И.В. Обоснование алгоритма анализа и оценки денежных потоков организации // Труды БГТУ. Экономика и управление. — 2013. — № 7. — С. 52–55.
3. Бадмаева Г., Бычкова С. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 21. — С. 23–30.
4. Воронченко Т.В. Прогнозирование и анализ движения денежных потоков [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 4. — С. 46–51.
5. Костирко Р.О. Финансовый анализ: Навч. Пособие. — Х.: Фактор, 2012. — 784 с.
6. Кучинский А. В., Кучинская Е.В. Экономико-математические и эвристические приемы и способы анализа денежных потоков организации // Вестник Димитровградского инженерно-технологического института. — 2014. — № 3 (5). — С. 77–81.
7. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ. Ред. В.И. Стражева, Л.А. Богдановской. — 7-е изд., испр. — Минск: Выш. Шк. — 2013. — 527 с.
8. Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учеб пособие. К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. — 73 с.
9. Истомин В.С. Методические аспекты анализа денежных потоков // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Естественные и экономические науки. — 2012. — № 59. — С. 169–175.
10. Ширяева Н.В. Актуальные вопросы анализа денежных средств на предприятии // Научные труды SWorld. — 2013. — № 3. — С. 12–17.
11. Усанов А. Ю., Мощенко О.В. Анализ отчета о движении денежных средств // Управленческий учет. — 2014. — № 11. — С. 37–43.
12. Чикишева А. Н., Конохов П.А Методика анализа денежных средств и денежных эквивалентов // Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. г. Киров, — 2014. — С. 204–207.
13. Тимофеева Т. В., Снатенков А.А. Анализ и прогнозирование денежных потоков организации: практикум: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева, А.А. Снатенков — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016.

## Особенности управленческого учета в оптовой торговле

Хабарова Анастасия Александровна, магистрант  
Государственный университет управления (г. Москва)

*В данной статье рассмотрены особенности управленческого учета в оптовой торговле, а именно сделан акцент на учете издержек обращения, как постоянных, так и переменных. Рассмотрен также оптовый товарооборот и центры ответственности. Уделено особое внимание функциональным областям любого предприятия, занимающегося оптовыми продажами: учет снабженческой, закупочной и организационной деятельности. Торговле, которая является одной из самых крупных отраслей народного хозяйства, безусловно, всегда уделялось множество внимания, и наличие динамичной, оперативной и грамотно выстроенной системы управленческого учета на сегодняшний день является залогом эффективного развития торгового предприятия.*

*Ключевые слова:* управленческий учет, торговля, оптовая торговля, издержки обращения, центры ответственности.

Торговля всегда являлась важной составляющей любого общества, государства, цивилизации. Именно в торговле происходит процесс доведения произведенного товара до конечного потребителя. На сегодняшний день торговая отрасль представляет собой крупный сектор экономики России, в котором занята большая часть населения страны.

С каждым днем торговые компании действуют во все более жестких условиях конкуренции на рынке. На первый план теперь выходят такие показатели эффективности и платежеспособности как рентабельность бизнеса, ликвидность активов и другие.

Правовое регулирование торговой деятельности в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ. В этом году вступил в силу Федеральный закон от 03.07.2016 № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон № 381-ФЗ» [6]

Оптовая торговля занимается реализацией товаров предприятиям, посредническим организациям, учреждениям для последующего их использования в процессе производства или для перепродажи.

Важнейшей задачей оптовой торговли является организация наиболее рациональной системы товародвижения, которая в свою очередь предусматривает сокращение числа складских звеньев и применение наиболее прогрессивных методов доставки товаров.

В оптовой торговле основными являются расходы на приобретение товарных запасов. Согласно правилам оценки товаров в бухгалтерском учете ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», товары учитываются по фактическим расходам на их приобретение (суммы по договору поставки, таможенные сборы, невозмещаемые налоги, вознаграждения посредникам, иные расходы). [5]

В оптовой торговле управленческий учет характеризуется минимизацией цен на закупку товаров путем увеличения объемов закупок, использования сезонных скидок, регулярности закупочной деятельности. В данном случае необходимо уделить особое внимание выбору базы поставщиков (сравнение предлагаемых поставщиками условий поставок, ценовой политики поставщиков, надежность поставщика).

Для управленческого учета в торговле основное значение имеют такие показатели деятельности организаций оптовой торговли, как доход, издержки обращения, прибыль и другие.

В соответствии с нормативно-правовыми актами ПБУ 9/99 «Доходы организации» в бухгалтерском учете доходы принято делить на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Под доходами от обычных видов деятельности в оптовой торговле принимают оптовый товарооб-

орот. Данный показатель представляет собой реализацию товарной продукции крупными партиями определенными оптовыми компаниями другим организациям и предприятиям для дальнейшей перепродажи или производственного потребления в качестве полуфабрикатов, сырья и материалов или в целях использования для бытовых нужд. [2]

Оптовый товарооборот тесно связан с такими показателями деятельности компании, как рентабельность, валовый доход, прибыль и др. Объем оптового товарооборота определяется на основании данных синтетического и аналитического учета по счету 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка». Оптовый товарооборот по формам товародвижения принято делить на складской и транзитный. При складском товарообороте реализация товаров происходит со складов оптовых торговых компаний, при транзитном — поставка происходит со склада организации-производителя покупателю, минуя склад оптовой торговой базы. Наиболее выгодной является транзитная форма, так как при ее использовании ускоряется процесс товарообращения, снижаются расходы на погрузочно-разгрузочные процессы, прием и отпуск товаров. Но есть ряд товаров, которые должны пройти предпродажную подготовку на складе оптовых организаций (например, сортировка, накопление, объединение партий и др).

В управленческом учете оптового товарооборота особое место уделяется таким показателям, как структура оптового товарооборота, товарные запасы, оборачиваемость товарных запасов, ритмичность продаж и др.

Процесс обращения всегда влечет за собой затраты материальных ресурсов (расходы на упаковку, тару и др.). Транспортировка товарной продукции, хранение, предпродажная подготовка, доставка конечному потребителю — все эти действия производятся с использованием основных средств (помещение склада, транспортные средства, вычислительная техника). В торговой сфере задействовано огромное количество работников сферы обращения — грузчики, кладовщики, водители, курьеры, товароведы, бухгалтеры, административно-управленческий персонал. Также компании тратят денежные средства на услуги связи, на обслуживание в банке, коммунальные платежи, уборку территории, расходы на рекламу и консультационные услуги.

Так Л. И. Кравченко считает, что издержки обращения в торговле — это расходы на продажу компаний, занятых торговой или иной посреднической деятельностью, возникающие в процессе движения товаров от продавца к потребителю. Издержки обращения на предприятиях оптовой торговли являются одним из основных объектов управленческого учета. Издержки обращения влияют на размер прибыли и уровень рентабельности оптовых организаций. [8]

Оценка издержек обращения в оптовой торговле происходит путем определения их суммы и уровня.

Уровень издержек обращения принято определять путем деления величины издержек обращения на сумму оптового товарооборота. Данный показатель выражается в процентах и является одним из важнейших качественных показателей деятельности оптовой организации. Он показывает, сколько процентов в сумме оптового товарооборота занимают издержки обращения.

На уровень и величину издержек обращения в оптовой торговле основополагающее влияние оказывает объем и структура оптового товарооборота.

Издержки обращения принято разделять на постоянные и переменные. К переменным относятся расходы, величина которых напрямую зависит от изменения объема оптового товарооборота. К переменным издержкам обращения можно отнести:

- Расходы на сдельную оплату труда;
- Расходы, непосредственно связанные с доставкой товаров потребителям;
- Расходы, связанные с потерями в пределах установленных норм;
- Расходы, связанные с товарными операциями и др.

К постоянным издержкам обращения относят расходы, объем которых никак не зависит от пропорциональности изменения величины оптового товарооборота. К ним можно отнести:

- Расходы на содержание и аренду складских помещений;
- Расходы на повременную форму оплаты труда работников;
- Расходы на амортизацию и ремонт основных средств и другое.

Также хочется отметить, что состав расходов в оптовой торговле устанавливается органами государственной власти и контролируется налоговыми службами.

Как и все остальные субъекты хозяйственной деятельности, оптовые компании формируют свои издержки обращения в соответствии с Налоговым кодексом РФ и ПБУ 10/99 «Расходы организации». [3]

В торговой отрасли в связи с отсутствием отраслевых методических рекомендаций по формированию, составу и учету затрат используют ранее принятые методические указания и рекомендации. Письмо Минфина России от 29 апреля 2002 года № 16–00–13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)». [4]

Исходя из особенностей бизнеса, на предприятии часто выделяют компоненты управленческого учета. Для торговли характерно деление ее на следующие компоненты:

- управленческий учет снабженческой деятельности;
- управленческий учет сбытовой деятельности;
- управленческий учет организационной деятельности;
- управленческий учет прочих видов деятельности.

Управленческий учет снабженческой деятельности заключается в полном обеспечении процесса реализации товарами в необходимом объеме в нужное время по самой

выгодной цене лучшего качества с наименьшими затратами материальными, трудовыми, финансовыми. В данном блоке принимаются следующие управленческие решения: сколько закупать, как выбрать оптимального поставщика, как заключить наиболее выгодные договора с поставщиками, как определить оптимальные цены на товары, которые будут подлежать дальнейшей реализации. Управление запасами является одним из самых важных аспектов управленческого учета в торговой отрасли и требует эффективной организации деятельности всех подразделений, отделов и служб компании. В основе управления запасами лежит подсчет оптимального(минимального) уровня запасов, который позволит сократить расходы на их содержание и позволит получить максимальную прибыль от их скорейшей реализации.

Приоритетными направлениями в этом блоке являются: разработка стратегии безубыточного управления запасами и совершенствование методов управления структурой и объемом оборотных средств компании. От того насколько эффективно используются средства, вложенные в оборотные активы(запасы), зависит финансовое положение и оборачиваемость предприятия.

Управленческий учет сбытовой деятельности компании (реализации товаров) происходит в условиях рынка с сильной конкуренцией, где основной целью предприятий является завоевание большей доли рынка. Процесс реализации осуществляется с учетом спроса и возможностей предложения. Управленческий учет сбытовой деятельности должен решать следующие задачи:

- сбор, первичная обработка и обобщение полученной информации об операциях, которые обеспечивают процесс сбыта продукции;
- обобщение информации о фактических результатах продажи товаров для управленческих целей;
- обобщение информационных потоков о затратах на реализацию продукции;
- сбор информации о возможностях и потребностях рынка.

Сбытовая система предприятия представляет собой комплекс мер и способов продвижения товаров, сокращения затрат, связанных с продажей товаров, оказания услуг покупателям, своевременной организацией расчетов.

Затраты, возникшие в процессе реализации продукции, являются основным объектом управленческого учета в сбытовой деятельности. Результаты деятельности и затраты проходят оценку как в целом, так и по функциональным разделам (центрам ответственности, местам возникновения затрат, видам продукции, направлениям сбытовой деятельности).

При организации управленческого учета в торговле принято делить предприятие на центры ответственности. Деление организации на центры ответственности происходит на основе финансовой структуры компании. Ответственность за результаты деятельности центра возлагается на руководителей подразделений, заведующих складами, начальников сервисной службы. [9]

Процесс учета, контроля и управления затратами и результатами сбытовой деятельности по центрам ответственности состоит из следующих элементов:

- 1) составление перечня ответственных лиц за организацию учета, оценки, контроля и регулирования деятельности по сбыту;
- 2) определение последовательности документирования учетных данных для целей получения точной информации об операциях и их исполнителях;
- 3) разработка документации, отражающей информацию по реализации товаров и услуг;
- 4) выделение процесса реализации по объектам учета и контроля;
- 5) формирование критериев оценки конкретных операций сбыта товаров;
- 6) подбор методов оценки результатов деятельности и затрат;
- 7) мониторинг, контроль и принятие грамотных управленческих решений в процессе сбыта товаров, выбор оптимальных вариантов.

Управленческий учет организационной деятельности торговой компании заключается в эффективном функционировании служб и отделов управления на основе информационных потоков при оптимальном уровне расходов на управление и организацию. Управленческий учет организационной деятельности заключается в разработке организационной структуры компании и установлении различных видов связи между ее подразделениями; создании графика документооборота и лиц, которые будут нести ответственность за его исполнение; определении перечня лиц, которые будут отвечать за работу подразделений компании; контроля текущих затрат и результатов деятельности центров ответственности; принятия оптимальных управленческих решений в целом по организации и по подразделениям. [7, с.281]

Безусловно, наличие динамичной, оперативной и грамотно выстроенной системы управленческого учета на сегодняшний день является залогом эффективного развития торгового предприятия.

#### Литература:

1. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»: // <http://base.garant.ru/12123639/>
2. ПБУ 9/99 «Доходы организации»: // <http://base.garant.ru/12115839/>
3. ПБУ 10/99 «Расходы организации»: // <http://base.garant.ru/12115838/>
4. Письмо Минфина РФ от 29 апреля 2002 г. № 16–00–13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)»: // <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/72640/>
5. Федеральный закон от 03.07.2016 N273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»: // <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/775295/>
6. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»: // <http://base.garant.ru/12171992/>
7. Бодяко А. В. Значение конкурентных стратегий и технологий принятия решений по управлению предпринимательскими структурами холдингового типа при разработке методологии внутрикорпоративного контроля /Бодяко А./ РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2016. — № 3. — С. 278–284.
8. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле — 8-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2005. — 512 с.
9. Рогуленко Т. М., Михайлова Е. М. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ. (Вестник профессиональных бухгалтеров). — 2015. — № 5: // <https://www.ipbr.org/vestnik/editions/2015/5/rogulenko-mikhailova/>



# ЭКОНОМИКА ТРУДА

## Интегрированный подход к формированию стратегии управления персоналом

Сибирко Иван Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

*В статье проанализированы интегрированный и эволюционный подходы к управлению персоналом. Сделан вывод о необходимости формирования новой философии управления персоналом на основе интегрированного подхода к кадровому менеджменту.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление персоналом, интегрированный подход к управлению персоналом, эволюционный подход к управлению персоналом, кадровый менеджмент.

Основы интегрированного подхода к управлению персоналом были заложены рядом зарубежных ученых, но наиболее весомый вклад внес Питер Друкер [6]. Одним из самых известных теоретических положений, как отмечает в своих исследованиях Барков С.А и Зубков В.И. [3], выдвинутых Друкером, является его концепция управления по целям. Идея П. Друкера о том, что управление должно начинаться с выработки целей и потом переходить к формированию функций, системы взаимодействия и процесса, в корне перевернула логику управления. Более того, в начале 50-х годов он выдвинул идею самоуправляющегося трудового коллектива.

Суть идеи состояла в том, что на фирме создается демократически выбранный орган из рабочих и служащих, который призван решать вопросы, касающиеся социальных аспектов жизни предприятия. Участвуя в такой деятельности, рабочие, по мнению П. Друкера, должны обрести чувство ответственности за деятельность предприятия. П. Друкер считал впоследствии, что это была его самая оригинальная и важная идея относительно управления. При этом факт неприятия этой идеи обществом он рассматривал как свое крупнейшее поражение. Фактически с этой концепцией П. Друкера произошло то же, что и с социальными аспектами учения Ф. Тейлора: оба опередили потребности своего общества. В начале века и в середине 50-х годов менеджерами были востребованы только те положения теоретиков науки управления, которые отвечали сиюминутным интересам максимизации прибыли.

Интегрированный подход к формированию стратегии управления персоналом, как отмечают в своих исследованиях С.А. Барков, О.Ю. Бирюкова, И.В. Охотников, Н.А. Латышева, В.И. [2; 4; 5; 7; 8], можно охарактеризовать применением следующих инструментов:

Во-первых, политика занятости на предприятии требует привлечения сотрудников, отличающихся высокой квалификацией и явным желанием трудиться, причем,

трудиться творчески, заинтересованно, не довольствуясь ролью простых исполнителей распоряжений руководства. Чтобы заинтересовать сотрудников в таком подходе к делу, предприятие должно гарантировать им долгосрочную занятость. В этом случае даже в условиях падения сбыта продукции не рекомендуется прибегать к временному сокращению основного персонала: восполнить нехватку квалифицированных сотрудников при изменении конъюнктуры производства в условиях ограниченного рынка труда крайне сложно.

Во-вторых, организация работ включает самые разнообразные виды деятельности. В отличие от тейлоровской стратегии здесь речь идет о поручении работникам таких заданий, которые позволили бы им полностью реализовать и повысить имеющуюся у них квалификацию, проявить инициативу.

В-третьих, участие в управлении производством основано на убеждении, что сотрудник является лучшим экспертом по конкретным вопросам, которыми он занимается на своем рабочем месте, чем вышестоящие руководители. Для принятия более обоснованных решений целесообразно стимулировать участие работников в обсуждении и решении проблем, вовлекая их в проектные группы и «кружки качества», практикуя партиципательно-кооперативный стиль управления (его называют также «соучастующим»). Участие работников в управлении не только помогает принимать более обоснованные решения, но и является сильнейшим мотивационным фактором.

В-четвертых, развитие и переобучение персонала при интегрированной стратегии управления является важнейшим условием достижения высоких результатов труда. Развитие личностных факторов является определяющей предпосылкой полного раскрытия и использования потенциала работников.

В-пятых, изменяются и функции оплаты труда при данной стратегии управления персоналом. В отличие от тейлоровской системы оплата труда — не столько ин-

струмент достижения наибольшей производительности, сколько эквивалент производительности, достигнутой на основе высокой квалификации, сознательного и творческого отношения к труду и соответствия работника профессиональным нормам.

Наиболее последовательно интегрированная стратегия управления персоналом применяется на японских предприятиях. Основными ее чертами являются: система «пожизненного найма», что гарантирует основным работникам стабильность рабочего места; широкое вовлечение работников в процессы планирования и принятия решений; непрерывность обучения и систематическая ротация персонала; высокая степень самоуправления, личной ответственности и самоконтроля работников при различных формах групповой работы; большое значение фактора старшинства для продвижения по службе и повышения заработной платы, причем величина зарплаты варьируется посредством системы бонусов в зависимости от прибыльности фирмы.

В современных условиях получило развитие еще одно направление в теории стратегического управления персоналом — эволюционный подход. Рассматривая мир как процесс, в котором Вселенная и все сложные системы жизни понимаются как результат развития, эволюционный подход меняет взгляд на фирму. Согласно данной концепции, именно сложившиеся на каждой фирме традиции и процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды определяют лицо фирмы, отличие одной фирмы от другой в конкурентной борьбе. По мнению «эволюционистов», именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях определяют характер принимаемых решений. Эти правила не являются раз и навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток, как личностей руководителей фирмы, так и характера взаимоотношений с партнерами из других фирм. Согласно Х. Крингсу [9], эволюционная

модель фирмы признает, что у фирмы нет единого критерия оптимальности принимаемых решений. Этот критерий носит строго индивидуальный характер, отражая не только личные предпочтения руководителя, но и исторический опыт деятельности фирмы, ее успехов и неудач.

Идеи И. Ансоффа [1], Х. Крингса [9] и других современных авторов, формируя новую философию управления, оказывают влияние на существующие стратегии управления персоналом. Во-первых, приходит понимание того, что отдельный сотрудник является лучшим экспертом по конкретным, порученным ему вопросам. Он разбирается в них лучше, чем вышестоящие руководители, поэтому в интересах дела переход полномочий к подчиненным. В передовых фирмах работники участвуют в принятии решений и часто сами их принимают. В целом, командный стиль руководства отходит в прошлое. Подчиненным передается (делегировается) все больше полномочий.

Во-вторых, взаимоотношения приобретают все более коллегиальный характер, они не столь структурированы, как было ранее. В этих условиях руководителям необходимо развить в себе новые качества, чтобы адаптироваться к сложившейся ситуации. Для решения все большего количества задач схема «начальник — подчиненный» не подходит. Проблемы все чаще решаются командой, что предполагает изменение установок не только руководителей, но и подчиненных. Тогда команда становится нормой организации труда.

В-третьих, становится ненужной старая организационная модель, поскольку благодаря новым технологиям возможен свободный доступ к информации внутри компании. Компании заменяют руководящие звенья командами. Высказывается мнение, что скоро люди будут работать в горизонтальной структуре, основу которой составляют команды, объединенные одной целью, такой, например, как разработка новой продукции, а не общими функциями, как, например, маркетинг. В целом, все названные изменения в философии управления ведут к формированию новой стратегии управления персоналом.

#### Литература:

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. — СПб.: Питер, 2011.
2. Барков, С. А. Инновационная бюрократия // ЭКО. — 2018. — № 2.
3. Барков, С.А., Зубков, В. И. Социология организаций. — М. Издательство Юрайт, 2013.
4. Бирюкова О. Ю., Охотников И. В. Социально-экономическое прогнозирование. — М.: МАКС Пресс, 2017.
5. Власов, А. С., Латышева, Н. А. Проблемы и практика реализации процессного подхода в управлении персоналом ОАО «Российские железные дороги» [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Международ. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). — Краснодар: Новация, 2018. — С. 130–133.
6. Друкер, П. Ф. Менеджмент. Вызовы XXI века. — М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2012.
7. Охотников И. В. Социальное партнерство как основа развития кадрового потенциала и повышения производительности труда на железнодорожном транспорте России [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы VI Международ. науч. конф. (г. Самара, август 2017 г.). — Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2017. — С. 86–88.
8. Управление человеческими ресурсами. В 2 ч. / Под ред. С. А. Баркова, В. И. Зубкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
9. Krings H. Sokrates Ueberlebt: Zum Verhaeltnis von Evolution und Geschichte. — Stuttgart: S. Hirzel, 1984.

## Оценка человеческого капитала на основе глобальных экономических рейтингов

Шумейко Анастасия Александровна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*В данной статье представлен комплексный подход анализа человеческого капитала на макроуровне. Методика позволяет выявить позиции государства в мировой экономической системе по отдельным показателям, характеризующим уровень развития человеческого капитала.*

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы, человеческий капитал, рейтинг, инновации.

Одним из направлений социально-экономического развития государств постсоветского пространства выбрано построение экономики, основанной на знаниях, что предполагает создание условий для превращения их научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста. Динамика информационных трансформаций существенно меняет основы стратификации общества — владение собственностью уступает владению информацией, а классовая структура заменяется статусной иерархией.

В модели постиндустриального общества функции экономической элиты переходят к интеллектуалам и профессионалам, которые имеют высокий уровень образования, компетентность, знания, владеют современными технологиями.

Именно поэтому актуальным направлением исследований является изучение подходов к управлению человеческим капиталом как фактором роста в условиях инновационной экономики, который способен обеспечить реализацию задач, стоящих на федеральном, региональном и муниципальных уровнях. Исследовав классические и современные подходы авторов к сущности понятия «человеческий капитал» [2], авторы придерживаются модифицированного определения Васильева: человеческий капитал — знания и навыки, накопленные человеком в результате обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой заработной платы. Согласно Всемирному Экономическому Форуму (WEF), человеческий капитал — это люди, обладающие знаниями и навыками, которые позволяют создавать ценность в глобальной экономической системе [3].

Для выявления и оценки человеческого капитала в работе применяются составляющие глобальных мировых рейтингов, что обусловлено возможностью определения скрытых тенденций в его развитии и установлении взаимосвязи с ключевыми комплексными индикаторами. Большое количество стран, в особенности развивающихся, пытаются создать экономические ценности, основываясь на дешевой рабочей силе. Технологические изменения, вызванные четвертой промышленной революцией, влекут за собой реальную возможность срыва такой стратегии. И, наоборот, во все большем числе стран с развитой экономикой создание экономических ценностей базируется на высокоспециализированных ноу-хау. Но рабочие

места и сектора, стимулирующие эти тренды, рискуют остаться без притока трудовых ресурсов. «...Мы сталкиваемся с глобальным кризисом талантов. Нам нужны новое мышление и настоящая революция, чтобы адаптировать наши образовательные системы к образованию, которое нужно для будущей рабочей силы», — цитируется в отчете Клаус Шваб, основатель и исполнительный глава Всемирного экономического форума. Инвестиции в развивающийся талант, через образование и занятость — увеличивают человеческий капитал.

Глобальный индекс развития человеческого капитала в 2017 г. охватил 130 экономик мира. При определении успехов той или иной страны в развитии человеческого капитала учитывались свыше 50 показателей, объединенных в четыре основные группы: образование (высшее, среднее, начальное) и профессиональная подготовка; здоровье, физическое и психологическое благополучие; трудоустройство и занятость; инфраструктура, правовая защита, социальная мобильность

В среднем мир развил только 62% своего человеческого капитала, как измерено данным индексом, страны пренебрегают или тратят впустую, в среднем, 38% своего таланта (Рисунок 1). В Северной Америке и Западной Европе недоиспользуют человеческий капитал на 26 и 29% соответственно, а в странах Африки резерв составляет 47%. Как правило, лидируют в Индексе, страны с высоким уровнем дохода и многолетней приверженностью образовательным достижениям своих людей. Первенство в развитии кадрового потенциала и человеческого капитала удерживают Норвегия, Финляндия, Швейцария, США, Дания, Германия и Новая Зеландия. Они получили более 70 баллов из 100 возможных.

Пять последних позиций в рейтинге распределились между Мали, Эфиопией, Сенегалом, Мавританией и Йеменом. Россия в рейтинге развития человеческого капитала заняла 16 место. Среди стран СНГ и Балтии позиции распределились следующим образом: Латвия — 28 место, Армения — 49, Молдова — 62, Украина в рейтинге заняла 24-ю позицию из 130 стран, обогнав всех соседей, кроме России, которая оказалась выше на 8 позиций. При этом разница в оценке — менее 1 балла (у Украины 71,31, у РФ — 72,16). Крупнейшие экономики мира расположились на разных местах в рейтинге: Япония занимает 17 место, Соединенные Штаты — 4, Китай — 34.



Рис. 1. Резерв развития человеческого потенциала по регионам, 2017 г.

Таблица 1

Ключевые составляющие глобального индекса развития человеческого капитала

Показатели	Возрастные группы (лет) и % от населения страны			
	25–54		55–64	
	48,60%		17,3%	
Deployment	баллы	разряд	баллы	разряд
Доля рабочей силы	89,6	24	49	100
Гендерный разрыв занятости	91,3	24	67,5	65
Уровень безработицы	61,9	55	66,4	60
Уровень неполной занятости	88,5	5	92,5	2
Capacity				
Грамотность и способность к количественному мышлению	99,8	13	99,8	8
Темп достижения начального образования	100	9	100	9
Темп достижения среднего образования	98,5	14	98,6	10
Темп достижения высшего образования	29,8	16	25,9	12
Know-how				
Доля специалистов с высоким уровнем квалификации	44,3		16	
Доля специалистов со средним уровнем квалификации	90,4		57	
Доступность квалифицированных сотрудников	47		89	

Источник: таблица разработана автором самостоятельно

При детальном изучении индекса, на примере двух наиболее весомых возрастных групп, были выявлены факторы, влияющие на итоговый показатель и характеризующие качество человеческого капитала (Таблица 2). Если посмотреть на основные составляющие индекса, можно отметить высокий результат России человеческих способностях: в грамотности, образованности кадров (99,8 и 100 баллов) и возможностей для их развития. Хуже, чем у соседей, в нашей стране обстоят дела с безработицей и качеством подготовки персонала (Таблица 1). Обучение и работа обеспечивают людям средства к существованию, самореализации и дают возможность вносить свой вклад в развитие общества. Рабочие навыки персонала приводят

к росту производительности и инноваций в компаниях. Равенство возможностей в сфере образования и занятости способствует экономическому развитию и позитивным социальным и политическим преобразованиям.

Таким образом, современные экономики развитых стран характеризуются переходом к новому качеству экономического роста, которое определяется интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе различных инноваций. Анализ глобальных экономических индексов позволяет установить ключевые тенденции развития человеческого капитала в целом и выявить отдельные его аспекты, однако для полной и всесторонней оценки требуется детализация ключевых факторов.

*Литература:*

1. Варавва М. Ю. Система вузовской подготовки специалистов: имеются ли предпосылки для развития концепции опережающего образования в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — Т. 3. — С. 184–188.
2. Васильев. Словарь экономических терминов Васильева. 2015
3. Всемирный экономический форум: The Global Competitiveness Report//
4. Варавва М. Ю. Витальные ресурсы российского человеческого капитала: индикаторы состояния, факторы формирования и тренды развития// Вестник НГУЭУ. 2016. № 4. с. 238–252/

# ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

## Государственная трудовая инспекция как орган внешнего социального контроля трудовых отношений

Донина Наталья Сергеевна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*Составляющей частью трудовых правоотношений составляют отношения между работниками и организацией по поводу выплаты заработной платы, каждый из которых имеет свои права и обязанности по отношению друг к другу. На сегодняшний день остается актуальным вопрос социального контроля.*

**Ключевые слова:** оплата труда, контроль, трудовая инспекция, отношения, работник, работодатель.

Составляющей частью трудовых правоотношений составляют отношения между работниками и организацией по поводу выплаты заработной платы, каждый из которых имеет свои права и обязанности по отношению друг к другу.

Регулирование трудовых отношений осуществляется трудовым законодательством и другими нормативно-правовыми актами.

Одним из главных законов по вопросам организации и оплаты труда является Трудовой Кодекс Российской Федерации (далее ТК РФ). ТК РФ устанавливает должный уровень условий труда и права работников, поэтому необходимо осуществлять контроль за тем, чтобы работодатель добросовестно исполнял свои обязанности.

Внешний контроль по расчетам с персоналом по оплате труда можно разделить на следующие виды:

1. социальный, который осуществляет Государственная трудовая инспекция;
2. экономический, который осуществляют сразу два контролирующих органа — налоговые инспекции (в целях доначисления НДФЛ) и внебюджетные фонды (в целях выявления недоимки по страховым взносам).

На сегодняшний день остается актуальным вопрос социального контроля. Основным органом по защите прав работников во взаимоотношениях с работодателем является трудовая инспекция.

Постановлением Правительства РФ № 324 «Об утверждении положения о Федеральной службе по труду и занятости» от 30.06.2004 года, исполнительным органом в сфере надзора трудовых отношений был назначен Роструд. Другое название этого контролирующего органа — Государственная трудовая инспекция.

Государственная трудовая инспекция входит в структуру Федеральной службы по труду и занятости. Она включает в себя федеральный надзорный орган и терри-

ториальные инспекции труда, действующие в соответствующих субъектах РФ.

В своей работе инспекция труда руководствуется Трудовым кодексом РФ и Положениями об инспекции труда, где определены ее функции, полномочия трудовой инспекции и права инспектора по труду. Также деятельность органа регламентируется федеральными законами и Конвенцией «Об инспекции труда в промышленности и торговле».

Для того, чтобы выполнялись основные полномочия федеральной инспекции труда, в ст. 357 ТК РФ закреплены права контролирующего органа.

Основные задачи трудовой инспекции представлены на рисунке 1.

Решение указанных задач предусматривает проведение проверок. Они могут быть камеральными, выездными. Первые обычно предшествуют вторым. В ходе камеральной проверки, с целью выявления возможных нарушений, инспекция по труду проверяет кадровые документы и документы по охране труда. Выездные проверки осуществляются при наличии веских оснований, наличии фактов нарушения работодателем трудового законодательства, прав наемных работников и т.п. Однако, в соответствии со ст. 360 ТК РФ, инспектор по труду не имеет права проводить плановую проверку в отсутствие должностного лица или работников проверяемых юридических лиц.

Кроме того, Правительством установлен перечень организаций, в отношении которых проверка может осуществляться чаще, чем раз в три года. К ним относятся компании, работающие в области здравоохранения, образования, в социальной сфере, сфере теплоснабжения, электроэнергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

В соответствии со статьей 26.1 Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц

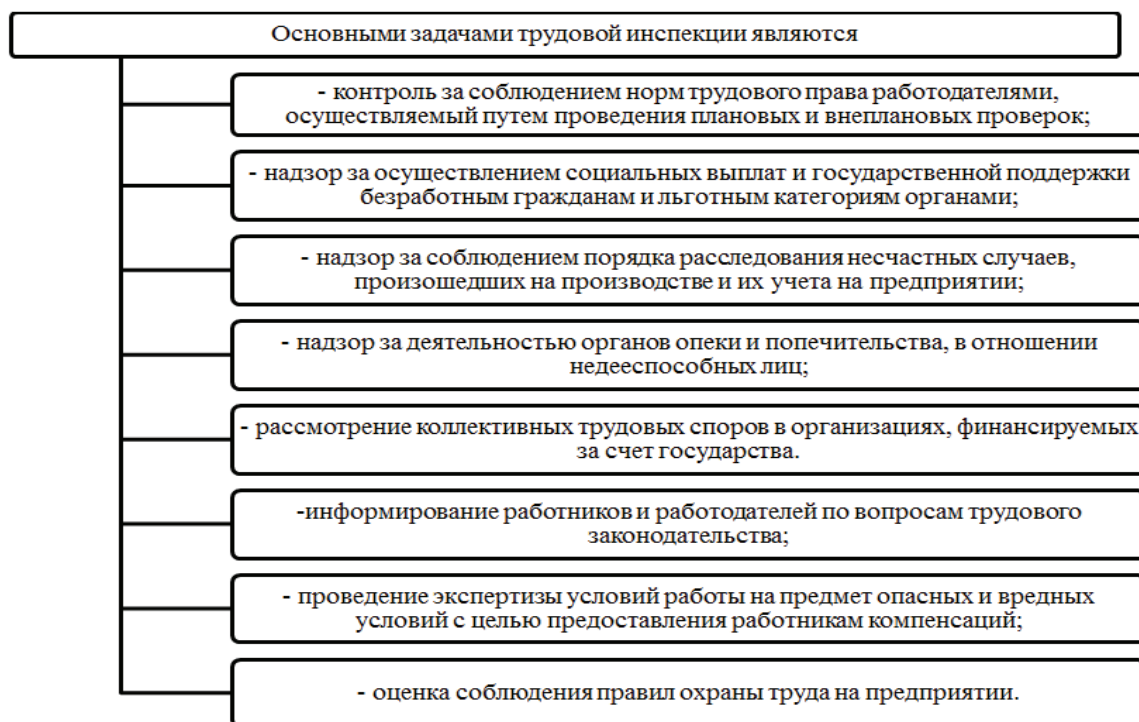


Рис. 1. Задачи трудовой инспекции

и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года не проводятся плановые проверки в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, отнесенных к субъектам малого и среднего предпринимательства статьей 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Нередки случаи, когда работники сталкиваются с нарушением трудового законодательства и ущемлением своих прав.

За защитой своих нарушенных трудовых прав, работник имеет право обратиться либо в трудовую инспекцию, либо в суд. Согласно ст. 24 ГПК РФ, дела о возникших трудовых спорах рассматривают районные суды. Работник имеет право подать иск в суд по месту нахождения организации.

Необходимо учитывать, что жалоба в трудовую инспекцию может быть подана не только работником, но и любым гражданином, например, посчитавшим, что его незаконно не приняли на работу. Обращение или заявление гражданина является основанием для осуществления внеплановой проверки работодателя (ст. 360 Трудового кодекса РФ). Письменное обращение в трудовую инспекцию подлежит рассмотрению в тридцатидневный срок со дня его регистрации. В особых случаях этот срок можно продлевать, но не более чем на 30 дней

С целью повышения защищенности работников от недобросовестных работодателей в части оплаты труда принят Федеральный закон от 03.07.2016 № 272-ФЗ

«О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения ответственности работодателей за нарушения законодательства в части, касающейся оплаты труда».

Как показывает судебная практика, наиболее часто встречаются споры о незаконном отказе в приеме на работу и незаконном увольнении. К сожалению, ни в ТК РФ, ни в ГПК, нет однозначных норм, которые бы отражали последствия незаконного отказа в приеме на работу. Именно поэтому решения по таким спорам неоднозначны.

В соответствии со ст. 133 ТК РФ работодатель обязан выплачивать своим сотрудникам заработную плату не меньше установленного минимального размера оплаты труда (далее МРОТ). Согласно Федеральному закону от 28.12.2017 № 421-ФЗ, с 1 января 2018 года МРОТ в России равен 9489 рублей.

Согласно ст. 136 ТК РФ работодатель обязаны выплачивать заработную плату работникам не реже чем два раза в месяц. С 3 октября 2016 года Федеральным законом от 03.07.16 № 272-ФЗ установлен срок выплаты заработной платы — не позднее 15-го числа следующего месяца. Следовательно, последний срок для выплаты аванса — последний день текущего месяца, однако если заработная плата выплачивается раньше, то необходимо и откорректировать дату выдачи аванса. Например, если окончательный расчет в организации 10-го числа следующего месяца, аванс нужно выдавать не позднее 25-го числа. За неправильно установленный срок выплаты аванса, организация несет ответственность в виде штрафа до 50 000 руб. (ст. 5.27 КоАП РФ), а если нарушение выявляется повторно, размер штрафа возрастает

до 100 000 руб. Таким образом важно установить четкие сроки выплаты зарплаты, а не диапазон. Например, необходимо утвердить, что 20-го числа выдается заработная плата за первую часть месяца, а 5-го числа — за вторую, так же рекомендуется не использовать фразы «не позднее», «до конца месяца» (письма Роструда от 20.06.14 № ПГ/6310–6–1 и от 28.11.13 № 14–2–242).

Не следует забывать и о том, что работник, своевременно не получивший зарплату или уровень оплаты труда, у которого ниже МРОТ, может обратиться с жалобой в трудовую инспекцию.

Однако следует отметить, что компания вправе установить работникам оклад меньше, чем законодательный минимум, но тогда в трудовом контракте обязательно нужно предусмотреть какие-либо дополнительные премии или компенсации, в результате начисления которых оплата труда будет больше или равна установленному МРОТ.

В целях легализации заработной платы сотрудников в организациях и увеличения контроля за соблюдением прав этих работников, государство пристально следит за уровнем оплаты труда и проверяет размер зарплаты сотрудников на соответствие среднему показателю по отрасли. Если сотрудник получает значительно меньше среднеотраслевого показателя зарплат или меньше, чем другой сотрудник на той же позиции в этой же компании, то работодателя вызывают на комиссию по заработной

плате в администрацию и налоговую инспекцию для разъяснения причин расхождения этих показателей. Однако Налоговое законодательство не дает определение понятия «зарплатная комиссия». Обычно подобные органы формируются и действуют по указанию местных властей. Так, в Москве аналогичная межведомственная комиссия функционирует на основании распоряжения Правительства Москвы от 24.05.2006 № 867-РП.

В частности, наибольшие шансы попасть на комиссию имеют компании, которые снизили поступления НДС относительно предыдущего года более чем на 10% либо выплачивают зарплату ниже среднего уровня по видам экономической деятельности в регионе.

К тому же налоговые органы признают, что у них нет законных оснований требовать от работодателя увеличения зарплаты работникам. Так, в письме УФНС России по г. Москве от 08.08.2007 № 15–08/075418 отмечено, что функцией налоговых органов является не повышение заработной платы сотрудникам организаций, а выведение из тени скрытых форм оплаты труда.

Таким образом, трудовая инспекция, как орган внешнего контроля предприятия, является основным органом по защите прав работников во взаимоотношениях с работодателем, и которая обладает широким спектром возможностей по выявлению и устранению нарушенных трудовых прав.

#### Литература:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N197-ФЗ (в ред. от 30.12.2015 № 434-ФЗ)
2. Постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 324 «Об утверждении Положения о Федеральной службе по труду и занятости»
3. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая и первая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ
5. Семейный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.1995 № 223-ФЗ
6. Донина Н. С. Особенности учета и отчетности по налогу на доходы с физических лиц в 2016 году// Вестник магистратуры. — № 5–4 (56). — 2016. — С. 130–132
7. Косыке М. С., Воюцкая И. В. Внутренний контроль как обязанность экономического субъекта и объект оценки аудитора// Аудитор. — 2015. — № 1–2 (239–240). — С. 40–47

## Взаимосвязь организационной культуры и поведения со стратегией организации

Жуковская Полина Геннадьевна, магистрант  
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

*В данной статье рассматривается взаимосвязь и взаимовлияние организационной культуры и поведения на стратегию компании. Описаны виды моделей организационного поведения, рассмотрены модели организационных культур по К. Камерону и Р. Куинну.*

**В** 21 веке высокий темп изменений во внешней среде стал обычным явлением. Организации не являются исключением. С одной стороны это связано с развитием инфор-

мационных технологий, а во-вторых, с процессом глобализации экономики. Постоянные изменения во внешней среде — неизбежный процесс, под который надо уметь



подстраиваться не только организации, но и в первую очередь человеку. Ведь именно скорость и адаптивность к изменениям являются главными факторами успешного бизнеса в настоящее время.

Организационное поведение — базисная научная дисциплина о причинах и факторах поведения людей в организации; область научных исследований, в которых используют теорию, методы и принципы различных дисциплин, с целью изучения индивидуальных представлений, ценностей, произведений при работе в группах и в целой организации [1].

Дж. Красовский интерпретировал организационное поведение как поведение работников, вовлеченных в определенные управленческие процессы, имеющие свои циклы, ритмы, темпы, структуру отношений, организационные рамки и требования к работникам.

А. М. Смолкин предложил такое определение: «Организационное поведение — это такое поведение человека в организации, в которой они установлены, получают определенные организационные коммуникации» и, наконец, американский писатель Джон. В. Ньюстром считал, что «Организационное поведение — это изучение поведения людей в организациях и практическое использование полученных знаний» [2].

Выбор модели организационного поведения имеет решающее значение, потому что каждая модель имеет свои мотивирующие влияния на деятельность исполнителей. Профессионализм менеджера проявляется в адекватном поведении и в отношении к стоящей перед ним образованности и квалификации, условия труда и т.д.

Основой для моделей организационного поведения принято считать модели, разработанные и обоснованные

Д. Макгрегором: теория X и теория Y. Теория X заключается в том, что:

- человек по своей сущности не любит работать и будет избегать любой работы.
- человека следует принуждать и угрожать наказанием, чтобы он работал.
- среднестатистический человек боится брать ответственности, он предпочитает быть подчиненным.

Теория Y заключается в том, что:

- работа для человека естественна.
- человек способен контролировать себя, если у него есть цели.
- среднестатистический человек стремится к ответственности.

Теория X олицетворяет авторитарный стиль управления, а Теория Y — демократический (коллегиальный).

Виды моделей организационного поведения:

1. Авторитарная модель
2. Патерналистская модель
3. Поддерживающая модель
4. Коллегиальная модель

Возможный успех патерналистской модели имеет прямую зависимость от экономических ресурсов компании [6]. Её направление основано на материальных стимулах, безопасности и зависимости сотрудников от компании. Происходит процесс усиления со стороны руководства компании для обеспечения средств, которые пойдут на выплату зарплат и компенсацию пособий. Для полного удовлетворения требований сотрудников компании, руководство может рассматривать как один из основных факторов — фактор безопасности.



Рис. 1. Виды моделей организационного поведения

Также есть модель организационного поведения суть которой — принцип поддерживающих взаимоотношений, её называют поддерживающая модель [3]. Процессы организации и управления обязаны обеспечить высокую вероятность того, что любая сфера отношений с организацией, каждый сотрудник, обладающий своим опытом, значимость, ожидания, возможность осознания поддерживающего подхода, вызывающий и помогающий сохранить чувство собственного достоинства и ценности.

Организационное поведение имеет прямую зависимость от организационной культуры. Организационная культура — это система общепринятых в организации ценностей, традиций, стандартов поведения и форм отношений, которые отличают данную организацию от других [4]. К организационным отношениям можно отнести взаимодействие, противодействие или нейтральное отношение элементов внутри организации или за ее пределами. Более широкое определение выглядит так совокупность общественно прогрессивных формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения персонала данной организационной структуры, стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества и совместимости работников между собой и с организацией, перспектив развития [9].

Организационная культура и поведение представляет собой «некий» инструмент с помощью которого может происходить объединение целей и усилий по их достижению, соответствующие принятыми ценностями и нормами поведения. В связи с этим можно наблюдать, что организационная культура и поведение имеют способность в помощи реализации планов предприятия так и мешать этой реализации. В организационной культуре К. Камерон и Р. Куинн выделили 4 модели:

- клан;
- иерархия (бюрократия);
- рынок;
- адхократия.

В основе классификации К. Камерона и Р. Куинна лежит модель «конкурирующих ценностей» (Competing Values Framework). В данной модели на основе так называемой рамочной конструкции конкурирующих ценностей выделяются четыре доминирующих типа корпоративной культуры. К. Камерон и Р. Куинн исследовали показатели эффективности крупных организаций по двум измерениям — конкурирующим ценностям:

— в рамках первого измерения одни организации считают себя эффективными, если они стабильны, предсказуемы и механистически целостны, другие — если они склонны к переменам, адаптивны и постоянно движутся вперед;

— второе измерение рассматривает критерии эффективности либо как внутреннюю ориентацию, интеграцию и единство, либо как внешнюю ориентацию, дифференциацию и соперничество [4].

Средство оценки организационной культуры — текущее и предпочтительное состояния. Анкетирование следует провести среди всех сотрудников либо воспользоваться методом фокус-группы. Выявленные в ходе анкетирования результаты оценки предпочтительного состояния организационной культуры обрабатываются следующим образом: устанавливается общее число баллов по каждому показателю A, B, C, D; затем определяется их среднее значение и наносится на шаблон. Полученные точки соединяются ломаной линией. Образовавшиеся фигуры являются профилями текущего и предпочтительного состояний организационной культуры, составленные данным реципиентом.

Термин стратегия, можно определить, как: принятая в организации долгосрочная концепция управления хозяйственной деятельностью, направленная на укрепление текущей или достижение новой рыночной позиции, обеспечивающей удовлетворение клиентов и реализации представлений других заинтересованных групп об экономической успешности организации [5]. Можно выделить два пути, по которым тесная связь культуры и стратегии воздействует на работников, увеличивая эффективность выполнения планов предприятия:

— Формирует атмосферу внутри компании, правила и требования «неофициального» характера, которые в свою очередь эффективно повышают производительность труда. В случае согласования культуры и стратегии происходит формирование дополнительных стимулов, влияющих на труд положительно. Происходит процесс препятствия реализации стратегии для моделей поведения не соответствующих общепринятой культуре.

— Та культура, которая будет соответствовать стратегии, сможет побудить людей на работу с максимально эффективной реализацией данной стратегии, тем самым происходит процесс увеличения лояльности сотрудников компании, формирование положительного отношения к заданным задачам, повышение уровня корпоративного сотрудничества, также люди мотивируются на эффективную реализацию стратегии, с помощью которой работники могут понять и увидеть цели компании [7].

Также можно наблюдать, что в абсолютно любой компании может произойти процесс рассогласованности между стратегией и культурой, в свою очередь данная рассогласованность может помешать сотрудникам организации не только верно оценить поставленные задачи, но и реализовать их. Наглядный пример: если стратегия требует от сотрудников выполнение задач, не соответствующие ценностям и нормам компании, то это может привести к неверному разъяснению задач и неверным решениям [8].

Бывает и такое, что разница между стратегией и культурой не слишком большая, поэтому в культуру можно внести поправки и изменения. Но есть и исключения, когда к корректировке стоит подвергнуть стратегию — если в компании уже имеется сильная положительная культура.

Исходя из этого, можно сделать заключение, что взаимосвязь и взаимовлияние очень отражается на органи-

Таблица 1

## Модели организационных культур по К. Камерону и Р. Куинну

Базовые модели организационных культур	Описание модели
Клановая организационная культура.	В организациях с клановым типом организационной культуры главными ценностями и критериями успеха считаются сплоченность коллектива, благоприятный моральный климат и планомерное развитие человеческих ресурсов. Внутренний контроль и интеграция сочетаются с гибкостью решений и индивидуальным подходом к каждому сотруднику с учетом его характера, навыков и целей. Клановая организационная культура направлена на создание условий для эффективного наделения сотрудников полномочиями, необходимыми для решения поставленных перед ними задач, рациональной департаментализации, вовлечения каждого сотрудника в общую коллективную деятельность и обеспечение открытости. Целью социокультурных инициатив признается своевременный и адекватный отклик на нужды работников. При этом лидер берет на себя обязанности помощника, защитника, воспитателя и поборника интересов работников. Однако клановая культура предполагает также и достаточно серьезную ответственность каждого сотрудника перед всем коллективом за надлежащее выполнение возложенных на него обязанностей.
Иерархическая организационная культура	В организациях, для которых характерен иерархический (бюрократический) тип организационной культуры, особое внимание уделяется вопросам поддержания стабильности отношений и контроля за деятельностью сотрудников. При этом внутренний контроль и иерархия лежат в основе интеграции. Основными критериями успеха в организации признаются рентабельность, своевременность, устойчивость функционирования и рационализация производственных, коммерческих процессов и процессов управления. Иерархическая культура направлена на создание условий для эффективного контроля и измерения процессов, рационального принятия управленческих решений. Помимо контроля одним из механизмов поддержания устойчивого функционирования организации является рациональная критика исполнения. Цель всех социокультурных инициатив состоит в создании и поддержании эффективной системы администрирования. Лидер в рамках иерархической организационной культуры играет роль координатора, наставников, организатора и высококвалифицированного специалиста-администратора.
Рыночная организационная культура	Формируется в организациях, ориентированных на внешнее позиционирование, дифференциацию, контроль и стабильность. Критериями успеха в таких организациях признаются рыночная доля, достижение внешних целей, поражение конкурентов. Оценка эффективности работы сотрудников осуществляется по конечному результату (например, по доли прибыли, принесенной данным сотрудником, количеству заключенных сделок за контрольный период и т.п.). Рыночная организационная культура ориентирована на клиента (потребителя), повышение продуктивности, рентабельности, конкурентоспособности организации, а также на вовлечение потребителей и партнеров в процессы повышения рыночной эффективности компании. Организационная культура такого типа направлена на создание условий для эффективного контроля деятельности каждого сотрудника, высокой производительности труда, внутреннее соперничество. Лидеры в организациях с рыночной культурой выступают в роли надсмотрщика, соперника и стратега.
Адхократическая организационная культура	Формируется в организациях, ориентированных на гибкость, индивидуальность, внешнее позиционирование и дифференциацию. Критериями успеха в таких организациях считаются: достижение результатов в передовых и инновационных сферах и направлениях деятельности, творческий рост сотрудников и постоянное организационное обновление. Адхократическая культура направлена на вовлечение сотрудников в творческий процесс, привлечение новаций, создание новых стандартов, предвидение потребностей клиентов и постоянное совершенствование. Поэтому цель всех социокультурных инициатив в адхократических организациях состоит в создании наиболее благоприятных условий для организационных изменений и преобразований. Лидерами в таких организациях, как правило, становятся специалисты, компетентные в осуществлении организационных изменений, способные дать консультацию по любому вопросу и оказать помощь коллегам в творческом процессе. В адхократических организациях социокультурный процесс открыт и демократичен. Однако адхократическим организациям часто не хватает определенности, поскольку творческие инициативы иногда становятся самоцелью организации, подчиняя себе все стороны ее жизни.

зационной культуре и стратегии организации. Организационная культура с одной стороны способствует реализации стратегии, а с другой помешать ей, в свою очередь, принятие новой стратегии способно изменить организационную культуру. Выбор правильной модели организационного поведения при использовании стратегии также играет огромную роль, позволяя организации быстрее достичь поставленных целей.

Самой благоприятной ситуацией будет та, благодаря которой культура и стратегия взаимно дополняют друг друга. Возможно предположить о проведении организационных мероприятий, которые способны обеспечить изме-

нения организационной культуры, что повлияет на согласованность со стратегией компании. Но также необходимо не забывать, что не каждая стратегия способна эффективно поменять культуру организации, так как исход от таких перемен может быть более негативным, чем благоприятный эффект от нововведений.

Организационная культура и поведение в условиях равного доступа к ресурсам выступает как один из главных факторов, определяющих конкурентоспособность организации, с точки зрения возможности ее быстрой адаптации к происходящим изменениям и новым стратегиям развития.

### Литература:

1. Алдакушева, А. Б. Исследование моделей организационного поведения как инструмента организационных изменений компании. /А. Б. Алдакушева // Сборник материалов Международной научно-практической конференции. — 2015. — № 1. — С. 33–36.
2. Дорофеева Л. И. Организационное поведение / Л. И. Дорофеева. — Саратов: «Саратовский источник», 2014. — 394 с.
3. Карташова Л. В. Организационное поведение / Л. В. Карташова — М.: ИНФРА-М, 2014. — 156 с.
4. Михненко П. А. Теория менеджмента / П. А. Михненко. — М.: Университет «Синергия», 2014.
5. Михненко П. А. Стратегический менеджмент / П. А. Михненко, Т. А. Волкова, А. Л. Дрондин, А. В. Вегера. — М.: Университет «Синергия», 2017.
6. Сарычев С. В. Социально-психологические аспекты надежности группы в напряженных ситуациях совместной деятельности / С. В. Сарычев — Курск: КГПУ, 2015. — 131 с.
7. Семенова, В. В. Особенности комплексной стратегии на каждом этапе жизненного цикла организации / В. В. Семенова, М. С. Левшина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки — 2016. — № 1–1 — С. 15–19.
8. Умудалиева, Ф. Ф. Стратегия развития организации с учетом стадии ее жизненного цикла / Ф. Ф. Умудалиева, Е. С. Серочудинов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2015. — № 1. — С. 6–14.
9. Широкова Г. В. Подходы к проведению организационных изменений в Российских компаниях / Г. В. Широкова // Вестник Санкт-Петербургского Университета. — 2013. — № 3. — С. 76–95.

## Оценка бюджетной эффективности проекта на примере ПАО «МАГНИТ»

Знаменская Виктория Владимировна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*Дана оценка инвестиционного проекта на примере ПАО «МАГНИТ». Рассмотрены вопросы по оценке бюджетной эффективности инвестиционного проекта. Проанализирован рост инвестиций в экономику, что увеличивает производственно-хозяйственный потенциал, создает новые рабочие места, тем самым снижая социальную напряженность в регионе, увеличивает величину налогов, поступающих в бюджет.*

**Ключевые слова:** бюджетная эффективность, денежный поток, ставка дисконтирования, внутренняя норма доходности, рентабельность, срок окупаемости.

В современной экономической литературе можно встретиться с различными определениями понятия «эффективность инвестиционного проекта».

Бюджетная эффективность оценивается по требованию органов государственного и/или регионального управления. В соответствии с этими требованиями может определяться бюджетная эффективность для бюджетов различных уровней или консолидированного бюджета [1].

С точки зрения бюджетной эффективности проект в первую очередь должен быть направлен не на получение прибыли, а на достижение максимально возможного социально-экономического результата. Показатели бюджетной эффективности (с финансовой точки зрения) рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств [2].

К притокам средств для расчета бюджетной эффективности относятся:

– комиссионные платежи Минфину РФ за сопровождение иностранных кредитов (в доходах федерального бюджета);

– дивиденды по принадлежащим региону или государству акциям и другим ценным бумагам, выпущенным в связи с реализацией ИП.

К оттокам бюджетных средств относятся:

– предоставление бюджетных (в частности, государственных) ресурсов на условиях закрепления в собственности соответствующего органа управления (в частности, в федеральной государственной собственности) части акций акционерного общества, создаваемого для осуществления ИП;

– предоставление бюджетных ресурсов в виде инвестиционного кредита;

– предоставление бюджетных средств на безвозмездной основе (субсидирование);

– бюджетные дотации, связанные с проведением определенной ценовой политики и обеспечением соблюдения определенных социальных приоритетов [1].

Публичное акционерное общество «Магнит» («Компания») является холдинговой компанией группы обществ, занимающихся арендой и управлением собственным или

арендованным нежилым недвижимым имуществом с местом нахождения в Краснодаре.

ПАО «МАГНИТ» предполагает осуществить проект по открытию собственного производства, что позволит оптимизировать структуру производства (продаж) в сторону увеличения высококачественных изделий, увеличить ассортимент предлагаемой продукции, обеспечить высокое качество продукции. Первоначально дадим оценку основных показателей ПАО «МАГНИТ» (табл. 1).

Запасы за исследуемый период выросли на 7,4% или на 4 тыс. рублей, дебиторская задолженность сократилась на 25,4%, а кредиторская задолженность сократилась на 40%. Краткосрочные обязательства выросли в 2 раза, что также не является положительной динамикой. Все наши платежи по НДС возмещаются бюджетом. Проанализируем динамику показателей оборачиваемости ПАО «МАГНИТ» (табл. 2).

Таким образом, исходя из полученных показателей таблицы 2, можно сделать вывод о том, что средняя сумма оборотных активов в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась на 11825390 тыс. руб., или на 83,99% в том числе за счет увеличения запасов на 4000 тыс. руб., или на 7,41%, за счет снижения дебиторской задолжен-

Таблица 1

Оценка показателей динамики оборотного капитала ПАО «МАГНИТ» тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Запасы сырья и материалов	54000	39000	58000	107,4
Дебиторская задолженность	17308335	15288413	12905213	74,6
Оборотные активы	36005988	37880276	13928056	38,7
Кредиторская задолженность	14964661	137184	11967796	80
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	3268501	3526677	7854428	в 2,4 раза
Расчеты с персоналом	260874	214071	198314	76
Чистый оборотный капитал	16040861	35224474	-29059119	х
НДС к уплате в бюджет по текущей деятельности предприятия	33683	31328	28361	84,2

Таблица 2

Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов ПАО «МАГНИТ» тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г.	Темп роста, %
Выручка	331967	344604	370517	38550	111,61
Средняя сумма оборотных активов	14078776	36943132	25904166	11825390	183,99
в том числе: Запасы	54000	39000	58000	4000	107,41
дебиторская задолженность	17308335	15288413	12905213	-4403122	74,56
денежные средства и денежные эквиваленты	274000	145000	289000	15000	105,47
Оборачиваемость в оборотах:					
в т.ч. всех оборотных активов	0,02	0,01	0,01	-0,01	60,66
запасов	6,15	8,84	6,39	0,24	103,92
дебиторской задолженности	0,02	0,02	0,03	0,01	149,69
Период оборачиваемости в днях:					
в т.ч. всех оборотных активов	1547,71	3912,68	2551,45	1003,74	164,85
запасы	59,37	41,31	57,14	-2,24	96,23
дебиторской задолженности	1903,63	1619,28	1271,05	-632,58	66,77

ности на 4403122 тыс. руб. или на 25,44%, и увеличения денежных средств и денежных эквивалентов на 15000 тыс. руб. или 5,47%.

Анализируя оборачиваемость в оборотах всех оборотных активов [3], следует отметить, что в отчетном году по сравнению с базисным, данный показатель снизился на 0,01, а оборачиваемость в оборотах запасов увеличилась на 0,24. Оборачиваемость в оборотах дебиторской задолженности увеличилась на 0,01.

В отчетном году по сравнению с базисным годом оборачиваемость всех оборотных активов в днях увеличилась на 1003,74, оборачиваемость запасов в днях сократилась на 2,24, а дебиторской задолженности сократилась на 632,58.

На основе показателей таблицы 3 можно сделать вывод о том, что в среднем за анализируемый период валовая прибыль выросла на 15,5%, об этом свидетельствует увеличение таких показателей, как выручка (11,6%). Прибыль до налогообложения сократилась на 7,4%.

В итоге темп роста чистой прибыли организации за 2014–2016 гг. сократился на 19,7%. Наибольшее увеличение темпа роста произошло в показателе «проценты к получению», за анализируемый период данный показатель вырос в 2,3 раза. А наибольшее сокращение произошло в показателях «прочие расходы» — сократился на 70,7%.

Также необходимо провести анализ показателей рентабельности организации для полной картины финансового состояния для будущей реализации инвестиционного проекта (табл. 4).

Анализируя таблицу 4, можно отметить, что рентабельность продаж организации за анализируемый период сокращается, об этом свидетельствует изменение в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 31,4%.

Экономическая рентабельность в 2016 г. по сравнению с 2014 г., сократилась на 19,1%. Таким образом, проанализировав финансовое состояние ПАО «МАГНИТ» можно сказать, что у предприятия достаточно ресурсов для того чтобы создать инвестиционный проект на основе своей организации [4].

Инвестиционный проект ПАО «МАГНИТ» ориентирован на открытие собственного производства с применением современных высокоэффективных технологий, обеспечение надёжности и работоспособности существующего оборудования.

Для оценки эффекта инвестиционной деятельности программы необходимо рассчитать эффект от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, а также рассчитать основные показатели эффективности проекта: поток реальных денег, их сальдо, чистую ликвидационную стоимость и сальдо накопленных реальных денег, чистый

Таблица 3

Анализ уровня и динамики финансовых результатов ПАО «МАГНИТ», тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г., %
Выручка	331 967	344 604	370 517	111,6
Себестоимость продаж	-57840	-53 989	-53 836	93,1
Валовая прибыль	274127	290615	316681	115,5
Управленческие расходы	-357331	-298349	-301215	84,3
Прибыль от продаж	-83204	-7734	15466	x
Доходы от участия в других организациях	34400000	32800000	24000000	69,8
Проценты к получению	5712360	9266234	13140172	230
Прибыль до налогообложения	37842400	38725692	31239212	82,6
Текущий налог на прибыль	-743745	-1189807	-1454808	196
Чистая прибыль	37098811	37536826	29758206	80,2

Таблица 4

Анализ показателей рентабельности ПАО «МАГНИТ»

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г., (+/-)
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-83204	-7734	15466	98670
Чистая прибыль, тыс. руб.	37098811	37536826	29758206	-7340605
Выручка, тыс. руб.	331967	344604	370517	38550
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	37842400	38725692	31239212	-6603188
Себестоимость продаж, тыс. руб.	57840	53989	53836	4004
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	87224526	111840767	128588145	41363619
Рентабельность продаж, %	111,8	108,9	80,3	-31,4
Рентабельность основной деятельности, %	143,9	14,3	x	-129,5
Экономическая рентабельность, %	43,4	34,6	24,3	-19,1

дисконтированный доход, внутреннюю норму прибыли и уровень дисконтированной рентабельности [5].

Финансирование инвестиционных затрат предполагается частично за счет собственных средств от текущей деятельности предприятия, частично — за счет привлекаемого кредита в размере 5000000 руб. стоимостью 22%

годовых в рублях. Установленный банком срок действия кредитного договора составляет 3 года с начала реализации проекта. Увеличение оборотного капитала потребует 1000000 рублей. Требованием банка является погашение кредита равными частями в течение 36 месяцев при ежегодной уплате процентов.

Таблица 5

Операционная деятельность проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя по периодам		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от реализации	7320000	8930400	10895088
Заработная плата рабочих	1000000	1500000	2000000
Стоимость приобретенного оборудования	2000000	2500000	3000000
Постоянные издержки	500000	550000	600000
Амортизация	1000000	1000000	1000000
Проценты по кредитам	1320000	1610400	1964688
Прибыль до вычета налогов	1500000	1770000	2330400
Налог на прибыль	600000	708000	932160
Проектируемый чистый доход	900000	1062000	1398240
Чистый приток от операционной деятельности	1900000	2062000	2398240

На приобретенное оборудование в 1 году будет израсходовано 2 млн руб. с увеличением на 500 тыс. руб. ежегодно. Затраты на оплату труда рабочих составят 1 млн рублей и ежегодно будет увеличиваться на 500 тыс. рублей. Другие ежегодные затраты составят 500 тыс. руб., с ежегодным увеличением в 50 тыс. руб. Амортизация начисляется линейным способом. Налоговая нагрузка на ПАО

будет составлять «Доходы» 20%. Расчет данных операционной деятельности предприятия представлен в таблице 5.

Таким образом, анализируя таблицу 5, можно сделать вывод о том, что операционная деятельность является главным источником окупаемости инвестиционного проекта и генерирует основной поток денежных средств. Рассмотрим показатели финансовой деятельности (табл. 6).

Таблица 6

Показатели финансовой деятельности проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя по периодам		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	1000000	-	-
Долгосрочный кредит	5000000	-	-
Погашение задолженности	1100000	1100000	1100000
Сальдо финансовой деятельности	6000000	-1100000	-1100000
Приток реальных денег	-3100000	2062000	2398240
Сальдо реальных денег	900000	962000	1298240
Сальдо накопленных реальных денег	900000	2862000	4160240

Рассмотрим основные показатели эффективности проекта в таблице 7.

На основании полученных данных следует рассчитать чистый дисконтированный доход (NPV) и индекс рентабельности (PI).

$$NPV \text{ (по ставке } 11\%) = 637457,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV \text{ (по ставке } 15\%) = 443013,9 \text{ тыс. руб.}$$

$$PI \text{ (по ставке } 11\%) = 2,12$$

$$PI \text{ (по ставке } 15\%) = 1,95$$

NPV по истечении 3 лет положительный, NPV по ставке 15% = 443013,9 тыс. руб., PI = 1,95. То есть проект эффективен, а с каждого рубля вложенных в проект средств будет получено 1,95 рубля прибыли.

Срок окупаемости инвестиций показатель возвратности инвестиций инвестору измеряется в периодах времени — месяцах или годах. Общий вид формулы для его определения выглядит так:  $PP = K0 / ПЧсг$ , где

PP — срок окупаемости, выраженный в годах.

Таблица 7

Основные показатели эффективности проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя по периодам		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Эффект от инвестиционной деятельности	-6000000	-	-
Эффект от операционной деятельности	900000	2062000	2398240
Поток реальных денег	-3100000	2062000	2398240
Коэффициенты дисконтирования при ставке 11 %	0,9	0,812	0,731
Коэффициенты дисконтирования при ставке 15 %	0,869	0,756	0,658
Дисконтированный поток реальных денег при ставке 11 %	-2790000	1674344	1753113,4
Дисконтированный поток реальных денег при ставке 15 %	-2693900	1558872	1578041,9

К0 — сумма вложенных средств.

ПЧсг — Чистая прибыль в среднем за год.

Рассчитаем срок окупаемости проекта ПАО «МАГНИТ».

$$PP = \frac{5000000}{453413,3}$$

$$PP = 11,027$$

Срок окупаемости проекта составляет 11 лет, что говорит о достаточно медленной окупаемости инвестиционного проекта.

Таким образом, положительные значения говорят, что наш проект окупается как минимум, но за достаточно длительное время. Также благодаря расчету бюджетной эффективности проекта ПАО «МАГНИТ» уже начиная с 2017 года, при его реализации, у предприятия появится больше рабочих мест, что повысит уровень занятости населения на региональном и городском уровне и естественно снизится уровень безработицы. Также при реализации проекта за счет увеличения рабочих мест и занятости в бюджет начнут поступать налоги от инвестиционной деятельности проекта ПАО «МАГНИТ».

#### Литература:

1. Блау С. Л. Инвестиционный анализ: учебник для вузов / С. Л. Блау. — М.: Дашков и К, 2014. — 256с.
2. Панченко А. В. Комплексный анализ инновационных инвестиционных проектов: монография. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 238 с.
3. Снатенков А. А. Практикум по финансовому анализу. — Оренбург, 2013.
4. Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности публичных компаний нефтегазового комплекса: монография / А. А. Снатенков, Н. М. Пахновская. — Оренбург, 2016. 142с.
5. Шейнин Э. Я. Управление инвестиционной деятельностью российских предприятий. М.: Московский городской педагогический университет, 2013. 180с.

## Производственные потери: найти и ликвидировать

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент

Научный руководитель: Полякова Т. В.

Тольяттинский государственный университет

*Главная задача бережливого производства — найти, произвести анализ и ликвидировать потери в процессе производства. Потери — это действия, на которые необходимо потратить время и ресурсы, но они не увеличивают ценность готовой продукции или услуги.*

**Ключевые слова:** *потери на производстве, бережливое производство, ликвидация, инструменты, виды потерь.*

*The main task of lean manufacturing is to find, analyze and eliminate losses in the production process. Losses are actions that need to be spent on time and resources, but they do not increase the value of the finished product or service.*



**Keywords:** production losses, lean production, liquidation, tools, types of losses.

Разберем шесть преимущественно распространенных видов потерь, которые есть на любом предприятии, любой отрасли, а так же методы, с помощью которых их можно обезвредить.

### **Первый вид потерь: перепроизводство**

Осуществление работы до того, когда она будет необходима, является потерями. Это наихудший вид потерь, так как перепроизводство обычно приводит к другим потерям. Например, если компания заранее подготовила оферту для клиента до того момента, как он сделал запрос, то появляются новые потери: лишняя обработка, перемещение, движение и т.д. Для того чтобы понять, от каких операций вам необходимо отказаться, а какие вам нужны, вам нужно хорошо знать, что нужно вашим клиентам и что вы производите.

Примеры перепроизводства:

- создание отчетов, которые никому не требуются;
- создание избыточных копий документов;
- отправка одних и тех же документов несколько раз;
- введение повторяющейся информации во многих документах.

Методы для ликвидации перепроизводства:

- анализ необходимости в какой-либо операции;
- равномерное распределение рабочей нагрузки;
- унификация работы [1].

### **Второй вид потерь: ожидание**

Ожидая кого-либо или чего-либо (подпись документа, информацию), мы несем потери. Мы не видим источником потерь бумаги, которые лежат в лотке для поступающих документов. Тем не менее, как часто мы перебираем эти бумаги в поисках того, что нам нужно? Как часто вы принимаетесь за дело перед тем, как закончить его? Чтобы ликвидировать этот вид потерь, нужно следовать правилу «завершили — подшили или выбросили».

Примеры потерь этого вида:

- множество обязательных подписей и разрешений;
- замедление получения информации;
- зависимость от других работников при выполнении задачи;
- трудности с техникой;
- исполнение поставленной задачи не одним отделом;
- отсутствие ответственного за исполнение задачи.

Инструменты для ликвидации данного вида потерь:

- внедрение системы «5S»;
- пользование услугами курьера;
- создание отлаженной системы документооборота [2].

### **Третий вид потерь: движение**

Все перемещения людей, информации или обмен сообщениями, которые не добавляют ценности продукта, яв-

ляются потерями. Данный вид потерь появляется из-за неправильной планировки офиса, сломанного или старого оборудования. Эти потери незаметны в офисных процессах, которые не были проанализированы на предмет возможности улучшения. Какой бы ни была отрасль, в любой компании найдётся работник, который делает вид «занятости», но на самом деле не увеличивает ценность выпускаемого продукта или услуги. Инструменты бережливого производства помогут найти, уменьшить или даже полностью избавиться от этой потери.

Пример потерь:

- поиск документов или файлов в картотеке или компьютере;
- регулярное перечитывание базы данных в поисках информации;
- отсутствие ответственного за исполнение задачи.

Инструменты для ликвидации потерь:

- перепланировка офиса;
- стандартизированная работа;
- короткие организационные совещания;
- отслеживание документов;
- введение системы «канбан» [3].

### **Четвертый вид потерь: перемещение документов**

Бессмысленная отправка или перемещение документов воздействует на время, которое требуется для выполнения какой-либо работы в офисе. Имея свободный выход в Интернет и электронную почту клиентам зачастую отправляют документы, которые не имеют ценности. Для того чтобы организовать эффективную работу, очень важно сократить и по возможности устранить данный вид потерь, для этого необходимо поделить всю работу на операции, которые идут друг за другом и разместить их как можно ближе друг к другу. Если нет возможности избавиться от перемещения документов между процессами, то их необходимо максимально автоматизировать.

Пример возможных потерь четвертого вида:

- передача документов в ручную;
- отправка документов, не имеющих ценности;
- неверная расстановка приоритетов;
- выполнение задачи разными отделами;
- частая регистрация документов, которые находятся в работе.

Инструменты для устранения четвертого вида потерь:

- создание хорошей системы документооборота;
- равномерное распределение нагрузки;
- средства визуального контроля [4].

### **Пятый вид потерь: брак**

К данному виду потерь относятся действия, из-за которых появился брак, и дополнительная обработка, ко-

торая нужна для устранения дефекта. Устранение брака не увеличивает ценность продукта или услуги. На выполнение правильной работы с первого раза, требуется меньше времени, чем на её переделывание. Устранение дефекта или брака — это потери, которые увеличивают себестоимость товара, и потребитель не должен за них платить, что в свою очередь может уменьшить прибыль компании.

Примеры пятого вида потерь:

- допущение ошибки при введении данных;
- неправильная установка цены;
- потеря документов;
- некорректная информация в документах;
- предоставление неполной документации на следующую стадию работы;
- плохой подбор работников для работы с клиентами;
- неэффективная система поиска файлов в компьютере и картотеке.

Инструменты для устранения пятого вида потерь:

- средства визуального контроля;
- отлаженная система документооборота;
- анализ возможных результатов;
- стандартизированная работа;
- журнал учета внеплановых заданий и остановок;
- средства предупреждения ошибок [5].

#### Литература:

1. Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation (Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании). —: Альпина Паблишер, 2017. — 472 с.
2. Канбан и точно вовремя на Toyota. Менеджмент начинается на рабочем месте. —: Альпина Паблишер, 2017. — 214 с.
3. Томас Фабрицио, Дон Теппинг. 5S for the Office: Organizing the Workplace to Eliminate Waste (5s для офиса: как организовать эффективное рабочее место). —: Институт комплексных стратегических исследований, 2014. — 224 с.
4. Майкл Ротер, Джон Шук. Учитесь видеть бизнес-процессы Построение карт потоков создания ценности. —: Альпина Паблишер, — 136 с.
5. Дэниел Джонс, Джеймс П. Вумек (James Womack). Lean Solutions: How Companies and Customers Can Create Value and Wealth Together (Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства). —: Альпина Паблишер, 2014. — 264 с.
6. Дон Теппинг, Энн Данн. Lean Office Demystified: Using the Power of the Toyota Production System in Your Administrative Areas (Бережливый офис. Устранение потерь времени и денег). —: Альпина Паблишер, 2017. — 320 с.

## Совершенствование процессов организации на основе инструментов управления качеством

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;  
 Постнов Владислав Владимирович, студент;  
 Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;  
 Николаева Ксения Андреевна, студент;  
 Семидотченко Анна Романовна, студент  
 Научный руководитель: Полякова Т.В.  
 Тольяттинский государственный университет

*В данной статье будут рассмотрены способы и инструменты управления качеством, их роль в процессах на производстве и решаемые с помощью них задачи.*

### Шестой вид потерь: нерациональное использование силы рабочих

Рабочая сила используется нерационально в том случае, если работники, выполняя задание, используют не все имеющиеся у них знания, навыки и способности. Благодаря правильной системе управления результативностью, можно значительно уменьшить данный вид потерь. Разрабатывайте методики назначения сотрудников на те участки, где они будут полностью использовать свои знания и способности.

Примеры данного вида потерь:

- срыв сроков выполнения работы;
- неравномерное распределение нагрузки из-за низкой квалификации персонала;
- текучесть кадров;
- неэффективная система оценки профессиональных навыков при приеме на работу [6].

Зная, как найти и устранить производственные потери, можно сохранить много времени и средств, а также увеличить прибыль компании. Необходимо систематически искать потери, анализировать причину их появления и вовремя принимать меры по их ликвидации, что позволит организации иметь преимущества над конкурентами.

Для начала введём и разберём понятие «Менеджмент качества» или «Управление качеством». Его следует понимать как деятельность, направленную на совершенствование выпускаемой предприятием продукции и предлагаемых услуг, а также выполнение работ и задач по введению продукции в соответствие с государственными и международными стандартами. Такими стандартами являются ГОСТы и ISO. Управление качеством является важной частью производства. Для каждой компании качество продукции необходимо в получении прибыли, так как не соответствующий качеству товар потребитель откажется приобрести, а следовательно компания не получит прибыли. Поэтому система менеджмента качества способствует устранению потерь на производстве, устраняет недочёты в продукции и тем самым увеличивает доход. Объектом управления качеством является процесс производства, а конкретнее все его стадии от самого начала и до конца. Управление качеством в современности ставит перед собой задачи обеспечивать надлежащие всем нормам товары или услуги, которые необходимы, а также следить за выполнением требований к выпускаемому продукту и совершенствовать производственные процессы. Для того чтобы продукция соответствовала нормам и стандартам, на предприятиях применяются «Инструменты управления качеством». Они представляют собой ряд методов и техник для проведения анализа, сбора и предоставления количественных и качественных данных. Эти данные могут собираться о процессе, продукте или системе. Инструменты качества формировались на протяжении всего исторического периода развития качества на производстве. Всего можно классифицировать 14 инструментов. Их можно разделить на 7 старых и 7 новых.

**Старые инструменты** были определены еще в 50-х годах, их разработали японские специалисты во главе с профессором Каору Исикавой.

1) Первым таким инструментом является контрольный лист. Он представляет собой удобную форму для систематического и быстрого сбора информации для дальнейшего ее использования. Она удобна тем, что рабочий, находящийся на производстве способен быстро внести необходимые данные с производственных процессов. После анализа полученных данных, который занимает несколько минут, можно сделать вывод и принять решение по продукции или процессу.

2) Гистограмма. Она графически отображает различные показатели по закону распределения величины разброса данных. Позволяет на графике представить и оценить масштаб изменений и отклонений от необходимой нормы.

3) Третьим можно считать стратификацию (расслоение), в ней итоги по процессу разделяются на группы, в каждой из которых собраны результаты из различных мест производственного процесса. Данный метод удобен при анализировании и изучении, каких-либо отдельных данных.

4) Четвертый инструмент представляет собой диаграмму причинно-следственных связей Исикавы, в ней

данные которые влияют на объект упорядочивают на графике.

5) Пятый — это диаграмма Парето, она дает возможность равномерно обозначить возникшие проблемы и первоочередные задачи распределяя усилия для их решения.

6) Шестым выделяется диаграмма разброса, которая позволяет определить плотность связей между изменяющимися параметрами и вид таких связей.

7) Седьмым методом определяют карты контроля, позволяющие наблюдать за процессом и всеми его стадиями, влияя на них, что помогает соответствовать необходимым нормам и стандартам.

**В новой школе выделяют также 7 инструментов.**

1) Диаграмма сродства дает возможность выявить главные нарушения производства и объединить все собранные данные.

2) График связей позволяет выявить логические связи между главной целью и факторами, мешающими достичь результата.

3) Древоидная диаграмма — инструмент, с помощью которого можно найти путь решающий найденные проблемы и найти способы соответствовать запросам потребителей.

4) Матричная диаграмма дает возможность изобразить связи и корреляции, возникающие между задачами, функциями и характеризующими параметрами и определить их важности.

5) Матрица приоритетов применяется для обработки больших массивов числовых параметров, полученных при построении матричных диаграмм, для выявления первоочередных данных.

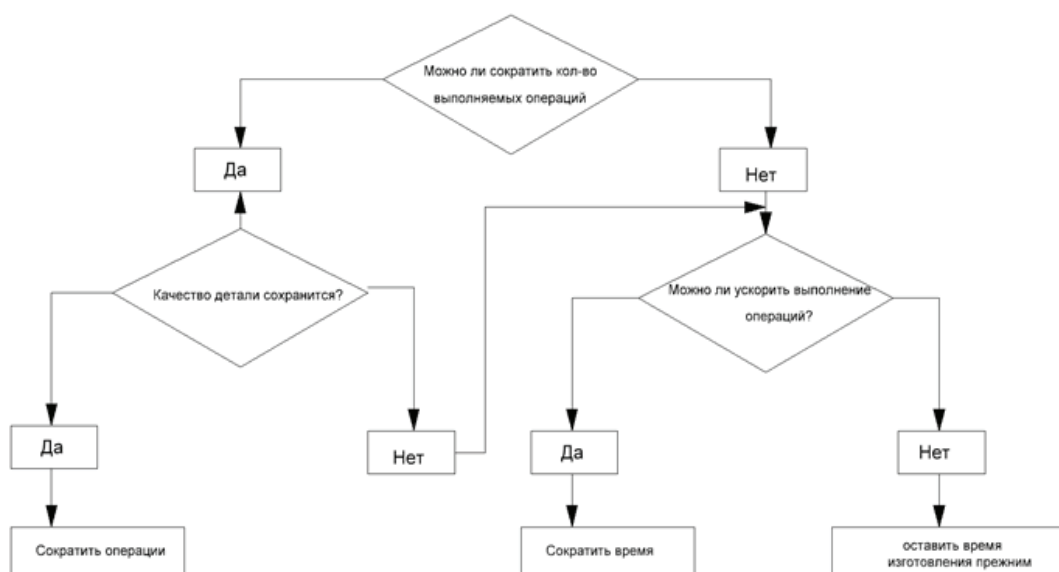
6) Стрелочная диаграмма нужна для постановки кратчайших сроков т. Диаграмма процесса PDPC (Process Decision Program Chart) — является диаграммой, определяющей поэтапные действия, когда нужно перейти от поставленной задачи к ее решению.

Помимо 14 инструментов старой и новой школы можно выделить еще 3, которые также можно отнести к новой школе — это поточная диаграмма процесса, Мозговой штурм и Анализ силового поля. В этой статье подробнее остановимся на таком инструменте как древо решений. Древоидная диаграмма (дерево решений) — инструмент, базирующийся на креативном мышлении, позволяющий поэтапно исследовать самых оптимальных и эффективных способов улучшить или исправить какой-либо аспект. Древоидная диаграмма представляется как состоящая из нескольких ступеней структуры дерева, включающей в себя различные базовые элементы для поиска решений проблемы. Такими элементами являются, средства и причины. Древоидную диаграмму разрабатывают для обнаружения связей между проблемами. Данный способ подходит, когда смутно обозначенные требования целевой аудитории продукции становятся задачами по улучшению производства и продукции, а затем и в технические и управленческие задачи. Древоидная диаграмма

крайне удобна, когда задачей стоит исследовать отдельные части, когда нужно достичь определенных целей в короткие сроки, например, во время планирования проекта, или разработки продукции. Чтобы более подробно понять принципы работы и применение данного инструмента, рассмотрим реальную ситуацию. В качестве исследуемого предприятия возьмем публичное акционерное общество «АВТОВАЗ». С помощью дерева решений преодолеем такую проблему как «избыточная обработка». Существует множество видов потерь на производстве различных по проблематике. Рассматривая в частности, избыточную обработку стоит дать определение, излишняя обработка — это выполнение операций и заданий, которые не делают продукт более ценным, а услуги более качественными для потребителя. Излишняя обработка ведет к использованию большего количества сырьевых или трудовых ресурсов, чем нужно для равнозначного продукта или услуги. Потери излишней обработки тяжело определяются, в виду того что обычно они возникают из-за неправильного согласования требований между заказчиком

и производителем или из-за устаревания процесса производства. Также источником излишней обработки являются требования различных стандартов, и, к сожалению, в таком случае, чтобы избежать потерь требуется изменение стандартов.

Предположим, если на АвтоВАЗе возникнет проблема с излишней обработкой, решать мы ее будем при помощи построения дерева решений. В качестве излишней обработки будем рассматривать такое явление как: слишком долгое изготовления детали. Пользуясь деревом решений, предполагается, что все ходы, выбранные для проекта, приводят к определенному сценарию развития последующих событий. При помощи древовидной диаграммы нам нужно найти способ уменьшить количество выполняемых операций. Мы должны выстроить ветви, они будут событиями. А его вершины — определяющими состояниями, в которых нужно выбирать ход дальнейших действий. Для этого разобьем все наши действия на этапы: 1. Обозначим проблему; 2. для каждого момента определим все возможные развития событий; 3. проведем анализ результатов.



Таким образом, построив древо решений, мы можем видеть ряд возможных вариантов. Сталкиваясь с каким-либо видом потерь, можно использовать различные инструменты для их устранения, в каждом случае будут использоваться более удобные инструменты. На нашем примере можно

видеть применение одного из инструментов и пример возможного решения поставленной проблемы. В реалиях производства и имея конкретные задачи нужно уметь проанализировать проблемы и суметь подобрать подходящий инструмент качества для реализации поставленных целей.

#### Литература:

1. А. П. Агарков. Управление качеством: Учебник для бакалавров. — М.: ИТК Дашков и К, 2015. — 208 с.
2. Шишкин, И. Ф. Метрология, стандартизация и управление качеством. — М.: Стандартов, 2016. — 342 с.
3. Васин, С. Г. Управление качеством, всеобщий подход. Учебник для бакалавриата и магистратуры. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 404 с.
4. Н. В. Тихомировой. Управление качеством образовательной деятельности: Научное издание. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 511 с.
5. Сажин Ю. В., Плетнева Н. П. Аудит качества. Учебное пособие. — ДРОФА, 2014. — 112 с.

## Методы управления экономической деятельностью предприятия

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;  
Постнов Владислав Владимирович, студент;  
Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;  
Николаева Ксения Андреевна, студент;  
Семидотченко Анна Романовна, студент  
Научный руководитель Полякова Т.В.  
Тольяттинский государственный университет

*В статье мы рассмотрим основные механизмы управления экономическими показателями предприятия на основе его инфраструктуры. Данная проблема актуальна в настоящее время, потому что она обусловлена постоянным развитием и модернизацией механизмов управления экономическими показателями, которые охватывают все производственные взаимосвязи и ситуации, которые появляются в ходе ведения хозяйственной практики.*

**Ключевые слова:** предприятие, деятельность, управление, методы, финансовые средства, экономическое планирование, финансовое планирование.

*The article discusses the main mechanisms of management of economic indicators of the enterprise on the basis of it is infrastructure. This problem is also relevant today, because it is due to the constant development and modernization of mechanisms for managing economic indicators, which cover all industrial relations and situations arising in the course of economic practice.*

**Key words:** enterprise; activity; management; methods; funds; economic planning; financial planning.

Управление экономической деятельностью предприятия — это отдельное направление менеджмента данного предприятия, основная задача которого направлена на обеспечение достижения стратегических целей и планов организации. Производится управление путем экономического и финансового планирования, а также контроля и дальнейшего регулирования процессов и отношений, которые осуществляются на предприятии и вне его.

Планирование осуществляет финансовый менеджмент предприятия. Помимо этой важной функции, этот отдел осуществляет ещё ряд управленческих процессов:

1. Управление денежным оборотом.
2. Управление фондами денежных средств, принадлежащий предприятию.

Одними из основных функций, направленных на обеспечение управления экономической деятельностью предприятия, являются экономическое и финансовое планирование. Именно поэтому разберем подробнее эти процессы.

**Экономическое планирование.** Его сущность заключается в анализе существующих потребностей рынка, а также путей и способов удовлетворения их. Помимо этого, данная функция обеспечивает расчет максимальной мощности загрузки предприятия, исходя из потребностей потребителя и возможностей самого предприятия. [2]

Ведущее значение этой функции обеспечено тем, что для принятия любого управленческого решения необходимо составленное задание, программа действий, планы финансовых мероприятий и расчёты эффективности их использования.

**Финансовое планирование.** Определяет уровень обеспечения предприятия финансовыми средствами для нор-

мального функционирования и наиболее эффективного достижения поставленных целей.

Данный вид планирования проводится путем анализа и расчета показателей производственной и хозяйственной деятельности, а также путем проведения бюджетирования, составления финансовых планов и различной отчетности. Финансовое планирование целиком зависит от экономического планирования и выбранных руководством предприятия целей. [3]

**Методы экономического планирования на предприятии.** Далее мы разберем основные методы данного вида планирования, так как именно он является ведущим инструментов управления экономической деятельностью предприятия.

Итак, на данный момент различают несколько методов и правил, на которые необходимо опираться во время проведения экономического планирования. [1] Для начала рассмотрим правила:

1. Планы предприятия должны быть едины. В них должны заключаться комплексные подходы к взаимосвязке планов организации и всех ее отделов.

2. Планы должны быть подкреплены научным обоснованием. Здесь предусматривается использование маркетинговых исследований, достижений науки и техники для обеспечения наивысшего ресурсосбережения и минимальной себестоимости.

3. Планирование должно быть непрерывным и сочетать в себе текущие и будущие планы организации. Также необходимо разделять их на временные периоды, например, квартала, месяца и годы. Помимо этого, нужно регулярно проводить корректировку планов на основе их выполнения.

4. План должен обеспечивать его выполнимость и возможность непрерывного управления. Именно поэтому он требует разработку реальных целей и задач, которые были бы подкреплены ресурсами, производственными мощностями и возможностями предприятия в целом.

Теперь наиболее подробно разберем самые популярные методы, которые помогут провести экономическое планирование для дальнейшего управления предприятием.

*Нормативный метод* планирования заключается в следующем: на основании норм и различных нормативов, которые были подготовлены заранее, анализируется объем денежных средств, который необходим данному предприятию. Нормативы принято делить на две группы:

1. Внешние. К ним относятся федеральные и местные нормативные положения. Они действительны для всех организаций, также внешние нормативы устанавливают ставки по налогам, платежам во внебюджетные фонды и некоторые другие платежи.

2. Внутренние. Такие нормативы устанавливаются каждым предприятием самостоятельно. Используются для регулирования различных процессов внутри него.

Этот метод планирования является самым простым, потому что, зная имеющиеся нормативы и показатели объемов производства или необходимых финансов, можно с легкостью рассчитать план на необходимый промежуток времени.

*Расчетно-аналитический метод.* Отличие данного метода заключается в том, что осуществляется он на основе анализа достигнутой за прошлый период величины. Получается, что за основу расчетов берет базовый показатель, а индекс его изменения рассчитывается в плановом периоде. Этот метод часто применяется в случаях, когда технических и экономических нормативов на предприятии нет.

Стоит отметить, что в основе этого метода лежит оценка эксперта.

*Балансовый метод.* Он заключается в то, что увязка имеющихся ресурсов достигается путем построения балансов за отчетный период. Он позволяет узнать, сколько финансовых ресурсов доступно, а также какова факти-

ческая потребность в них. Применяется чаще всего при планировании и дальнейшем распределении прибыли, а также других финансовых ресурсов.

*Оптимизация плановых решений.* Данный метод подразумевает разработку сразу нескольких вариантов планирования расчетов для дальнейшего выбора наиболее оптимального. Также стоит отметить, что этот способ гарантирует оптимизацию управленческих решений.

**Структура экономического управления предприятием и ее цель.** За него, как правило, отвечает отдел экономической службы организации, а состав ее определяется предприятиями самостоятельно. Он зависит от того, в какой сфере работает организация и какие цели она преследует.

Несмотря на тот факт, который был назван ранее, зачастую в состав экономической службы предприятия входят следующие подразделения:

1. Бухгалтерия. Основные задачи — отражение в бухгалтерском учете всех видов хозяйственных операций; расчет налогов и обязательных платежей; составление различной отчетности; проведение денежных операций через счета предприятия.

2. Финотдел. Занимается расчетом необходимых денежных средств; организацией их привлечения; эффективным хранением излишка финансов (например, инвестирование в какие-либо предприятия); контролем финансового состояния предприятия; планированием и управлением системой бюджета организации.

3. Подразделение экономических задач. Главные функции — это калькуляция расходов; разработка смет; расчет цены на изготавливаемую продукцию; анализ предприятия со стороны экономической составляющей.

**Управление финансовым планом и анализ его выполнения.** Как правило, контроль в экономической области сводится к тому, что менеджеры по управлению финансовыми ресурсами предприятия собирают информацию об их использовании, а также об общем финансовом состоянии предприятия. [4]

Итак, мы разобрали основные методы, которые используются в управления экономической деятельности предприятия.

#### Литература:

1. Методы экономического планирования // Школа Финансового Анализа. URL: <https://www.beintrend.ru/2011-06-17-12-26-53> (дата обращения: 20.02.2018).
2. Система планирования и отчетности // Межрегиональная Компания Содействие. URL: [http://www.ed-kosheev.ru/systema\\_planir.php](http://www.ed-kosheev.ru/systema_planir.php) (дата обращения: 22.02.2018).
3. Финансовое планирование // center yf. URL: <http://center-yf.ru/data/ip/Finansovoe-planirovanie.php> (дата обращения: 22.02.2018).
4. Подходы и методы управления экономической безопасностью предприятия // cyberleninka. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-i-metody-upravleniya-ekonomicheskoy-bezopasnostyu-predpriyatiya> (дата обращения: 23.02.2018).

## Проблемы развития рынка франчайзинга в РФ

Старовойтов Александр Сергеевич, студент;

Нерсесова Анна Романовна, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, филиал в г. Пятигорске

Практически любой из секторов современного рынка РФ можно охарактеризовать как «насыщенный», из-за чего внедрение нового продукта/услуги является сложным и рискованным процессом. Современные условия формирования успешного бизнеса в 2017 году включают в себя не только фазу занятия определённой ниши и продвижения принципиально новой продукции, производителю так же необходимо сформировать культуру потребления своего продукта, а этот процесс может занять годы. С учётом значительной ограниченности финансовых ресурсов малого бизнеса, затраты при входе на рынок могут позволить себе только крупные игроки.

Чтобы максимально быстро организовать бизнес и начать получать прибыль в кратчайшие сроки, не тратя время на продвижение своего товара на рынке, многие фирмы используют франшизы, которые чаще всего обеспечивают быструю окупаемость и стабильный доход. Такой способ организации бизнеса подразумевает, что предприниматель или компания (франчайзи) получают право использовать бизнес-модель, торговую марку, бренд, принадлежащий известной фирме, в своих коммерческих целях. Договор, закрепляющий договоренность сторон, называется франшизой. В соответствии со ст. 54 ГК России «коммерческая концессия», именно так в российском законодательстве называется договор франшизы, должна быть в обязательном порядке зарегистрирована в Роспатенте [1].

Статистика использования такой бизнес-модели демонстрирует ее эффективность. Основное преимущество франчайзинга состоит в быстрой раскрутке малого бизнеса и стабильности его развития. Это подтверждает и тот факт, что большинство вновь образующихся компаний закрываются, даже не преодолев двухлетний рубеж, наряду с тем, что 80% компаний-франчайзи стабильно работают 5 и более лет. При франчайзинге арендатору бренда нет необходимости тратить деньги на увеличение глобальной узнаваемости бренда, поскольку этим занимается франчайзер. Более того, франчайзер оказывает всестороннюю помощь франчайзи, поскольку заинтересован в успешности его бизнеса.

Развитием рынка франчайзинга в РФ занимается Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ), в стратегии которой поставлены цели увеличения числа действующих брендов и точек продаж в 2,5–3 раза в 2017 году относительно 2016 года, и доведения отечественной доли рынка франчайзинга до 75%, относительно 65% на момент 2016 года (данный показатель является восьмым в мире) [2].

Франчайзинг является результатом успешной и стабильной работы многих корпораций. Именно стабильность является самой привлекательной из характеристик

системы франчайзинга, т.к. если государство построит экономику на системе успешных франшиз, адаптировав их под разные регионы, экономика значительно окрепнет, стабилизируется курс рубля, минимизируется уровень инфляции, возрастет национальный доход, уровень ВВП, уровень экономического роста.

Последние годы наблюдается рост рынка франчайзинга в России, чему свидетельствует топ-50 самых популярных франшиз РФ 2016 г., составленный медиа-холдингом «РБК» на основе данных, предоставленных Роспатентом, см. таблицу 1 [3].

Согласно рейтингу франчайзеров «РБК» топ-5 фирм-франчайзеров уже долгие годы функционируют на рынке франчайзинга РФ, топ-4 согласно рейтингу 2015 года так же занимали лидирующие позиции — это товарные знаки: «1С», «Консультант плюс», «Гемотест», «Инвитро». 5-е место рейтинга бренд «Суши шоп» поднялся с 16 места. Большое внимание привлекает 6-е место: компания «Чебаркульская птица» — это компания, которая уже более 40 лет стабильно функционирует на территории РФ, и только в 2016 г. решила продавать франшизы. Бренд и стабильность компании данного франчайзера сделали его одним из лидеров в первый год предоставления франшиз. Так же отличительной чертой является тот факт, что из 54 заключённых за год договоров коммерческой концессии ни один не был расторгнут, что демонстрирует востребованность новых брендов различных сфер деятельности экономики на рынке франчайзинга в РФ.

Конкуренция на рынке франшиз в России ещё довольно мала, что является упущением работы правительства РФ, т.к. существует незначительное количество программ, направленных на развитие именно этой сферы бизнеса. Вследствие чего новые бренды появляются на рынке в относительно незначительном количестве, но в сравнении с прошлыми годами тенденция обнадеживающая: из 50 брендов франчайзеров в топе 2016 года согласно рейтингу «РБК», 30 являются новыми игроками рынка, что показывает востребованность конкурентоспособных, качественных и доходных франшиз для российского рынка. Бренд «Yves Rocher France», занявший в 2015 г. 3 место, в конце 2016 г. был на 46 месте. Данный бренд оказался не приспособлен к региональным особенностям многих субъектов Российской Федерации, что привело к тому, что в 2015 г. расторгнутых договоров коммерческой концессии было на 45,97% больше (211 к 114), чем заключённых, в 2016 г. расторгнутых было на 40% больше (10 к 6). Даже с учётом значительного спада спроса на данную франшизу её качественная адаптивная составляющая всё ещё не доработана, и остаётся на низком уровне. Похожая

тенденция прослеживается у таких франчайзеров, как: «Тофа Дом обуви» (39 место), «Додо» (28 место). В 2015 г. «Subway» был в сложной ситуации, когда соотношение расторгнутых контрактов к заключенным было 74 к 74, но в 2016 г. соотношение уже было 20 к 34 соответственно.

Абсолютным лидером франчайзинга в РФ является компания «1С», которая к 31.12.2016 заключила 7486 договоров коммерческой концессии, если учесть тот факт, что следующей за ней идёт компания «Subway», у которой 845 заключенный договоров коммерческой концессии. Это колоссальный разрыв, который на ближайшие годы не позволит ни одной из компаний-франчайзеров даже приблизиться к показателям «1С». 12-й идёт компания «Суши шоп», которая имеет 92 договора. Разрыв между первым и 12-м местами — более чем в восемь раз — является недопустимой практикой для рынка, который обладает столь высокой степенью потенциальной полезности.

По данным специалистов Европейской ассоциации франчайзинга, за последние три года рынок франчайзинга в России увеличился на 98%. При этом высокие темпы его развития, по утверждению экспертов организации, будут наблюдаться в ближайшие пять лет. Россия находится в числе мировых лидеров по степени прироста стартапов, открывшихся по франшизе. Подобные перспективы помогут экономике Российской Федерации перейти на новый уровень стабильности, но для этого потребуются государственная поддержка нового, динамично развивающегося рынка РФ.

По данным портала Franshiza.ru, в январе 2017 года количество заявок на покупку франшизы увеличилось на 57% относительно января 2016 года. Это неудивительно, в условиях стагнирующей экономики. С одной стороны, франчайзинг — это возможность масштабировать бизнес для компаний, у которых недостаточно средств для развития, а с другой — это шанс получить работающую бизнес-модель для МСП, которые ещё не имеют положительного предпринимательского опыта, но желают получить его из-за потери прежней работы/предыдущего бизнеса [4].

Именно отсутствие опыта является главной проблемой многих начинающих предпринимателей: предприниматель не может увидеть систему функционирования нового предприятия на рынке в целом, со всеми особенностями, проблемами и рисками. Именно невозможность построить новый бизнес таким образом, чтобы он учитывал большую часть факторов, способных повлиять на него, приводит к скорому краху и разорению стартапов. Франчайзинг может решить и эту проблему, т.к. франчайзи предоставляется целостная система функционирования, учёта и анализа реализации бренда. Таким образом, практически никем не учтённой, но очень важной функцией франчайзинга является обучающая функция, которая формирует у франчайзи полное представление о построении бизнес-процесса. Данный подход перенятия опыта может помочь начинающим предпринимателям и молодым компаниям получить опыт, который при последу-

ющем ведении бизнеса поможет грамотно и рационально организовать систему функционирования организации как на внутреннем, так и на внешнем уровне. Реальная система управления бизнес-процессами даст МСП представление о критериях удачного построения бизнеса в рыночной системе [5].

Франчайзинг можно применить в системе развития российского малого и среднего предпринимательства (МСП), увеличение доли которого в ВВП РФ является одним из приоритетных направлений развития экономики страны, т.к. большинство начинающих фирм (стартапов) в России быстро разоряется и не даёт необходимого положительного эффекта для экономики. В среднем МСП в РФ составляет 20% от ВВП. Это невысокий показатель — в 2–3 раза ниже, чем в странах ЕС, США, Японии и других государствах. Хотя для рыночной экономики априори необходим высокий показатель доли МСП в ВВП.

РАФ проводит политику насыщения рынка франчайзинга РФ, привлекая иностранные компании к сотрудничеству и проводя активные переговоры с крупными предприятиями, организациями различных сфер деятельности, опыт которых может быть адаптирован под систему франчайзинга. Президент РАФ А.А. Осипова отметила: «Государство готово оказывать поддержку франчайзингу и признает эту модель предпринимательской деятельности как одну из наиболее эффективных», однако из мер государственной поддержки существует лишь возмещение затрат до 100 тысяч рублей, связанных с уплатой фиксированного разового платежа по договору коммерческой концессии. Т.к. разовая выплата в среднем выше 500 тыс. рублей, то нельзя назвать такую «помощь» значительной поддержкой.

Подход малого субсидирования является не действенным для данной сферы экономики. Взнос за использование франшизы, роялти, прочие расходы для организации бизнеса — весьма велики. Малый бизнес не располагает чаще такими средствами. Представители среднего бизнеса при наличии необходимого капитала не считают целесообразными покупку франшизы в то время, как могут создать собственную систему. Если бы государство брало на себя от 30% до 50% первоначальных затрат (с последующим возмещением через 2–3 года), представляла льготный налоговый режим на период стабилизации: 1–2 года, то это привело бы к нескольким положительным для государства результатам:

1. Рост доли МСП в ВВП.
2. Повышение устойчивости МСП, уменьшение доли банкротства.
3. Рост рынка франчайзинга РФ.
4. Формирования положительного опыта франчайзинга, что позволит вывести рынок франчайзинга РФ на международный уровень.

Таким образом, с помощью франчайзинга Правительство РФ может значительно увеличить уровень МСП в ВВП, повысить уровень устойчивости экономики, что



приведёт к привлечению нового капитала в Российскую Федерацию. Однако, для этого потребуются изменения в законодательстве и создание системы льгот, для привлечения брендовых компаний на рынок франчайзинга.

*Литература:*

1. ГК РФ (часть вторая) от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга — <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3246>
3. Официальный сайт медиахолдинга «РБК» — [http://www.rbc.ru/ratings/own\\_business/01/06/2016/574e7d319a79476491001624](http://www.rbc.ru/ratings/own_business/01/06/2016/574e7d319a79476491001624)
4. Официальный сайт портала «Франчайзинг.рф» — <http://franshiza.ru>
5. Баклаева Н. М. Финансовый менеджмент. — Пятигорск: РИА-КМВ, 2016. — 260 с.
6. Кисурина, Л. Г. Лизинг, мена, посредничество, цессия, зачеты... Бухгалтеру просто о сложных сделках. — М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2015. — 416 с.
7. Лебедев, В. И. Франчайзинг по-русски. Мифы и реальность. — СПб.: Вектор, 2016. — 160 с.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Проблемы обеспечения открытости местных бюджетов в Таджикистане

Каримова Мавзуна Тимуровна, доктор экономических наук, доцент;

Вохидзода Умеда Сафари, соискатель

Институт экономики и демографии Академии Наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

**М**естный бюджет — это главный финансовый инструмент для реализации социально-экономической политики страны на местах. Обеспечение его прозрачности является одной из важных задач открытости государственных решений на местах. Бюджетная прозрачность определяется как полное, своевременное и систематическое раскрытие всей финансовой информации, за исключением той, которая не подлежит раскрытию согласно законодательства Республики Таджикистан.

Любой бюджет рассматривается с двух позиций: бюджет как политический документ, потому что идет согласование различных точек зрения, как влиять на бюджет и бюджет как финансовый документ — перспектива социально-экономического развития страны.

Открытый бюджет — это когда каждый бюджетный сомони работает на конкретного человека. В соответствии с таким пониманием бюджет считается прозрачным, при условии, что любой человек может без особых сложностей и ограничений получить необходимую ему информацию о бюджете страны и региона. У каждой социальной группе населения страны и региона свои интересы в необходимости получения информации относительно бюджета на каждой стадии бюджетного процесса.

Заинтересованность в обеспечении открытости могут проявить как представители законодательной и исполнительной власти, так и местное население. При этом интересы и цели у каждой группы могут быть разнообразными (например, контроль за использованием бюджетных средств, направлениями их распределения и т.п.) но общее направление в обеспечении прозрачности направлено на реализацию таких задач как:

- прозрачность — основа макроэкономической и финансовой стабильности в стране, так как быстрее можно будет провести анализ и реализовать ряд мер по предотвращению кризиса;

- прозрачность — делает политику национальных и региональных органов власти более привлекательной для мирового сообщества, что способствует повышению инвестиционной привлекательности страны и ее регионов и способствует притоку инвестиций в экономику;

- открытость повышает ответственность со стороны исполнительных органов власти на местах за разработку и исполнение бюджета, так как появляется возможность

мониторинга и контроля со стороны представительной власти и общественности за качеством принимаемых решений и правильностью его исполнения;

- открытость способствует созданию предпосылок для контроля за целевым расходованием средств бюджета и является инструментом борьбы с коррупцией;

- открытость повышает доверие населения и институтов гражданского общества к власти, поскольку они лучше понимают ее действия, что создает предпосылки для общественного согласия.

Спектр заинтересованных в этой «прозрачности» достаточно высок.

Местные бюджеты составляются местными исполнительными органами государственной власти, на основе методического руководства, утвержденного Министерством финансов Республики Таджикистан, в соответствии с требованиями Закона РТ «О государственных финансах» и других нормативных правовых актов Республики Таджикистан.

Проведенная нами оценка индекса открытости местных бюджетов (ИОМБ) на примере 20 регионов Республики Таджикистан, осуществленная на основе методологии исследования, предложенной Международным бюджетным партнерством [1], с учетом адаптации к местным условиям и законодательству Таджикистана свидетельствует, что уровень открытости местного бюджета на всех стадиях его разработки в регионах существенно отличается (см.рис.1).

Проведенное обследование работы финансовых управлений на местах, свидетельствует, что максимальный порог открытости у нас — «минимальный». Открытость бюджетного процесса и вовлечение в обсуждение местного бюджета на всех его этапах от разработки до мониторинга заинтересованных лиц помогают как гражданскому обществу, так и органам исполнительной и законодательной ветвей власти более эффективно организовать совместную работу и являются критерием оценки правильности использования бюджетных ресурсов.

Несмотря на предпринимаемые шаги, на наш взгляд, и мировая практика свидетельствует, что необходимо рассмотреть вопрос о включении индекса открытости бюджета и индекса открытости местного бюджета в состав целевых индикаторов в рамках реализации программы в области развития управления государственными финансами Республики Таджикистан.

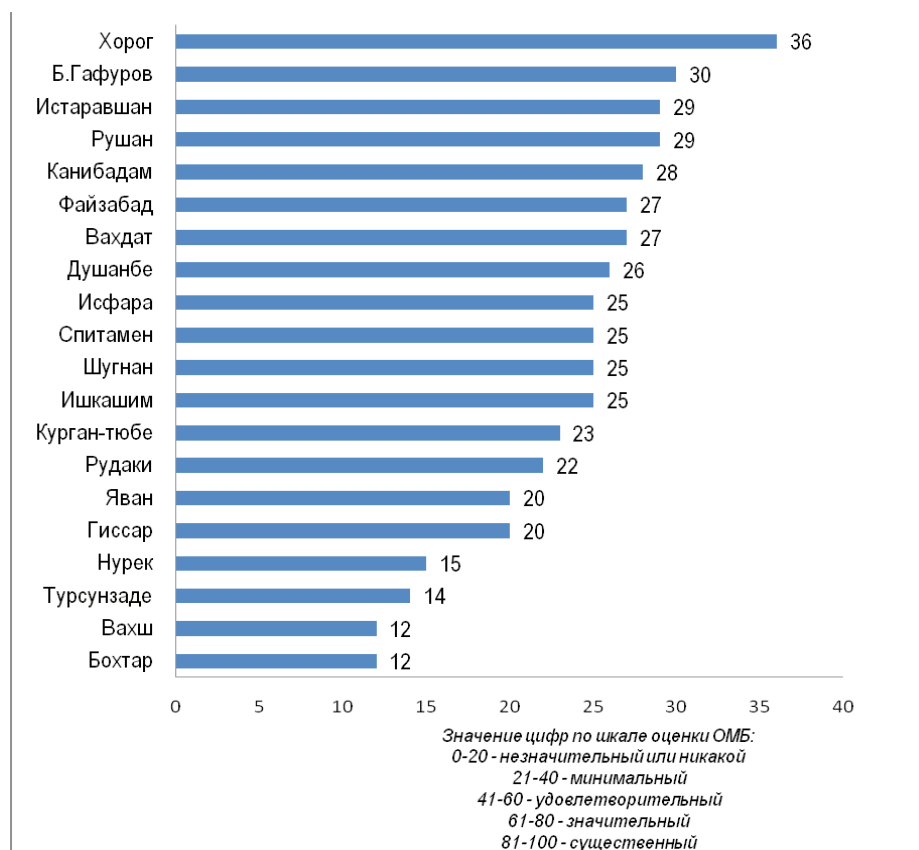


Рис. 1. Рейтинг открытости местных бюджетов

Необходимо проведение регулярных оценок уровня прозрачности местных бюджетов по всему Таджикистану, что позволит узнать о том, какова фактическая ситуация в регионах, т.е. что происходит на самом деле, а не то, что предписано по закону; сравнить результаты между регионами (рейтинг) и выявить районы с более открытой ситуацией. Проведение аналогичного исследования по всей стране даст более полную характеристику степени открытости на местном уровне и выявит районы, которые не уделяют достаточно внимания данному вопросу. И в этом плане могут помочь партнеры по развитию.

Немаловажное значение имеет разработка для работников управления финансов на местах Методических рекомендаций по порядку публикации финансовой и иной информации о бюджете и бюджетном процессе, подлежащей размещению в открытом доступе на сайте хукумата (исполнительного органа власти на местах), а также проведение тренингов с работниками хукуматов районов страны с целью ознакомления их с мировым опытом проведения и оценки индекса открытости местного бюджета.

При характеристике основ управления общественными финансами основное внимание должно уделяться не техническому описанию этапов бюджетного процесса, а оценке актуальных аспектов управления бюджетами: форм и итогов общественного обсуждения проекта бюджета, своевременности составления и утверждения проекта бюджета, качеству прогнозов социально-экономического развития и реалистичности показателей

утвержденного бюджета, оценке открытости бюджета и т.д. [2, с. 67].

Для роста открытости и прозрачности бюджета большое значение имеет повышение бюджетной грамотности населения в вопросах его формирования и исполнения. В связи с этим необходимо:

- разрабатывать на регулярной основе Гражданский бюджет на уровне регионов страны. При формировании Гражданского бюджета — информирование граждан о состоянии бюджетной политики, а также создание институциональных механизмов учета мнения граждан уже на начальных стадиях бюджетного процесса;
- обеспечение населения актуальной и своевременной бюджетной информацией через СМИ и размещения ее на сайте хукумата района;
- повсеместное внедрение практики презентаций проектов бюджета, бюджетных приоритетов на предстоящий год;
- активное вовлечение общественности в обсуждение проекта через проведение публичных слушаний;
- рассмотреть возможность разработки единого портала бюджетной системы, на котором будет собрана информация о расходах бюджетов всех уровней в социально-значимых областях, содержать информацию о бюджете и бюджетном процессе, на портале можно будет узнать бюджетные расходы на человека в разных регионах страны и сравнить структуру расходов бюджета по регионам страны.

*Литература:*

1. Subnational Open Budget Survey Questionnaire ([http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/SN-OBS-Questionnaire\\_final020514vrquestions\\_em.pdf](http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/SN-OBS-Questionnaire_final020514vrquestions_em.pdf)); Subnational Open Budget Survey Methodology ([http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/SN-OBS\\_Methodology\\_final020514.pdf](http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/SN-OBS_Methodology_final020514.pdf)).
2. Каримова М. Т., Махкамов Б. Б. Оценка прозрачности местных бюджетов. — Душанбе: Ирфон. — 2017. — С.283.

## Эффективное использование земель в Белгородской и Пензенской областях

Клипина Елена Александровна, соискатель

Научно-исследовательский институт сельского хозяйства Юго-Востока (г. Саратов)

Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения в значительной степени зависит от природно-климатических и экономических условий отдельных территорий.

В состав Белгородской области входят 19 муниципальных районов, 3 городских округа, 25 городских и 260 сельских поселений. Центр Белгород был выбран не случайно. Он выгодно отличался от других районных центров на узле железных дорог, через него проходила одна из самых оживлённых автомагистралей Москва — Симферополь.

Благодаря природно-климатическим условиям сельское хозяйство исторически является важнейшим видом экономической деятельности в области [1].

В 2014 году Белгородская область стала второй в России по урожайности зерновых культур. За год в регионе было намолочено 3,7 млн тонн зерна. Этот урожай побил рекорд 2008 года, тогда было намолочено 3,2 млн тонн зерна. На территории области работают 4271 семейная ферма и 224 инфраструктурных предприятий

В состав Пензенской области входят 430 муниципальных образований: 27 городских поселений, в том числе 3 городских округа, 27 муниципальных районов и 376 сельских поселений.

Крупнейшие промышленные города: Пенза, Кузнецк, Заречный, Каменка, Сердобск, Нижний Ломов. Основными отраслями экономики являются машиностроение, выпуск промышленной аппаратуры, легкая, пищевая и химико-фармацевтическая промышленность. В сельскохозяйственных районах выращивают зерновые культуры, подсолнечник, сахарную свеклу, широко развито мясомолочное животноводство [2].

Общая площадь земельного фонда исследуемых регионов из таблицы 1 составляет — в Белгородской области 78%, в Пензенской области 70%.

Земельный фонд регионов можно охарактеризовать как систему абсолютных показателей прироста и убывания земель по категориям землепользователей и видам угодий (табл. 2)

Земельный фонд в исследуемых регионах за десять лет значительно вырос от деятельности исполнительно-распорядительных органов государственной власти и органов местного самоуправления в пределах их компетенции, направленного на обеспечение рационального использования и охраны земель.

При использовании земельных ресурсов для повышения производства продукции сельского хозяйства исследуемых регионов учитывается только плодородная почва (без заболачивания, засоления, водной эрозии) (табл. 3).

Проведя анализ можно увидеть, нарушение земель сократилось в Белгородской на (0,2 тыс. га), Пензенской области увеличилась по сравнению 2005 г. на (0,1 тыс. га). Нарушение земель происходит из-за нарушения почвенного покрова в результате производственной деятельности и органом управления необходимо ужесточить контроль за данными землями.

Эффективно использовать землю — это значит получать максимум сельскохозяйственной продукции с каждого гектара при минимальных затратах. Обобщающей показатель эффективности использования земель служит показатель выхода валовой продукции с единицы площади (табл. 4).

Как видно из приведенных данных, наиболее эффективно используются сельскохозяйственные угодья в Бел-

Таблица 1

Земельный фонд в административных границах Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областей на 1 января 2015 год

Регион	Общая площадь	Сельскохозяйственные угодья (всего)	%
	тыс. га		
Белгородская область	2713,4	2136,7	78
Пензенская область	4335,2	3040,8	70

Источник: составлено автором [3]

Таблица 2

Структура земельного фонда Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областей на 2015 год

Показатели	Регионы					
	Белгородская область			Пензенская область		
	2005	2015	2015 г. к 2005 г. (+/-)	2005	2015	2015 г. к 2005 г. (+/-)
Земли сельскохозяйственного назначения	13,5	602,4	588,9	0,1	294,7	249,6
Земли населенных пунктов	11,1	18,7	7,6	2,6	10,7	8,1
Земли промышленности	6,3	14,7	8,4	14	29,1	15,1
Земли особо охраняемых территорий	1,4	2,3	0,9	0,1	7,1	7,0
Земли лесного фонда	215	217,6	2,6	0	964,5	964,5
Земли водного фонда	2,2	2,2	0	0	0,2	0,2
Земли запаса	0	0,2	0,2	0	0	0

Источник: составлено автором [3]

Таблица 3

Показатели, снижающие плодородия почвы в исследуемых регионах на 1 января 2015 года, тыс. га

Показатели	Годы						
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 г. к 2005 г. (+/-)
Белгородская область							
Под водой	24,9	24,9	25,1	25,1	25,1	25,1	0,2
Болота	22,5	22,5	22,6	22,6	22,6	22,6	0,1
Нарушенные земли	6,7	6,5	6,5	6,4	6,5	6,5	-0,2
Пензенская область							
Под водой	41,7	41,9	41,9	42	42,1	42,1	0,4
Болота	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5	-
Нарушенные земли	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,1

Источник: Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель Российской Федерации 2005 г.; 2010 г.; 2011 г.; 2012 г.; 2013 г.; 2014 г.

Таблица 4

Степень использования земель

Показатели	Белгородская область	Пензенская область
Посевная площадь от общей земельной площади (га)	508 386	146 419
Посевная площадь от площади сельскохозяйственных угодий (га)	1 204 040	834 694
Посевная площадь зерновых культур — озимая пшеница (га)	18 703	116 755
Посевная площадь овощных культур (га)	310	159

Источник: Сельхозпортал РФ

городской области, в Пензенской области он является недостаточным.

Учитывая все возрастающую потребность населения в продуктах сельского хозяйства, необходимо дифферен-

цированно использовать земли по природным зонам. Рост производства сельскохозяйственной продукции будет тогда, когда для него созданы наилучшие условия и достигнуты наибольшая экономия затрат.

#### Литература:

1. Аграрный сектор: площадь сельскохозяйственных угодий, урожайность Белгородской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belark.ru/> (дата обращения 20.02.2018 г.)

2. Аграрный сектор: площадь сельскохозяйственных угодий, урожайность Пензенской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://global58.ru/> (дата обращения 20.02.2018 г.)
3. Система и структура федеральных органов исполнительной власти, [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 20.02.2018 г.)
4. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель Российской Федерации 2005 г.; 2010 г.; 2011 г.; 2012 г.; 2013 г.; 2014 г., [электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/activity/gosudarstvennoe-upravlenie-v-sfere-ispolzovaniya-i-okhrany-zemel/gosudarstvennyy-monitoring-zemel/sostoyanie-zemel-rossii/gosudarstvennyy-natsionalnyy-doklad-o-sostoyanii-i-ispolzovanii-zemel-v-rossiyskoy-federatsii/> (дата обращения: 20.02.2018 г.)
5. Сельхозпортал РФ [электронный ресурс]. — Режим доступа:
6. [https://xn-80ajgpcpbhkds4a4g.xn--p1ai/analiz-posevnyh-ploshhadej/?region\\_id=2204](https://xn-80ajgpcpbhkds4a4g.xn--p1ai/analiz-posevnyh-ploshhadej/?region_id=2204) (дата обращения: 20.02.2018 г.)

## Характеристика методов исследования инновационного развития регионов на примере Архангельской области

Некипелова Алевтина Дмитриевна, аспирант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

*В тексте рассматриваются общепринятые методы исследования инноваций, описывается их эволюция с течением времени. Отдельно рассмотрен рейтинг инновативности Архангельской области.*

**Ключевые слова:** инновация, методика, методология, инновационное развитие, рейтинг

В современных условиях принципиальное значение имеет не только и не столько сам факт создания технического знания, сколько качество и степень внедрения научных достижений в хозяйство, то есть, показатели инновационной деятельности. Инновационные процессы становятся основополагающими экономического роста, а, следовательно, подвергаются непрерывному наблюдению и оценке. По всеобщему признанию инновационная деятельность является сегодня ключевым фактором роста и играет фундаментальную роль в экономическом развитии стран и регионов. Российская статистика инноваций существует с 1994 г. и опирается на разработки Института статистических исследований и экономики знаний Государственного университета — Высшей школы экономики.

Одним из первых отметил взаимосвязь между экономическим ростом и инновационным развитием Солоу. Он предположил, что в долгосрочном периоде существует устойчивая зависимость между экономическим ростом и развитием технологий. Другим теоретиком, ставшим первопроходцем в вопросе исследований инновационных процессов в разрезе экономического развития стал Йозеф Шумпетер. Его тезис о важности образования для устойчивого экономического развития был также подтвержден дальнейшими исследованиями более современных теоретиков.

В настоящее время подходы к оценке инноваций можно условно разделить на две группы: в основе которых лежит монетарный аспект (затраты на исследования, суммы инвестиций, объем экспорта и другие количественные показатели) и основанные на показателях внедрения тех-

нологий (количество патентов, качество персонала, отношение персонала, занятого научным или интеллектуальным трудом к общей численности экономически активного населения).

Существующие в современном научном мире методики могут быть классифицированы по объекту исследования:

- 1) методики, в основе которых расчет эффективности инновационной структуры;
- 2) методики, основополагающей которых является инновационный потенциал;
- 3) методики, связанные с инвестициями в инновации;
- 4) методики, которые базируются на степени новизны продукта;
- 5) методики для расчета эффективности конкретного инновационного проекта
- 6) методики оценки спроса на инновационную продукцию как основополагающей в измерении уровня инновационного развития.

Относительно ключевых показателей, включенных в модель можно выделить также две группы методов: методы, отражающие уровень инновационной восприимчивости региона (производительность труда, фондоотдача, экологичность производства) и методы, отражающие инвестиционную активность региона (затраты на исследования и разработки на одного занятого, затраты на технологические инновации на одного занятого, выпуск инновационной продукции на душу населения).

Следует сразу отметить, что большинство методов, разработанных для оценки инновационного потенциала и уровня инновационного развития региона рейтинговые

и предполагают расчет интегральных показателей. Однако, среди существующих методов есть и такие, которые базируются на расчете и оценке конкретных показателей.

В отечественной науке, а также в научной среде европейских стран широко распространены экспертные методы, корреляционно-регрессионный анализ, факторный анализ, метод главных компонент, нечетких множеств, индексный анализ. Основополагающим в выборе модели являются такие факторы, как сложность исследуемого объекта, доступные данные, освоенный математический аппарат. Исследования такого рода регулярно проводятся в Росстате, ЦИСН, Центре экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, Высшей школе экономики [2].

В рамках каждой задачи состав данных может значительно меняться, особой проблемой становится репрезентативность и релевантность данных, поскольку информация об инновационных процессах является закрытой и получаемые данные обычно характеризуют малое количество предприятий. Соответственно, чем более полная информация о структуре рынка, затратах на исследования, доходности инноваций, тем более точную факторную модель можно построить.

Предлагается следующая методика оценки инновационного развития региона. В качестве базы для определения уровня инновационного развития используется индекс инновативности. Чаще всего он рассчитывается как интегральный показатель, в основу которого положены различные факторы, отбираемые по тем или иным критериям и с точки зрения авторов, характеризующим инновации, инновационные процессы.

Индекс инновативности рассчитывается по следующему алгоритму:

1) прежде всего необходимо нормировать все рассматриваемые индикаторы по формуле линейного масштабирования;

2) рассчитывается среднее значение из показателей душевого ВРП в секторе услуг и душевого ВРП в науке;

3) далее необходимо рассчитать среднее арифметическое из включенных компонентов, а именно: индекса доли крупногородского населения, индекса численности студентов государственных вузов, индекса доли занятых в науке по отношению к занятым в секторе услуг, индекса душевого ВРП в секторе услуг, индекса душевого ВРП в науке и научном обслуживании; индекса уровня проникновения сотовой связи, индекса интернетизации.

Данная методика переживала изменения. Число индикаторов впоследствии уменьшилось до 5, с их помощью можно оценить основные сферы инновационной деятельности: создание и разработку инноваций, финансирование инновационной деятельности, инновационность продукции и уровень развития информационно-коммуникационной среды [2].

Одной из наиболее острых проблем, возникающих при оценке инновационного развития региона, является отсутствие адекватной и достоверной информации, представленной в открытых источниках. Большинство показателей Росстата и Министерства образования, характеризующих

инновационную деятельность в регионах, непригодны для использования, поскольку они дают труднообъяснимую картину.

По состоянию на 2016 год Архангельская область находится на 39 месте в рейтинге регионов и относится к группе «средние инноваторы». Следует отметить, что за два года до этого регион совершил значительный скачок в рейтинге, поднявшись на 14 позиций. Данный скачок может быть обусловлен развитием в регионе кластеров в период с 2012 года. С этого времени на территории региона успешно функционирует судостроительный инновационный территориальный кластер. Кроме того, активно ведется работа по развитию лесного кластера «ПоморИнновалес». Помимо Архангельской области в группу средних инноваторов вошёл еще 21 субъект РФ. К данной группе относятся регионы, совершившие максимальное перемещение вверх по сравнению с результатами прошлого года: Калининградская область и Вологодская область. Это произошло, в основном, за счет изменения значений базового набора индикаторов.

В рейтинге субъектов Российской Федерации [1] по показателю «Социально-экономические условия инновационной деятельности» Архангельская область (без включения Ненецкого автономного округа) значительно уступает развитым районам России. Она входит в группу регионов, демонстрирующих низкое значение упомянутого показателя. При этом стоит отметить, что еще другие Арктические регионы, а именно Мурманская область и Ямало-Ненецкий автономный округ входят в группу регионов со сформировавшимися экономическими условиями для инновационной деятельности.

Отдельно при исследовании инновационного развития рассматривают такую характеристику региона, как его научно-технический потенциал. Относительно данной категории Архангельская область находится в рейтинге чуть выше, чем по показателю «Социально-экономические условия инновационной деятельности». Архангельскую область относят к группе регионов со скромными показателями внедрения инноваций на момент расчета показателей, но при этом имеющих перспективы для дальнейшего развития инновационной среды на территории.

Наконец, при изучении инновационных возможностей различных регионов оценивают его непосредственную инновационную деятельность. Рейтинг регионов по показателю инновационной деятельности является агрегированной оценкой интенсивности процессов создания, внедрения и практического использования технологических, организационных и маркетинговых инноваций в субъектах Российской Федерации. Позиции регионов в рейтинге установлены согласно индексу, который определяется на основе индикаторов, обеспечивающих комплексную оценку ресурсов и результатов инновационной деятельности, активности малого, среднего и крупного бизнеса в освоении научно-технологических нововведений.

В рейтинге субъектов Российской Федерации по данному показателю Архангельская область хоть и занимает

достаточно скромные позиции, соседствует с Московской областью. Группа регионов, к которым относятся обе области, представляет собой административные единицы с показателем инновационной деятельности ниже среднего по России (группа в рейтинге обозначена третьей из четырех от наиболее сильных к слабейшим районам). Отличительной чертой регионов, представленных в данном диапазоне показателя (0,34–0,24) является приоритет инновационного развития для решения задач экономии материальных затрат и топливно-энергетических ресурсов. Доля предприятий, указавших этот результат как наиболее значимый, для регионов данной группы оказалась выше средней.

Существуют и качественные показатели, которые рассматриваются при изучении инновационного климата регионов. К наиболее значимым и широко применяемым показателям такого рода относится качество инновационной политики. Экспертная оценка качества инновационной политики территорий позволяет получить целостную картину их инновационного развития. Для отражения показателя в статистике предлагается включение следующих

факторов: проработанность нормативной правовой базы, наличие в регионе специализированного органа и институтов развития, курирующих региональную инновационную политику, уровень бюджетных затрат на науку относительно общего их числа, технологические инновации и инновационная инфраструктура. В рейтинге по данному показателю Архангельская область занимает 63 место среди всех административно-территориальных единиц РФ. При этом необходимо отметить, на данной позиции Архангельская область оказалась благодаря подъему на четыре благодаря привлечению субсидий на развитие инновационной инфраструктуры.

В целом положение Архангельской области в рейтинге развитых с точки зрения инновационного климата регионов нельзя назвать однозначно высоким. Область имеет ресурсы для дальнейшего развития. При этом положение региона среди прочих можно считать устойчивым на основании имеющихся положительных тенденций. Почти все показатели характеризуют регион как перспективный для дальнейшего инновационного развития.

#### *Литература:*

1. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2017. — 260 с
2. Инновационное развитие регионов: методы оценки ИББ и поддержка исследований: межвуз. сб. науч. статей / Перм. гос. ун-т. — Пермь, 2009. — 144 с



# ДЕМОГРАФИЯ

## Характеристика современных миграционных процессов

Карпов Артем Валерьевич, коммерческий директор  
ООО «Сибирский комбинат хлебопродуктов» (г. Омск)

*В статье рассматриваются демографическое и социально-экономическое развитие территорий через призму прогнозной оценки постоянной и временной трудовой миграции, которые выступают как компоненты компенсации численности населения и обеспечивают потребности трудовых ресурсов.*

**Ключевые слова:** демография, миграция, прогноз, население, трудовые ресурсы.

## Characteristic of modern migration processes

Karpov Artem, commercial director  
Siberian grain products plant LLC

*The article examines the demographic and socio-economic development of the territories through the prism of the predictive assessment of permanent and temporary labor migration, which act as components of population compensation and provide the needs of labor resources.*

**Key words:** demography, migration, forecast, population, labor resources.

Миграция — это та демографическая компонента, которую сложнее всего прогнозировать, что обусловлено следующими причинами. Во-первых, миграция в российской статистике по-прежнему остается представленной двумя компонентами — миграционными потоками на постоянное место жительства и временной трудовой миграцией. При этом органы власти, в том числе на муниципальном уровне, в планы социально-экономического развития включают только один из компонентов — миграцию на постоянное место жительства, причем часто без привязки к ситуации на рынке труда.

Во-вторых, главной целью прогнозирования миграции населения в Омской области, должно быть определение потребности в трудовых ресурсах, в том числе за счет внешнего компонента — миграции из-за пределов региона. Для оценки потребности в трудовых ресурсах требуется достаточно детальная информация по объемам спроса и предложения на рынках труда всех уровней. Спрос на рабочую силу может помочь оценить показатель количества вакансий, а предложение трудовых ресурсов складывается из численности населения в трудоспособном возрасте и некоторых других категорий населения, которых можно вовлечь на рынок труда (моложе и старше трудоспособного возраста, но имеющие желание работать). Важный компонент рынка труда — безработное население. Дефицит трудовых ресурсов, который проявляется в этом случае, может быть покрыт за счет внутренних

резервов (как правило, частично) и за счет внешней компоненты — миграции из-за пределов региона. На основе данных показателей можно рассчитать баланс трудовых ресурсов.

Одним из важнейших компонентов такого прогноза являются темпы роста экономики, промышленного и сельскохозяйственного производства. Эти компоненты, наряду с ростом производительности труда, напрямую определяют потребности в рабочей силе. Таким образом, для прогноза потребности в трудовых ресурсах требуются целый массив данных имеющих отношение к рынку труда и развитию экономики территории в целом.

В-третьих, для получения более детальных прогнозов потребности трудовых ресурсов, в том числе за счет миграции, требуется более совершенная статистика в части вопросов занятости и рынка труда, а также наличие подробных планов социально-экономического развития территорий Омской области. Требуется отражать перспективную динамику численности занятого населения не только в экономике в целом, но и в отдельных ее отраслях (прежде всего, в промышленности как наиболее значимой отрасли экономики региона). Это позволит рассчитать производительность труда и определять потребности в рабочей силе, в том числе за счет миграции. Как правило, перспективные планы муниципальных районов не содержат информацию о динамике изменения численности трудовых ресурсов и занятого населения не то, что по от-

раслям, но и по муниципальным образованиям в целом. Естественно, что это не позволяет рассчитать потребности в рабочей силе и определить роль миграционной компоненты.

Учитывая вышесказанное, в основу прогноза легли статистические отчеты муниципальных образований Омской области, анализ которых позволил выявить наиболее перспективные районы, установить и запланировать темпы роста их экономики, что позволило определить (провести) типологию районов области и выявить группы со сходными социально-экономическими условиями проживания населения.

По совокупности социально-экономических показателей в группу наиболее благополучных муниципальных образований Омской области можно отнести следующие районы: Азовский, Исилькульский, Калачинский, Любинский, Москаленский, Омский, Таврический, Тарский.

В среднюю группу перспективных районов области, характеризующихся в основном ростом инвестиций в основной капитал и увеличением оборота розничной торговли, целесообразно отнести: Большереченский, Кормиловский, Марьяновский, Называевский, Павлоградский и Тевризский районы. Остальные муниципальные образования региона имеют преимущественно сельскохозяйственную направленность и по набору социально-экономических показателей в силу стагнации отрасли относятся к группе неблагополучных районов области. Важным, с нашей точки зрения, является показатель ввода в действие жилых домов, по которому лидерами являются районы первой группы «благополучных» муниципальных образований. Учитывая большую фондоемкость и инерционность экономики указанный состав групп по показателю «благополучности» проживания населения в прогнозируемый период до 2025 года меняться, по нашему мнению, не будет. Но это не означает, что здесь нет необходимости проводить целенаправленную демографическую политику в течение ряда лет для сохранения этих позиций.

Миграционный прирост в течение двух последних лет в результате активного стимулирования притока мигрантов на уровне местных властей, наблюдался только в следующих районах: Азовский, Кормиловский, Любинский, Марьяновский, Омский, Саргатский и Таврический. При этом, Саргатский район был определен ранее, как «неблагополучный», а Кормиловский и Марьяновский районы попали в среднюю группу, что свидетельствует о недостаточности создания экономических предпосылок к росту миграционного прироста и необходимости проведения целенаправленной демографической политики на всех уровнях власти с привлечением бизнеса и общественных организаций.

Для того, чтобы прогнозировать возможный состав указанной выше миграции, а именно долю трудовой миграции, а также ее причины, проведем анализ динамики численности основных категорий населения муниципальных образований области за последние 2 года. Из анализа следует, что практически во всех муниципальных

образованиях Омской области за последние 2 года наблюдался рост численности детей от 0 до 6 лет (в среднем на 4%), что можно в большей степени связать с реализацией мер по поддержке рождаемости на уровне федеральных и областных властей.

Увеличение численности пенсионеров в среднем на 3%, как уже отмечалось ранее, объясняется изменениями половозрастной структуры населения, в которой многочисленные послевоенные поколения достигают пенсионных возрастов. При этом, в большинстве муниципальных образований наблюдается пока незначительное (в среднем  $-0,3\%$ ) сокращение численности населения трудоспособного возраста. Можно предположить, что в дальнейшем при изменении половозрастной структуры темпы описанного сокращения будут только возрастать. Однако, необходимо отметить, что районы, имеющие миграционный прирост за счет проведения активной демографической политики, смогли обеспечить рост трудоспособного населения за тот же период.

Таким образом, в большинстве районов области (кроме крупных, например, Омского района) основной причиной миграционного прироста численности является трудовая миграция. В тоже время, в Калачинском и Кормиловском районах, имевших миграционный прирост на уровне 108 и 89 человек соответственно, численность трудоспособного населения за тот же период сократилась на 38 и 28 человек соответственно. То есть, в указанных районах прирост численности был достигнут за счет миграции нетрудоспособного населения.

Численность официально зарегистрированных безработных за исследуемый период в большинстве районов Омской области уменьшилась, что является положительным фактом. Однако, приведенные данные не дают объективной картины происходящего, так как в сельской местности экономически активное (трудоспособное) население редко регистрируется на биржах труда. То есть, здесь целесообразно говорить о скрытой безработице.

Объемы скрытой безработицы можно примерно оценить, сравнив показатели трудоспособного населения с показателями среднесписочной численности работающего в организациях населения в разрезе муниципальных образований Омской области.

При этом, большая часть населения средних возрастов, составляющего скрытую безработицу занимается ведением натурального хозяйства в составе домашних хозяйств на селе. Молодежь трудоспособного возраста, составляющая скрытую безработицу, занимается в основном обучением и повышением квалификации и, в целом, ориентирована на поиск работы.

Таким образом, можно сделать предположение о недостаточном развитии экономики (промышленности, торговли, сельского хозяйства) в большинстве муниципальных районов области, что не позволяет создать достаточное число рабочих мест. Для оценки состояния представленных в регионе отраслей народного хозяйства и занятости в них местного населения был проведен анализ

среднесписочной численности работников по видам экономической деятельности в районах области.

Анализ занятости населения муниципальных образований Омской области показал, что большинство работников районов области приходится на следующие сферы: 1. образование — 22,1%; 2. сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — 21,2%; 3. здравоохранение и предоставление социальных услуг — 15,8%. Перечисленные отрасли относятся к непроизводственным и являются, как известно, дотационными, т.е. требуют государственной поддержки и регулирования. Наибольшая численность работающего населения в отраслях промышленности представлена в нескольких муниципальных образованиях: Исилькульский, Калачинский, Любинский, Москаленский и Омский районы. При этом, среди отраслей промышленности наибольшее число занятых наблюдается в обрабатывающей промышленности, которая достаточно чувствительна к колебаниям спроса на свою продукцию, особенно в условиях кризиса в экономике.

Таким образом, можно констатировать недостаточное развитие промышленности в районах Омской области, что напрямую влияет на занятость населения в отрасли. По показателю занятости слабо представлена также оптовая и розничная торговля (2,2%), что свидетельствует о значительном потенциале роста при условии увеличения доходов населения муниципальных образований.

Следовательно, рост доходов работающего населения в последние годы проходил достаточно большими темпами — 20–30%, превышающими в 2–3 раза официальный уровень инфляции. При этом, наиболее благополучными по показателю доходов работающего населения (более 8 тысяч рублей в месяц) можно назвать следующие районы: Азовский, Калачинский, Омский и Тарский. Необходимо отметить, что Азовский и Тарский районы не вошли в состав выявленных ранее муниципальных образований, с большим числом работающих в промышленности. Отсюда можно сделать вывод, что рост доходов населения достигнут в большей степени за счет развития непроизводственной сферы, которая в основном представлена государственными учреждениями. То есть, опережающий рост доходов населения в последние годы в муниципальных образованиях области обеспечивался за счет государственного бюджета, а не в результате развития промышленного малого и среднего предпринимательства в частности, и экономики районов в целом.

Учитывая вышесказанное, привлечение дополнительной трудовой миграции в целях обеспечения сохранения численности населения региона на уровне муниципальных образований представляется труднодостижимым даже при увеличении объема ввода жилья на селе и создания благоприятных социальных условий. То есть, для удержания и эффективного использования имеющегося в районах области резерва трудоспособного (экономически активного) населения необходимо создание экономических условий его существования. В современных условиях для решения описанной проблемы целесоо-

бразным представляется развитие малого бизнеса (в частности, фермерства) в сфере сельского хозяйства, с учетом государственного обеспечения возможности реализации продукции таких предприятий и домашних хозяйств на рынках и магазинах крупных населенных пунктов.

Для количественной оценки потребности районов области в трудовой миграции на первом этапе был рассчитан прогноз численности трудоспособного населения исходя из допущения неизменности производительности труда и с учетом (без учета) мер демографической политики до 2025 года.

Оказалось, что численность населения трудоспособного возраста к 2025 г. при условии реализации мер демографической политики возрастет в четырех, сократится — в девятнадцати и практически не изменится в десяти муниципальных образованиях.

На втором этапе были произведены расчеты и темпов роста (сокращения) населения. За основу были взяты демографические данные с учетом мер демографической политики. Они были сопоставлены с темпами роста (сокращения) индекса промышленного производства по большинству муниципальных образований Омской области. На основе данных расчетов предлагается типология муниципалитетов по прогнозируемым тенденциям на рынке труда с точки зрения потребности в трудовых ресурсах. Данная типология учитывает возможности покрытия части дефицита трудовых ресурсов в некоторых муниципальных образованиях за счет миграции.

Согласно нашим расчетам в более чем в одной трети муниципальных образований (в тринадцати) отмечается превышение темпов роста индекса промышленного производства над темпами роста демографических показателей. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в ближайшей перспективе на рынке труда этих муниципалитетов сложится дефицит трудовых ресурсов, который будет необходимо покрывать, в том числе за счет миграции. В тринадцати муниципальных образованиях будет складываться обратная ситуация — темпы роста демографических показателей будут выше, чем темпы роста промышленности. В этих территориях не будет отмечаться дефицита рабочей силы. По остальным шести муниципальным образованиям изменение индекса промышленного производства сопоставимо согласно прогноза с изменением индекса численности населения трудоспособного возраста, т.е. к 2025 году в них не будет наблюдаться ни экономии, ни избытка трудовых ресурсов.

Первую группу составляют муниципальные образования Омской области с высокими темпами роста индекса промышленного производства и его превышением демографических показателей. К ним относятся Исилькульский, Калачинский, Кормиловский, Любинский, Марьяновский, Москаленский, Омский, Полтавский, Русско-Полянский, Саргатский, Таврический, Тарский и Черлакский районы.

По расчетам, основанным на прогнозных оценках, представленным в планах социально-экономического развития, здесь темпы роста занятого населения опере-

жают темпы роста численности трудовых ресурсов. Например, в Москаленском районе численность трудовых ресурсов к 2025 г. существенно не изменится, а число занятых должно увеличиться на 2,4 тыс. человек по сравнению с 2007 годом. В условиях сокращения численности трудовых ресурсов при одновременном росте потребностей в работниках существенно повышается роль трудовой миграции в формировании трудовых ресурсов муниципальных образований этой группы.

Вторую группу составляют муниципальные образования Омской области с сопоставимыми темпами сокращения промышленного производства и демографических показателей. К ним относятся Азовский, Колосовский, Муромцевский, Называевский, Оконешниковский и Тевризский районы. Несмотря на то, что данные муниципальные образования объединяет этот признак, они не являются однородными с точки зрения перспектив развития рынка труда и миграционных процессов.

Третью группу составляют муниципальные образования Омской области, в которых темпы роста демо-

графических показателей больше индекса темпов роста промышленного производства. К ним относятся Больше-реченский, Большеуковский, Горьковский, Знаменский, Крутинский, Нижнеомский, Нововаршавский, Одесский, Павлоградский, Седельниковский, Тюкалинский, Усть-Ишимский и Шербакульский районы. Эти муниципальные образования также неоднородны, но при подобной динамике экономического развития и практически отсутствующего промышленного производства они в большинстве своем не будут остро нуждаться в дополнительных трудовых ресурсах. Если же потребность в трудовых ресурсах и будет, то существуют резервы ее заполнения за счет внутренних источников, прежде всего безработного населения.

Подводя итоги можно сделать вывод, что в целях демографического и социально-экономического развития территорий имеет значение прогнозирование постоянной и временной трудовой миграции, которые выступают как компоненты компенсации численности населения и обеспечивают потребности трудовых ресурсов.

# ТУРИЗМ

## Цепочки добавленной стоимости в туристских кластерах

Густенко Виктория Александровна, магистрант;

Побирченко Виктория Викторовна, кандидат географических наук, доцент

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (г. Симферополь)

На сегодняшний день туризм занимает место одного из стабильно развивающихся секторов мировой экономики, который оказывает значительное влияние на социально-экономическое состояние многих стран. Общемировые кризисные явления, развитие рыночной экономики, смена полюсов на международной экономической арене подчеркнули тот факт, что необходимо прибегнуть к перестройке тех способов организации национального производства, которые исчерпали себя. В контексте этих условий основным и наиболее эффективным методом организации туристской отрасли был признан кластерный подход.

Под туристско-рекреационным кластером (ТРК) понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих коммерческих компаний, государственных организаций, научно-исследовательских центров, которые реализуют туристские товары и услуги на основе государственно-частного партнерства в пределах региона. ТРК присущи такие же принципы деятельности, как и кластерам в других сферах, а именно: конкуренция и кооперация. Уровень конкуренции в туризме весьма высок, поскольку на сравнительно небольшой территории могут располагаться сотни различных туроператоров, гостиниц и ресторанов. Поэтому конкурентные отношения между участниками выстраиваются как во внутренней, так и во внешней по отношению к кластеру среде.

Туристские кластеры представляют собой глобальное явление. В большей степени они присущи развитым странам, но в последнее время широко реализуются в развивающихся и странах с переходной экономикой. В качестве примера можно привести винный туристский кластер в США, долина Нала, австралийский экотуристский кластер «Тропический Северный Квинсленд» [1]. Для островных государств, где доля туризма в ВВП составляет около 90%, целый остров можно считать кластером (о. Бали, Сейшелы и т.д.).

Кластеризация туристской индустрии способствует привлечению большего числа как иностранных, так и национальных туристов, обновлению инфраструктуры региона, разработке и внедрению инновационных проектов, а также приводит к масштабному мультипликативному эффекту.

В свою очередь, деятельность кластера приводит к созданию регионального туристского рынка труда, что явля-

ется результатом выстраивания кооперационных сетей. Многим предприятиям туротрасли выгоднее сотрудничать с конкурентами, чтобы снизить издержки. Туроператоры заключают договора о сотрудничестве с гостиницами и ресторанами. Последние же могут размещать рекламу или сдавать в аренду помещения местным производителям сопутствующих туризму товаров (сувениров, лечебной косметики и т.д.). Таким образом, выстраивается цепочка добавленной стоимости, которая раскрывается через кооперационные сети предприятий, входящих в туристско-рекреационный кластер.

Добавленная стоимость (ДС) — это часть общей стоимости товара или услуги, созданная непосредственно данным производителем в результате приращения к основной стоимости продукта. ДС создается на каждой последующей стадии производства. Совокупность таких стадий порождает внутрифирменную цепочку добавленной стоимости, образуя связи между производителем и потребителем. Динамично развивающийся кластер содержит в себе множество таких цепочек, которые М. Портер назвал «системой накопления стоимости» [2, с. 88].

В туристском кластере механизм создания добавочной стоимости продукта или услуги по Александровой А. Ю. (рис. 1) включает в себя четыре звена:

- цепочку поставщиков (в первую очередь, транспортные компании, осуществляющие перевозку туристов). Эта цепочка обозначена автором как «предшествующая подсистема» [3];
- цепочку средств размещения и развлечений, составляющих центральную подсистему;
- цепочку каналов сбыта туристской продукции и услуг (посредством деятельности турфирм, турагентов);
- цепочку туристов (или «потребительская цепочка»).

Последние два элемента объединяются в результирующей подсистеме.

По данным Всемирной туристской организации, семидневный отдых потребителя в туристском центре в среднем активизирует работу от 10 до 20 цепочек, в которые также входят предприятия, оказывающие экскурсионные услуги, страховые компании, пункты обмена валют и т.д.

В рамках туристских кластеров очень часто компании, производящие одинаковые товары или схожие услуги, относятся к одному звену цепочки добавленной стоимости.

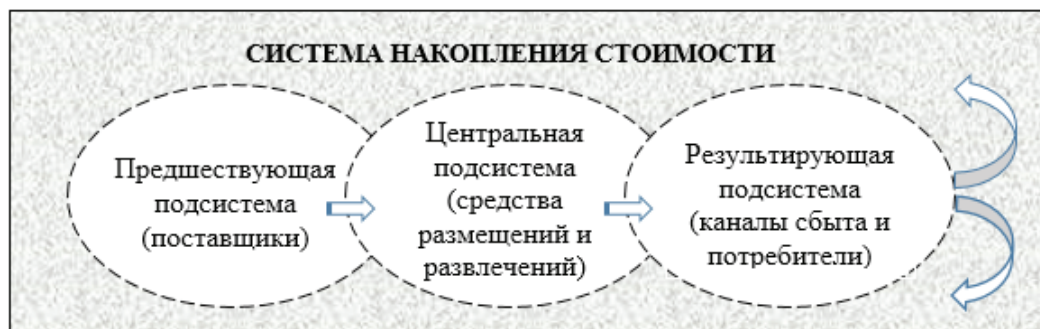


Рис. 1. Механизм создания добавочной стоимости в туристском кластере  
Источник: составлено автором по материалам [3]

Несмотря на то, что такие предприятия являются прямыми конкурентами, зачастую в результате сочетания кооперации и конкуренции они образуют совместные стратегические альянсы. В пример можно привести экотуристский кластер «Тропический Северный Квинсленд» в Австралии. Ещё не так давно регион испытывал сложности с точки зрения экономического развития. С 80-х гг. XX века немногочисленные квинслендские предприятия сферы туризма стали тесно сотрудничать друг с другом. В результате им удалось снизить транзакционные из-

держки и установить доверительные отношения друг с другом. Согласованные меры в реализации совместных стратегий развития отдельных видов туризма в регионе привели к тому, что Квинсленд стал одним из наиболее динамично развивающихся регионов Австралии, где туризм обеспечивает четверть валового регионального продукта.

Таким образом, в рамках кластеров предприятия туротрасли напрямую участвуют в создании добавочной стоимости турпродукта и, тем самым способствуя процветанию экономической активности в регионе.

#### Литература:

1. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] / П. С. Руднева // Экономика региона. — 2007. — № 18. — Режим доступа: [http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye\\_klastery/transgranichnye\\_klastery/opyt\\_sozdaniya\\_strukturnykh\\_klasterov\\_v\\_razvitykh\\_stranakh/6-1-0-7](http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/opyt_sozdaniya_strukturnykh_klasterov_v_razvitykh_stranakh/6-1-0-7). (дата обращения: 13.02.2018)
2. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. — М.: Издат. дом «Вильямс». — 2001. — 208 с.
3. Александрова А. Ю. Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования [Электронный ресурс] / А. Ю. Александрова // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2007. — № 1. — С. 51–61. — Режим доступа: [http://tourlib.net/statti\\_tourism/aleksandrova3.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/aleksandrova3.htm). (дата обращения: 16.02.2018)

# ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

## Логистическая система SAP в складских хозяйствах предприятия

Гайсина Диляра Азатовна, кандидат биологических наук, доцент

Уфимский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*Статья посвящена инновационным технологиям в складской логистике. Внедренная логистическая система SAP, рассматривается на примере конкретного предприятия. В статье приведены положительные и отрицательные моменты инновационной системы SAP.*

**Ключевые слова:** логистическая система SAP, складская логистика, склад готовой продукции

Современная торговля характеризуется развитием конкуренцией среди предприятий и организаций отрасли. В связи с этим возрастает интерес к изучению логистических процессов. Оптимизация процесса товародвижения, открывает использование логистического подхода, что является одним условием повышения конкурентоспособности торгового предприятия. Для снижения затрат на товарораспределение уделяется внимание процессам организационно-технологическим как во всей системе товародвижения, так и в отдельных ее звеньях. В торговых предприятиях и организациях наиболее логичным и правильным будет применение системного подхода к организации складского процесса.

На складах осуществляется комплекс разнообразных последовательно выполняемых операций по поступлению, хранению и отпуску товаров. Эти операции в совокупности составляют складской технологический процесс. Содержание и объем складского технологического процесса зависят от вида склада, физико-химических свойств товаров, хранящихся на нем, объема грузооборота и других факторов.

Склад готовой продукции является структурным подразделением ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» в г. Уфа [2].

Основными функциями склада готовой продукции являются: приемка готовой продукции, учет, хранение, обеспечение качественной погрузки готовой продукции клиентам.

Основные направления склада готовой продукта, исследуемого предприятия, подразделяются на:

1. Взаимосвязанная работа с производством;
2. Рациональное использование площадей склада, учет готовой продукции;
3. Своевременная и качественная погрузка готовой продукции клиентам.

Складская система ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» [2]. грамотно организована и продолжает совершенствоваться. Предприятие имеет удобное месторасположение в черте города, автомобильные и ж/д подъездные пути, автопогрузчики, автостоянку, охраняемую территорию. Общая площадь составляет 18136 м<sup>2</sup>. Полезная

площадь, занимаемая паллетами — 14117 м<sup>2</sup>. Общая вместимость склада готовой продукции 21905 паллет.

На территории предприятия имеется навес готовой продукции. Общая площадь составляет 18603 м<sup>2</sup>; полезная площадь, занимаемая паллетами — 15275 м<sup>2</sup>; общая вместимость склада-навеса готовой продукции 23996 паллет [2].

На складах товар хранится и размещается по секторам.

В 2010 году предприятие в свою работу внедрил систему SAP.

Система SAP — автоматизированная программа системы управления внутренними процессами предприятия. Эта система успешно работает во всей структуре производства. Именно на складе она используется для:

- приемка продукции на склад;
- размещение по складским секторам;
- отгрузка продукции клиентам;
- отслеживание продукции.

Все процессы товародвижения по складу: перемещения, приемка с производства, отгрузка поставщику и т.д. отображается в SAP:

SAP является единственным в своем классе решением, предлагающим полный набор функциональных возможностей для создания адаптивных логистических сетей; позволяет уменьшить затраты благодаря сокращению запасов в рамках логистических цепочек предприятия, повышению производительности, снижению ресурсных затрат; предполагает возможности масштабирования в соответствии с ростом потребностей предприятия.

Среди плюсов SAP-продуктов отмечают следующие:

- обеспечивает прозрачность деятельности компании;
- способствует повышению оборачиваемости товарно-материальных запасов;
- способствует сокращению управленческого персонала;
- приводит крупные компании к единым управленческим стандартам.

Согласно данным экономистов, около 93% времени товародвижения в производстве сырья приходится на его

прохождение по различным каналам материально-технического обеспечения. Основным каналом материально-технического обеспечения в нашем случае является хранение, при этом логистическая составляющая (хранение, транспортировка, упаковка) в стоимости товара достигает 70% [1].

Внедрение SAP-продуктов положительно сказывается на организации хранения [3] паллет, но недостатки в системе все же есть. Система SAP оптимизирует затраты времени на ведение учета продукции, находящейся на складе. Затраты на введение системы и обучение сотрудников оправдали себя, так как при существовании двух больших складов при производстве сложно вести ручной учет.

Но система не приспособлена к частым изменениям в законодательстве, из-за перебоев в сети интернет на предприятии SAP выходит из сети, специальное оборудование для отслеживания продукции в системе морально устаревает и требует замены (ручные сканеры, автоматические считыватели).

В отношении SAP можно предложить порядок действий по поддержанию порядка в системе:

- внимательно следить за изменениями в законодательстве и контролировать редакции в SAP;
- всегда допускать возможный риск неустоек (неплатежей);
- обеспечить бесперебойную работу интернет провайдера;
- предусматривать затраты на содержание и обновление технических устройств, а так же на проведение диагностики их технического состояния.

При постоянном контроле за этими пунктами работа SAP будет слаженной, точной и бесперебойной.

Площади склада готовой продукции используются рационально, но можно было бы предложить дополнительную разбивку на 4 больших сектора, именно по видам продукции. Сейчас продукция на складе выставлена по секторам, но в разброс. Мы хотим предложить разделение склада готовой продукции на 4 сектора: пивной сектор; водочный сектор; безалкогольный сектор; пищевой сектор. Разбивка построена с учетом размещения зоны приемки продукции с производства и зоны отгрузки.

Желтая зона объединяет ячейки D5–8, E1–8, F1–8, G1–4. Она является самой большой и занимает порядка

50% склада готовой продукции. По расчетам в желтой зоне должна выставляться только пивная бутылка.

Голубая зона объединяет ячейки C1–8, D1–4. Она занимает около 20% СГП и предназначена для водочной продукции.

Красная зона объединяет ячейки A5–7, B2–4, занимает порядка 15% СГП и предназначена для пищевой продукции.

Прозрачная зона объединяет ячейки A1–4, A8, B1, занимает 15% склада и предназначена для безалкогольной продукции. При том, что полезная площадь СГП составляет 14117 м<sup>2</sup>, площадь этих зон будет равна: желтая зона — 7585 м<sup>2</sup>; голубая зона — 2823,4 м<sup>2</sup>; красная и прозрачная по 2117,6 м<sup>2</sup>

На складе нужно сделать дополнительную разметку, выделив зоны другим цветом. Основная сделана желтым цветом, дополнительную можно выделить, к примеру, белым, либо каждую из 4 зон выделить своим цветом. Такое деление позволит быстрее ориентироваться на складе среди продукции. Оно принесет удобство не только при отгрузке товара клиенту и размещении паллет на хранение, но и при инвентаризации, так как кладовщики все паллеты сканируют вручную.

ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» (Филиал в городе Уфа) производит свою работу качественно, начиная от производства стеклотары, заканчивая отгрузкой продукции клиентам [2]. Конкуренция у завода невысока, так как настолько расширенного профиля производства стеклотары нет ни у одного стекольного завода в России, плюс ко всему они уступают по производительности Уфимскому филиалу.

Затраты на данные мероприятия оправдают себя в полной мере. С экономической стороны они увеличатся, но своевременное обслуживание систем и технического оборудования обеспечит бесперебойную работу склада, по максимуму исключит всевозможные задержки отгрузки продукции и ускорит их. Но при этом появится возможность увеличения товарооборота, так как время отгрузки сокращается, а мощности производства можно увеличить.

Прогнозируемый товарооборот после внедрения данных мероприятий от увеличится на 2–4%. Так же изменение расположения продукции на складе, после внедрения дополнительных зон (пивной, водочной, безалкогольной, пищевой), позволит увеличить скорость погрузки продукции в автотранспорт и вагоны.

#### Литература:

1. Костров А. В., Корнюшко В. Ф. Информационная поддержка логистических систем управления запасами малотоннажных предприятий и фирм химического профиля на основе SAP ERP. // Международной научно-практической конференции «Новый вектор развития научной деятельности. Вызовы и решения». — Санкт-Петербург, 16–17 мая 2016 г. — 11–16 с.
2. Официальный сайт ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.ruscam.ru/>
3. Холинов, А. Б. Выбор программного обеспечения для складского комплекса [Электронный ресурс] // «Логистика сегодня». — № 6, 2007 — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://grebennikon.ru/journal-17.html>



## Значение логистики на предприятии

Постнов Владислав Владимирович, студент;  
Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;  
Николаева Ксения Андреевна, студент;  
Селиверстов Антон Сергеевич, студент;  
Семидотченко Анна Романовна, студент  
Научный руководитель: Полякова Т.В.  
Тольяттинский государственный университет

*В данной статье раскрывается основное понятие логистики, её главные принципы, всевозможные функции, а также значение данной науки для организации деятельности предприятий. Рассматриваются способы управления запасами, анализируются принципы логистического процесса.*

**Ключевые слова:** управление качеством, логистика, управление запасами, принципы логистики, функции логистики, предприятие.

*In this article, the basic concept of logistics, its main principles, all sorts of functions, as well as the importance of this science for organizing the activity of enterprises, is disclosed. The methods of inventory management are considered and the principles of the logistical process are analyzed.*

**Keywords:** quality management, logistics, inventory management, logistics principles, logistics functions, company.

Для правильного построения управления предприятием и достижения оптимальных результатов в предпринимательской деятельности следует применять различные методы управления потоковыми процессами, в число которых входит логистика. В настоящий момент времени логистика дает возможность не только повышать эффективность функционирования различных компаний, но и регулировать все их структуры. Эта наука играет немаловажную роль для покупателей, поставщиков, а также владельцев и акционеров.

Можно сказать, что логистика охватывает чуть ли не всю деятельность организации: от контроля всевозможных расходов до реализации самой продукции. Применение концепций данной науки позволит вам существенно уменьшить расходы и повысить конкурентоспособность среди числа других предприятий.

Главными целями производственной логистики считаются:

- своевременное и экономичное перемещение материальных ресурсов между стадиями и рабочими местами производства;
- снижение различных расходов;
- увеличение качества продукта в ходе преобразования материальных ресурсов.

В результате использования логистических концепций возможно снижение количества запасов продукции в производстве, снабжении и сбыте, а кроме того снижение себестоимости, обеспечение удовлетворенности клиентов в качестве товара и обслуживания.

К ключевым функциям логистики относят:

- руководство закупками;
- транспортировку;
- ценообразование;
- управление резервами;

- поддержание качества обслуживания клиентов;
- управление процедурами заказов;
- управление производственными процедурами;
- физическое распределение и др.

Транспортировка продукта считается важнейшим фактором данного метода управления потоковыми процессами. Ни одно предприятие не может обойтись без возможности доставки готовой продукции непосредственно самому клиенту. Не секрет, что логистические действия управления запасами гарантируют более высокую гибкость организации. Кроме того, отмечается существенная значимость резервов в современном предприятии. Управление запасами — это фактор, благодаря которому можно повысить качество логистического обслуживания участников коммерческих отношений. В связи с наличием факторов, которые влияют на эффективность передвижения товара, появляется необходимость выполнения следующих логистических функций:

- географическая специализация;
- консолидация ресурсов;
- уравнивание спроса и предложения;
- защита от неопределенности.

Операцией, которой завершается весь логистический процесс, является обработка заказов. Логистика делает процесс получения необходимых данных гораздо быстрее, а также значительно повышает уровень обслуживания. Большая часть фирм по доставке используют логистические операции, интегрируя логистические функции в территориальной зоне по признаку продуктовой ориентации, что может помочь фирмам-производителям уменьшить расходы по транспортировке готового продукта и по его хранению, усовершенствовать качество логистического обслуживания.

Основными отличительными чертами работы систем логистики являются:

- наличие большого ассортимента товаров;
- активный спрос на товары;
- большие требования к сервису;
- присутствие посредников;
- близкое расстояние между складской сетью и клиентом.

Реализация успешного продвижения товаров на рынок невозможна без решения проблем, связанных с логистическим обслуживанием.

Логистика представляет большую значимость в глобализации производства и торговли. Вследствие этого возникает наибольшая потребность каждой организации в логистике, потому как чаще всего большую часть расходов составляют, например, затраты на транспорт. Если в таком случае организация приступает к поиску недорогих ресурсов за рубежом, увеличивается доля логистических расходов.

Замена запасов материалов данными о возможности их получения считается одной из целей предприятия в сфере логистики. Вследствие этого имеется множество методов того, как это сделать. Давайте рассмотрим метод под названием «АВС», согласно которому все изделия на производстве делятся на три вида:

- изделия А. Они обладают наибольшей ценностью (75–80% общей стоимости изделий, которые хранятся на складе), однако составляют только 10–20% от всеобщего числа продуктов;
- изделия В. Имеют среднюю стоимость (приблизительно 10–15% стоимости всех продуктов), но составляют 30–40% хранимой продукции;
- изделия С. Имеют самую низкую стоимость (5–10% от общей стоимости изделий) и наибольшую массу (приблизительно 40–50% всеобщего объема хранения).

Совершив необходимое исследование, мы можем сделать вывод о том, что на 20% продукции, пребывающей на складе, требуется 80% вложенных в запасы средств.

Данный вывод говорит о том, что существенная доля денежных средств компании омертвляется при хранении на складе небольшого числа продуктов, т.е. считается бесполезной тратой денежных средств. Принципы логистики обширно используются в работе американских и европейских бизнес-структур. Если говорить об отечественном рынке, то существует значительная потребность в анализе и пересмотре принципов деятельности организаций.

#### Литература:

1. Виноградов А. С. Проблемы логистики // Маркетолог. 2015. № 3. С. 5–15.
2. Дыбская В. В., Аникин Б. А. Логистика. М., 2014. 367 с.
3. Ковалева Е. Новая функция на «старом» производстве // Логистика и система. № 3. 2014. С. 12–15.
4. Коломейцев Г. Опыт организации производственной логистики // Логистика и система. № 1. 2014. С. 23–27.
5. Палагин Ю. И. Логистика. Планирование и управление материальными потоками. СПб.: Политехника, 2016. 630 с.
6. Саркисов С. В. Управление логистикой. М.: Дело, 2014. 286 с.

Решить данную проблему можно с помощью применения логистической концепции.

Если верно использовать логистику в производстве, можно добиться следующих результатов:

- увеличение эффективности производства;
- значительное снижение потерь в рабочем времени;
- сокращение затрат труда;
- повышение рентабельности производства предприятия.

В ином случае возможны следующие последствия:

- снижение качества сервиса;
- потеря клиентов;
- увеличение расходов на эксплуатацию оборудования;
- малоэффективная организация материальных потоков.

Применение методов бережливого производства в логистике (канбан, система 5S, «точно вовремя» и др.) дает возможность достичь увеличения производительности компании, производительности труда, улучшения качества продукции, уменьшения потерь и ликвидации производственных издержек.

При использовании принципа «точно вовремя» можно достичь:

- исключения издержек, формирования ненужных запасов, а также времени ожидания;
- существенного уменьшения расходов;
- снижения себестоимости;
- улучшения качества обслуживания.

В настоящее время логистика имеет большое значение для предприятий. Компании, пользующиеся её принципами, имеют все шансы целесообразно организовывать промышленный оборот собственного предприятия, реализовывать закупку сырья и необходимых материалов, выбирать поставщиков. Снижение 1% логистических потерь равнозначно 10% повышению объема продаж.

Важно заметить, что необходимо создать стратегию формирования концепций логистики организации на 10–15 лет вперед. Ключевыми конструкциями данной стратегии должны быть:

- организация главных требований и задач в области логистики на долгосрочный период;
- целенаправленная работа с поставщиками;
- долговременный проект модернизации и формирования товаропроводящих каналов.

## Управление качеством логистического сервиса

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;  
Постнов Владислав Владимирович, студент;  
Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;  
Николаева Ксения Андреевна, студент;  
Семидотченко Анна Романовна, студент  
Научный руководитель Полякова Т.В.  
Тольяттинский государственный университет

*В этой статье анализируется удовлетворенность клиентов логистическими услугами; однако значительное внимание уделяется их качеству. Эта деятельность является частью индустрии услуг, основной функцией которой является то, что происхождение услуги вызвано потребительским спросом и его признанием — удовлетворенностью клиентов. Удовлетворение потребностей клиентов очень важно для логистических компаний, стремящихся получить конкурентные преимущества, поскольку они понимают, что, если они не удовлетворяют ожиданиям клиентов, их место будут занимать другие компании, деятельность которых будет более сосредоточена на предпочтениях клиентов. Поэтому логистические компании должны качественно обеспечить каждый аспект, связанный с обслуживанием, независимо от того, что он в себя включает: принятие заказов, их исполнение или решение проблем. Клиент логистической компании должен быть уверен, что выбранная компания понимает его потребности.*

**Ключевые слова:** управление качеством, логистика, потребитель, сфера услуг, контроль качества, конкуренция, потребность, потребительская удовлетворенность.

*This article analyzes customer satisfaction with logistic services; however, much attention is paid to their quality. This activity is part of the service industry, the main function of which is that the origin of the service is caused by consumer demand and its recognition — customer satisfaction. Customer satisfaction is very important for logistics companies seeking to gain competitive advantage, as they understand that if they do not meet the expectations of customers, their place will be occupied by other companies whose activities will be more focused on customer preferences. Therefore, logistics companies must provide every aspect of service that is quality, regardless of what it includes: accepting orders, executing them, or solving problems. The client of the logistics company should be sure that the selected company understands its needs.*

**Key words:** quality management, logistics, consumer, service sector, quality control, competition, demand, consumer satisfaction.

**К**онтроль качества — это один из аспектов управления логистикой, который редко применяется, частично применяется или полностью игнорируется несмотря на то, что управление качеством играет важную роль в логистике.

Почему управление качеством имеет немалое значение в логистике? Одной из причин является необходимость продемонстрировать способность предоставлять продукты, услуги, которые отвечают требованиям потребителя, а также нормативным требованиям. Логистика отнюдь не является измерителем количественной и пропускной способности предприятия, она является механизмом, обеспечивающим удовлетворение потребителя, именно поэтому управление качеством играет одну из ключевых ролей в логистике.

Неизбежно, что при отсутствии управления качеством многие системы могут функционировать некорректно, так же, как и некоторые операционные системы могут попросту отсутствовать. Очевидно, что управление качеством логистического сервиса применяется для эффективной работы и повышения производительности. Там, где все стандартные процедуры логистики работают пра-

вильно, существует меньше вероятности в сбоях. Управление качеством логистического сервиса позволяет быстро определить слабые области, требующие немедленных корректировок. [4]

Поскольку конкуренция в сфере услуг постоянно растет, способность компаний отвечать на потребности клиентов и обеспечить их удовлетворенность становится все более значимой. Удовлетворенность клиентов зависит от различных факторов, таких как воспринимаемое качество обслуживания, настроение клиента, эмоции, социальное взаимодействие, отзывы окружающих и другие специфические субъективные факторы. Удовлетворение потребностей клиентов обычно рассматривается как положительное мнение об услуге после её выполнения. Другими словами, это оценка результатов процесса. Таким образом, можно сказать, что в целом качество обслуживания можно определить, как услуги, которые должны соответствовать ожиданиям и удовлетворять требования клиентов.

Как и в производственной среде, сильная система качества основана на фундаменте стандартов ISO 9001

и может включать в себя множество различных инструментов управления, но как показывает практика, наилучший результат можно получить при использовании этих инструментов в совокупности, в рамках непрерывного совершенствования. Тщательный анализ операций обычно показывает возможности для улучшения, а также инженерная поддержка, могут помочь проанализировать процессы и выявить проблемные области. Таким образом, инвестиции в качество могут иметь значительную отдачу. [3]

«Одним из самых сложных вопросов в сервисной логистике является определение качества услуг. Качество услуг в Международном стандарте системы качества ISO 9000 трактуется как »совокупность свойств и характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности».

В данном стандарте также приводятся общие методы построения системы качества, гарантирующей удовлетворение потребностей клиента, и дается определение понятия система качества — это «совокупность организационной структуры, процедур, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления административного управления качеством».

Поскольку качество услуг определяется как соответствие их требованиям потребителей, то эти требования должны быть сформулированы и измерены с помощью системы показателей. Тогда их отклонение в худшую сторону от требуемых значений будет означать, что сервис имеет ненадлежащее качество.

Для логистической оптимизации сервиса необходимо по возможности точно оценивать качество услуг с помощью системы показателей, ранжированных в соответствии с их значимостью для потребителей, и сводить к минимуму отрицательные расхождения между ожидаемым потребителями и фактическим значениями показателей качества услуг». [1].

К счастью, статистическое программное обеспечение помогает изучить процессы, улучшить количественную оценку и дают возможность прогнозировать.

Внедрение и поддержание программы управления качеством может быть сложным процессом. Сторонний по-

ставщик с опытом в повышении качества может быть ценным союзником. Адаптируясь, к изменениям потребности работы с партнерами, получится определить основные приоритеты на рынке. Культурная совместимость имеет решающее значение, так как важно тесно сотрудничать. Программы управления качеством наиболее эффективны, когда есть коллективное стремление к улучшению и готовность инвестировать в этот процесс. Имеют ли ваши партнеры, необходимые ресурсы для прогресса (технологии, оборудование, и квалифицированный персонал)? Если нет, готовы ли они инвестировать в них? Успешная программа управления качеством логистического сервиса требует значительного внимания руководства, но возврат инвестиций послужит вознаграждением. [5]

Наряду с использованием инструментов логист должен помнить ключевые вещи, необходимые в нормальных логистических процессах, которые поддерживают систему контроля. Документацию, требуемую от поставщика: сертификат соответствия, сертификат происхождения, накладные и т.д., которые поставщик должен предоставить. Инспекция поставки: в договоре указывается место инспекции места доставки, лицо или компания, которые проведут инспекцию (если это не будет сделано сотрудниками организаций) и компоненты проверки (документация, количество и качество);

принятие продуктов: контракт должен включать в себя условия приема продуктов, штрафы в случае несоблюдения технических условий. В случае несоблюдения поставщик должен заменить продукты и должен будет поддерживать все расходы, связанные с этой заменой.

В заключение стоит сказать, что во избежание отходов и использования ресурсов экономически эффективным и устойчивым способом и для обеспечения высокой потребительской ценности в виде наилучшего качества при минимально возможных затратах становится все более важным для большинства организаций и применяется как к промышленным компаниям, так и к отраслям услуг. Поэтому важно объединять логистику и управление качеством, чтобы организации могли наилучшим образом решать все более сложные задачи для производства и общества сегодня и в будущем. [2]

#### Литература:

1. Управление качеством логистического сервиса // Studme.org URL: [https://studme.org/1209061314290/logistika/upravlenie\\_kachestvom\\_logisticheskogo\\_servisa](https://studme.org/1209061314290/logistika/upravlenie_kachestvom_logisticheskogo_servisa) (Дата обращения 23.02.18)
2. Дыбская В.В. Формирование системы логистического сервиса и управление качеством сервиса в сети распределения // Научно аналитический журнал ЛОГИСТИКА и управление цепями поставок № 4(51) август 2012 (Дата обращения 23.02.18)
3. Вохмянина А.В. Организация и управление качеством логистического сервиса // CYBERLENINKA URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-i-upravlenie-kachestvom-logisticheskogo-servisa> (Дата обращения 23.02.18)
4. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса // Grebennikon URL: <https://grebennikon.ru/article-4nw0.html> (Дата обращения 23.02.18)
5. Управление качеством потребительского сервиса // sinceportal URL: <https://students-library.com/library/read/4504-upravlenie-kachestvom-potrebitelskogo-servisa> (Дата обращения 23.02.18)

# ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

## Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Саратовской области

Рыжкова Ксения Юрьевна, магистрант

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

На сегодняшний день больше половины объектов жилищного фонда страны представлен многоквартирными домами с физическим износом более 50%. В связи с чем, проблема проведения капитального ремонта многоквартирных жилых домов и восстановление их функционально — эксплуатационных характеристик является одной из наиболее острых, но пока еще не решенных проблем.

Аналогичная ситуация сложилась и одним из субъектов Российской Федерации — Саратовской области. Однако, дополнительной сложностью в рамках решения проблемы проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах является значительное количество зданий, являющихся объектами культурного наследия федерального, регионального и муниципального значения.

Необходимость создания эффективной системы обеспечения жилищного фонда страны, и регионов в частности, качественным и своевременным капитальным ремонтом, определила введение в 2012 году в Жилищном кодексе Российской Федерации нового раздела «Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах».

По аналогии с другими регионами Саратовской областью были разработаны и утверждены на уровне субъекта РФ нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность по организации и проведению капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, создан региональный оператор — НО «Фонд капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области». Постановлением Правительства Саратовской области от 30.12.2013 № 800-П утверждена областная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области сроком до 2043 года.

На сегодняшний день в областную программу капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области вошли 12518 многоквартирных домов, из которых 5280 многоквартирных домов расположены на территории города Саратова.

По информации, представленной на сайте регионального оператора 9514 многоквартирных домов формируют

фонд капитального ремонта на счете регионального оператора, что составляет 76% к общему числу многоквартирных домов. 1268 многоквартирных домов формируют фонд капитального ремонта на специальном счете регионального оператора (10,13%) и 1736 многоквартирных домов на специальном счете организации (13,86%).

Несмотря на то, что средняя оплата от начислений взносов по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах на территории области колеблется от 40% до 65%, по состоянию на 01.01.2018 сумма остатка средств на специальных счетах, владельцем которых является региональный оператор, составляет 586821454,95 рублей. В свою очередь, информация об остатках на счете регионального оператора, включающего в себя 76% многоквартирных домов, на сайте НО «Фонд капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области» не предоставлена.

По итогам года, информационной системой «Реформа ЖКХ» размещены результаты проведения капитального ремонта в 2017 году. Так, в 2017 году были запланированы работы по капитальному ремонту в отношении 1352 многоквартирных домов, из которых 459 дома перенесены с предыдущих годов. Однако, по результатам года выяснилось, что в течение года удалось выполнить капитальный ремонт только в 252 многоквартирных домах.

По состоянию на 01.02.2018 ситуация исполнения областной программы в разбивке по годам выглядит следующим образом:

Данные результаты свидетельствуют о довольно низких уровнях реализации областной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в области, в том числе по сравнению с другими регионами.

Поскольку более 75% многоквартирных домов на территории области формируют фонд капитального ремонта на счете регионального оператора, стоит разобраться в проблемах, возникающих у регионального оператора при организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области.

1) значительную долю многоквартирных домов, расположенных на территории страны, составляют здания, являющиеся объектами культурного наследия федерального,

Таблица 1

Выполнение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в разрезе по 2015–2017 гг.

Период	Всего МКД включены в тек.году	Выполнены работы, МКД	Отсутствует необходимость проведения кап.ремонта, МКД	Планируется выполнить работы, МКД	Процент исполнения плана
2015 год	565	423	21	108	80,7%
2016 год	700	493	8	199	71,2%
2017 год	893	47	16	830	5,36%

регионального или муниципального значения. В ряде регионов затруднены работы по выполнению капитального ремонта в данных многоквартирных домах в виду наличия особого статуса таких объектов. Кроме того, отсутствует законодательно закрепленный порядок (алгоритм) в рамках организации и проведения капитального ремонта на данных объектах. Так, по мнению УФАС региональный оператор не может проводить реставрационные работы за счет средств, полученный от собственников помещений многоквартирного дома, по причине отсутствия их в перечне работ по капитальному ремонту многоквартирных работ и дополнительных видов работ, установленных статьёй 1 закона Саратовской области от 25.03.2013 № 36-ЗСО «О дополнительных видах услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме, финансируемых за счет средств фонда капитального ремонта, на территории Саратовской области»

2) не менее значительная часть объектов жилищного фонда представляют собой многоквартирные дома с физическим износом более 70%, но не признанных в установленном порядке аварийными и подлежащих сносу или реконструкции (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 28.01.2006 № 47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции») по причине отсутствия соответствующих заявлений от собственников помещений. Исключение таких домов из программы осуществляется, как правило, после получения результатов эксперсс-анализа от подрядной организации о ветхости здания и невозможности проведения работ капитального характера на данном объекте.

3) действующие региональные программы были сформированы на основании информации, представленной организациями, осуществляющими управление жилищным фондом, а также муниципальными образованиями и могут содержать неточные и некорректные данные, которые подлежат уточнению, как правило, при наступлении сроков проведения капитального ремонта общего имущества на определенном объекте, что значительно сказывается на своевременности выполнения работ, предусмотренных программой.

4) не менее важной проблемой остается вопрос технического учёта объектов жилищного фонда. Следует понимать, что технические паспорта на объекты, явля-

ются основным источником получения государственными и муниципальными органами объективных сведений об объектах жилищного фонда. Определенные проблемы возникли и у регионального оператора, связанные с объективным определением состояния многоквартирных жилых домов, включенных в областную программу и подлежащих капитальному ремонту. Поскольку деятельность БТИ сейчас полностью коммерциализирована, а в целях актуализации региональной программы необходимо осуществлять оперативный сбор данных, региональный оператор оказывается «заложником» сложившейся ситуации.

5) ненадлежащее исполнение региональным оператором своих обязанностей и полномочий в части организации и проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. Опыт Саратовской области определил ряд направлений деятельности регионального оператора от выполнения которых зависит своевременное выполнение капитального ремонта общего имущества на объектах жилищного фонда:

1) ошибочные начисления взносов на капитальный ремонт общего имущества. По причине наличия неточностей при формировании областной программы информационная база регионального оператора до настоящего времени находится в стадии уточнения.

2) нормами жилищного законодательства обозначена обязанность регионального оператора в информировании населения многоквартирных домов в части наличия предложений о сроках начала капитального ремонта, необходимом перечне и об объеме услуг и работ, их стоимости, о порядке и об источниках финансирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах и других предложений, связанных с проведением такого капитального ремонта. На сегодняшний день, в ходе диалога с населением установлено, что указанные обязательства выполняются региональным оператором не в должной мере, что отражается на степени информирования жителей дома и своевременности выполнения соответствующего вида работ.

3) также в ряде регионов можно выделить проблему отсутствия контроля за деятельностью подрядной организации при исполнении договорных отношений с региональным оператором. Так, к примеру, в 2017 году региональным оператором был заключен договор с подрядной организацией на выполнение соответствующего вида работ. По истечении более трех месяцев с момента заключения договора подрядной организацией не были начаты

работы по капитальному ремонту по ряду домов. В свою очередь, региональным оператором, выступающим в роли заказчика, не были приняты меры к подрядной организации, предусмотренные Постановлением Правительства РФ от 01.07.2016 № 615 «О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме и порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг в целях выполнения функций специализированной некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах».

Таким образом, в целях повышения эффективности реализации областной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Саратовской области требуется принять ряд поправок в действующее законодательство, наладить взаимодействие с организациями, осуществляющими технический учет объектов недвижимости, управлением по охране объектов культурного наследия Правительства Саратовской области в части выработки алгоритма организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, являющихся объектами культурного наследия различного уровня, а также оптимизировать работу сотрудников регионального оператора по всем направлениям деятельности.

## Капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов: проблемы правового и экономического характера

Рыжкова Ксения Юрьевна, магистрант

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

На территории Российской Федерации расположена значительная доля многоквартирных домов, физический износ которых превышает 50%. В связи с тем, что с каждым годом количество таких домов возрастает, федеральным органам государственной власти потребовалось довольно оперативно разработать и утвердить государственную политику, направленную на решение сложившейся ситуации, как на уровне регионов, так и на территории страны в целом.

Необходимость создания эффективной системы обеспечения жилищного фонда страны, и регионов в частности, качественным и своевременным капитальным ремонтом, определила введение в 2012 году в Жилищном кодексе Российской Федерации нового раздела «Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». В разделе включены положения о капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных домах, порядке его финансирования, особенностях формирования фонда капитального ремонта на специальном счете и счете регионального оператора.

До настоящего времени довольно остро стоит вопрос, касающийся экономической обоснованности взносов за капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов. Каждый регион самостоятельно устанавливает размер платы и в зависимости от субъекта РФ коэффициент колеблется от одного до пятнадцати рублей за 1 квадратный метр. Недовольство общественности обусловлено отсутствием законодательно урегулированного четкого алгоритма по определению размера взноса за капитальный ремонт многоквартирных домов. В настоящее время владельцы помещений и в старом жилищном фонде, и в новых многоквартирных домах осуществляют плату по единому тарифу, несмотря на то, что собственники новых

многоквартирных домов могут и не дожидаться даты проведения капитального ремонта своего дома в виду отсутствия необходимости проведения капитального ремонта в виду незначительного физического износа здания.

После определения статуса взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах как обязательного платежа, население страны фактически разделилось на две категории — люди, которые готовы оплачивать счета и население, которое категорически отказывается признавать имеющуюся систему капитального ремонта с ее начислениями. Вопрос о том, что взносы на капитальный ремонт можно не оплачивать, не является частью правовой дискуссии после вынесения постановления Конституционного Суда РФ от 12.04.2016, признавшего систему формирования фонда капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов законной, а взносы на оплату капитального ремонта многоквартирных домов обязательными.

Информационная компания, направленная на информирование граждан с положениями нового законодательства, была провалена. Имеются определенные трудности в проведение информационной и разъяснительной беседы с владельцами помещений в многоквартирных домах.

Как сообщалось ранее, взносы на капитальный ремонт являются обязательным платежом и за просрочку платежа устанавливается пени в размере 1/300 от ставки рефинансирования Центрального Банка. В случае неуплаты собственником взносов, денежные средства могут быть взысканы в судебном порядке. Однако, с другой стороны, как показывает практика некоторых регионов, неисполнение программ капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах связано не столько с неоплатой собственниками помещений взносов, сколько с неспособ-

ностью региональных операторов распорядиться собранными денежными средствами. В подтверждение сказанному стоит озвучить статистику, представленную Фондом содействия и реформирования ЖКХ, согласно которой за два года с момента начала действия существующей системы капитального ремонта, региональными операторами страны было собрано порядка 78 млрд рублей, однако потрачено в ходе выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества многоквартирных домов около 40 млрд рублей. Из всего вышесказанного возникает ряд вопросов: зачем собирать с людей больше, если денежные средства на счетах не используются? Может стоит пересмотреть взгляды и направить силы на оптимизацию работы регионального оператора? Поступления средств от собственников помещений контролируются, должникам выставляются пени, активно ведется претензионно-исковая работа, а контроль за использованием региональным оператором денежных средств со счетов должным образом не осуществляется.

Созданные на территории субъектов РФ региональные операторы часто вызывают недоверие со стороны населения по ряду причин. Во многих регионах России отмечается слабая нормативно-правовая база, на основе которой функционируют региональные операторы, что способствует допущению нарушений со стороны региональных операторов и понижает и без того низкий уровень доверия к системе капитального ремонта у граждан Российской Федерации. Как правило, региональный оператор выступает техническим заказчиком работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах, заключает договоры на проведение капитального ремонта в многоквартирных домах по результатам конкурса, несет ответственность за качество и сроки выполнения соответствующих видов работ капитального характера, предусмотренных программой. Подрядные организации, выбранные по результатам конкурса региональными операторами, нередко оказываются аффилированными к руководству фондов, чьи сметы на ремонт могут быть завышены в разы. Также, не редкими оказываются ситуации, когда на содержание регионального оператора затрачиваются необоснованно значительные суммы, а заработные платы сотрудников фонда чрезмерно высоки.

Кроме того, существенной критике подвергается формирование фонда капитального ремонта на счете регионального оператора, работающего по принципу «общего котла», в рамках которого средства фонда капитального ремонта, сформированные на счете регионального оператора, свободно распределяются региональным оператором на капитальный ремонт любого многоквартирного дома. Фактически речь идет о проведении ремонта в одном многоквартирном доме (при недостаточности средств) за счет средств собственников другого многоквартирного дома.

Помимо вышеизложенного, согласно действующему законодательству, информация о работе фондов и движении денежных средств должна отображаться на сайте. Однако, далеко не всеми региональными операторами

осуществляется принцип открытости в данной части своей деятельности. Непрозрачная система расходования денежных средств может способствовать развитию коррупционной составляющей.

Значительной проблемой на данный момент остается отсутствие правовой базы, четко регулирующей деятельность фондов. Разработанные рекомендации Минстроя РФ не носят обязательный характер и могут быть проигнорированы региональными операторами.

Помимо экономических вопросов остаются нерешенными вопросы, касающиеся организации формирования фонда капитального ремонта, функционирования региональных операторов, а также вопросы самого качества капитального ремонта и многие другие. Остановимся на отдельных проблемах правового регулирования капитального ремонта.

Значительной проблемой остается взаимодействие регионального оператора с муниципальными образованияами в части оплаты взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах. Несмотря на то, что муниципальные образования являются такими же собственниками части жилищного фонда, и несут одинаковую ответственность наравне с иными собственниками помещений за своевременное внесение взносов на капитальный ремонт, как показывает практика, данная обязанность ими не исполняется в надлежащем объеме.

Во-вторых, в соответствии со ст. 16 Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации», на момент приватизации жилого помещения обязанность наймодателя по договору социального найма по капитальному ремонту жилого дома должна быть выполнена в полном объеме. То есть фактически, наймодатель сохраняет до настоящего времени свои обязанности по проведению капитального ремонта за свой счет в отношении всех многоквартирных домов, капитальный ремонт которым требовался на момент приватизации. Постановление Конституционного Суда РФ от 08.04.2014 № 10-П содержит указание на необходимость разработки правового механизма внесения соответствующих взносов при подобных ситуациях. Решение данного вопроса разрабатывается специалистами в области жилищного права и по сей день.

Еще одним актуальным вопросом является формирование фонда капитального ремонта на специальном счете организации. При формировании средств на специальном счете можно столкнуться со следующими сложностями:

1. Слабая защищенность средств фонда капитального ремонта. Сюда можно отнести вопросы, связанные с:

1) признанием кредитной организации, где открыт специальный счет, не соответствующей требованиям ст. 176 Жилищного кодекса РФ;

2) отзывом лицензии у кредитной организации;

3) страховании средств, размещенных на специальном счете в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ.



2. Сложность процедуры принятия решения о формировании фонда на специальном счете и открытия счета (к сожалению, для многих граждан Российской Федерации данная процедура до сих пор остается непонятной).

Подводя итоги, стоит отметить, что значительная часть многоквартирных домов страны требует проведения капитального ремонта уже на данном периоде реализации программ. Эту проблему можно решить, в том числе и благодаря системе капитального ремонта, но только при условии ее максимальной эффективности, открытости и понятности гражданам — собственникам жилых помещений. Существует необходимость проведения большого объема работы со стороны государства по разъяснению гражданам всех сведений и возможностей относительно системы капитального ремонта, в том числе и о процедуре выбора способа формирования фонда капитального ремонта, последствиях такого решения и последствиях не-

принятия данного решения. На текущий момент разъяснительная практика, представленная в основном работой региональных операторов, является недостаточной или не проводится вовсе. Помимо этого стоит проработать вопросы, связанные с ужесточением контроля за целевым использованием денежных средств фондом капитального ремонта, особенно на счете регионального оператора. Кроме этого, предстоит большая работа по совершенствованию федерального законодательства в части устранения выявленных Конституционным Судом РФ пробелов в регламентации капитального ремонта. Все это позволяет говорить о том, что система правового и экономического регулирования капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов нуждается в скорейшем принятии мер по совершенствованию имеющейся системы, оптимизации процессов и повышении эффективности работы в первую очередь региональных операторов.

*Научное издание*

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

VII Международная научная конференция  
Самара, март 2018 г.

Сборник статей

*Материалы печатаются в авторской редакции*

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.03.2018. Формат 60x90 1/8.  
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 7,88. Уч.-изд. л. 10,97. Тираж 300 экз.

Издательство «Молодой ученый», г. Казань

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