СИБИРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

НОВОКУЗНЕЦК 400

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных статей
IV Международной научно-практической конференции

Новокузнецк
2018

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Сибирский государственный индустриальный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Часть 1

Сборник научных статей

Новокузнецк
2018

УДК 33+005(06)
ББК 65+65.050
А 437

А 437 Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сб. науч. статей. Ч.1/ Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк, 2018, – 304 с.

В сборнике представлены материалы II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке».

Редакционная коллегия:
Лашкова Е.Г., к.т.н., доцент. *Секция: Инновационные технологии маркетинга и продаж.*
Иванова Е.В., к.э.н., доцент. *Секция: Проблемы развития теории и практики управления.*
Лунева Ю.В., к.э.н., доцент. *Секция: Актуальные проблемы финансов, бухгалтерского учета и аудита.*
Черникова О.П., к.э.н., доцент. *Секция: Экономические, социальные и экологические проблемы функционирования предприятий и организаций.*
Борисова Т.Н., к.э.н., доцент. *Секция: Современные технологии управления персоналом.*
Быстров В.А., д.т.н., профессор. *Секция: Инвестиции в человеческий капитал.*
Кольчурина И.Ю., к.т.н., доцент. *Секция: Актуальные вопросы менеджмента качества и стандартизации, информационного и документационного обеспечения управления.*

УДК 33+005(06)
ББК65+65.050

ISSN 2500-1892
17001
9 772500 189004 >

© Сибирский государственный индустриальный университет, 2018

СЕКЦИЯ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.2

Прогнозирование социально-экономического развития города новокузнецка на основе когнитивного моделирования

Аршакян Я.А. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Петрова Т.В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Осуществлено обоснование методики анализа и прогнозирования развития социально-экономического развития городской среды. Сделан вывод о том, что прогноз изменений количественных и качественных характеристик социально-экономического развития города целесообразно осуществлять при использовании когнитивного анализа.

Ключевые слова: Метод, подход, фактор, когнитивный граф, социально-экономическое развитие.

Наравне с административно-правовым регулированием и бюджетной политикой, постоянно изменяющиеся условия современных реалий определяют территориальное социально-экономическое развитие как важную стратегическую составляющую муниципального управления. На практике разработка стратегии социально-экономического развития связана с составлением долгосрочного и краткосрочного плана развития территории. Выработанная стратегия во многом определяет содержание основных направлений деятельности органов местного самоуправления.

Социально-экономическое развитие города - это повышение качества жизни и культурного уровня населения города, уровня развития и конкурентоспособности сферы производства и услуг, эффективности управления жизнедеятельностью города.

Выбор стратегических направлений по социально-экономическому развитию является важной проблемой для различных субъектов: городов и регионов. В России это приобретает особую важность, поскольку в условиях современной геополитики и социально-экономического развития только таким образом общественность и органы местного самоуправления вырабатывают как антикризисные меры, так и долгосрочную перспективу развития своей территории при учете потребностей стратегических партнеров, заинтересованных групп и населения.

Однако отсутствие анализа социально-экономического развития некоторых городов России, экономические проявления кризиса и устаревшие методы анализа представляют собой совокупность сдерживающих факторов планирования региональных и муниципальных социально-экономических процессов [1].

Значение анализа такого рода для прогнозирования развития трудно переоценить, в частности для городов. Для эффективного проведения анализа городской среды в первую очередь необходимо выбрать методику исследования. Есть множество разнообразных методик, особенности которых порождают определенные проблемы качественного анализа. Рассмотрим некоторые из них.

Системный подход подвергает изучению наиболее существенные изменения (качественные и количественные), которые произошли в конкретной целостной подсистеме общего хозяйственного комплекса в ее взаимосвязях с иными локальными звеньями на территориях разных уровней. При этом проявляются препятствующие функционированию и развитию проблемы, происходит формирование и оценка альтернативных путей решения [2].

Комплексный анализ социально-экономического развития территории применяется для построения обширной модели территории, в которой отразятся все существенные факторы и связи настоящей системы. При практической реализации создается пакет моделей с комплексом развитых динамических и информационных взаимосвязей всех уровней моделей. Это обеспечивает анализ устоявшейся динамики и прогнозы изменчивости основных показателей социально-экономического развития [3].

Следующий метод *предложен Ореховским П.А* [4]. Важное условие формирования системы показателей этого метода - сопоставимость показателей во времени и пространстве, необходимая как для отслеживания динамики социально-экономических развития, так и для сопоставления муниципальных образований друг с другом, сравнений данных показателей со средними значениями по регионам, стране в целом, в других странах. Хранение, обработка, передача информации проводится с использованием компьютерной техники. В дальнейшем обозначенные с помощью данной системы показателей вопросы могут быть изучены дополнительно, на основе вновь собранной информации, ее уточнения и более глубокой обработки.

Еще одним методом является метод, основанный на *методике Абдурахимова Ю.В.* [5]. Ученый предлагает проводить анализ социально-экономического положения муниципальных образований, основываясь на индикаторах и показателях качественных сдвигов по факту проведенного социологического и демографического исследования. В результате проводится сравнительный анализ с прошлыми периодами. В современных условиях несостоятельность этой методики заключается в громоздкости показателей, затруднениях, возникающих при сборе информации по определенным индикаторам, а также при очевидном устаревании системы индикаторов и показателей социологического исследования.

Следующая методика - *проект «Городской барометр»* [6]. Система индикаторов социально-экономического развития муниципальных образований, использующихся в проекте «Городской барометр», включает 117

показателей, сгруппированных в 7 крупных блоков и 22 подблока по основным направлениям муниципальной экономики и социальной сферы.

Вышеуказанные методы применимы к различным конкретным муниципальным образованиям, однако они не обладают достаточной гибкостью. Большинство методов имеет узкую направленность и устаревший спектр индикаторов, что не позволяет отмечать динамику и экспертные мнения на наглядных графиках, а также подвергать изменению используемый метод либо модернизировать модель при высокой динамике изменения ситуации. При всех этих условиях лучшим решением с точки зрения качества анализа будет применить метод когнитивного анализа.

Когнитивная модель отражает определенные объекты (процессы) исследования. В зависимости от самой модели, она может быть более или менее точной. Когнитивный подход представляет собой разрешение традиционных проблем с помощью метода, учитывающего процессы мышления, познания, восприятия, понимания и объяснения. В любой предметной области такой метод заостряет внимание на процессах представления информации, её обработки и интерпретации. Исследование проблем с нечеткими факторами и взаимосвязями посредством когнитивного анализа позволяет учитывать изменения внешней среды, используя фактически сложившиеся развитие ситуации.

Адекватность когнитивной модели проявляется путём сравнения информации, полученной эмпирическим путем в некоторой области параметров системы, которая реально моделируется, с информацией параметров системы, предоставляемой моделью. Основаниями для принятия когнитивной методологии, можно назвать то, что при решении и анализе последствий эксперты могут поэтапно проверить и уточнить использующуюся модель социально-экономических подсистем и системы в целом [7].

Влияние факторов обозначается на когнитивной модели – карте, представляющей собой взвешенный или ориентированный знаковый граф.

Когнитивный подход позиционирует ключевым элементом когнитивную карту – ориентированный граф, вершины которого занимают факторы системы, а дуги – их взаимосвязи. Влияние вершин друг на друга при ситуации изучения либо положительно («+»), либо отрицательно («–») – уменьшение или увеличение определенного фактора увеличивает или уменьшает другой. При оценке результатов принятых решений и изменений значений факторов управления в когнитивном методе используемы положения теории импульсных процессов. Импульс – это изменяемость значений вершины графа из-за влияний фактора модели в отношении предыдущего временного отрезка [8].

При всем этом можно констатировать следующее: изменения количественных и качественных характеристик целей социально-экономического развития целесообразно осуществлять при использовании когнитивного анализа. Когнитивная карта строится на структуризации социально-экономического климата, в частности города, где особенно

выделяется подсистема генерирования или производства, обслуживания и потребления. Каждая подсистема в составе своем содержит интегральные элементы в виде факторов, относящихся к определенным подсистемам. Параметры элементов наравне с характеристиками связей вершин графа необходимо уточнять в момент настройки модели для определенного города, основываясь на целевых ориентирах социально-экономического развития, указанных в планово-прогнозной документации при учете используемых инструментов и средств.

Помимо вышеизложенного в модели всегда должны присутствовать факторы, позиционируемые как реально существующие, но неуправляемые при стартовых условиях, например, природно-ресурсный потенциал, климатические факторы, факторы географического положения. С позиции города, как муниципального образования подобными ограничителями можно назвать и иные факторы: условия политического характера, государственный политический курс социально-экономического развития.

Основываясь на этой информации можно назвать основные преимущества когнитивного подхода при моделировании социально-экономического развития:

- изменение системы факторов и их связей рождает возможность улучшения моделей;
- принятие во внимание динамики развития ситуации и взаимодействий большого количества факторов;
- наглядные разрабатываемые модели, представление которых происходит при использовании когнитивной графики;
- использование основных позитивных аспектов вышеназванных методов анализа социально-экономического развития.

С помощью этого метода планируется произвести анализ социально-экономического развития города Новокузнецка. Разработка когнитивной модели начинается с построения когнитивной карты. В настоящее время подобный метод реализован с помощью системы когнитивного моделирования «Канва», подробно реализация этого метода предлагается в статье «Моделирование социально-экономического развития региона на основе когнитивного подхода» З.Н. Исмиханова [9].

В системе «Канва» определяется два вида причинных связей: положительные (знак «плюс») и отрицательные (знак «минус»). Положительная причинная связь предполагает, что увеличение значения фактора-причины увеличивает фактор-следствие, а отрицательная связь – то, что увеличение значения фактора-причины приводит к уменьшению значения фактора-следствия. Для определения силы взаимовлияния, как правило, используется подсистема извлечения предпочтений эксперта, где за исходную принимается информация о лингвистических значениях факторов города и знаковый граф ситуации, введенные в подсистеме представления субъективной информации. Система генерирует вопросы эксперту и в нескольких режимах определяет силу причинных связей между факторами [9].

Ввиду отсутствия возможности использования данной программы планируется использовать упрощенный вариант расчета влияния факторов на социально-экономическое развитие города. Причинно-следственные связи будут установлены на основе экспертных оценок с использованием активных индивидуальных методов, таких как методы анкетирования, интервьюирования, свободного диалога с экспертом. Также при экспертном анализе будут использованы текстологические методы: изучении текстов учебников, специальной литературы и документов в области социально-экономического развития города Новокузнецка.

Список использованных источников

1. Лексин В.Н. Муниципальная Россия. – Социально-экономическая ситуация, право, статистика / В.Н.Лексин, А.Н.Швецов. – Москва : Эдиториал УРСС, 2001. – 648 с.
2. Улановский В.М. Совершенствование управления устойчивым социально-экономическим развитием муниципального образования (на примере малого города) / Улановский В.М. – Москва :Екатеринбург, 2005. – 25 с.
3. Сидоров А.А. Структурно-функциональная и динамическая модели мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований / А.А. Сидоров, П.В. Сенченко // Доклады ТУСУРа. – 2012. – № 2, ч. 1. – С. 258-264.
4. Ореховский П.П. Анализ и социально-экономическое прогнозирование развития города // Городское управление. – 1997 – №9. – С. 52-60.
5. Абдурахимов Ю.В. Стратегическое планирование социально-экономического развития города / Ю.В. Абдурахимов.- Челябинск, 2002. – 101 с.
6. Петросянц В.З. Концептуальные основы стратегии регионального развития / В.З. Петросянц, С.В. Дохолян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 3. – С. 27–33.
7. Авдеева З.К. Когнитивный подход в управлении [Текст] / З.К. Авдеева [и др.] // Проблемы управления. – 2007. – № 3. – С. 2-8.
8. Авдеева З.К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З.К. Авдеева, С.В. Коврига, Д.И. Макаренко // Управление большими системами. – 2007. – №16. – С. 26-39.
9. Исмиханов З.Н. Моделирование социально-экономического развития региона на основе когнитивного подхода / З.Н. Исмиханов // Бизнес-информатика. – 2015. – №2 (32). – С. 59-68

УДК 352

О необходимости реализации социальной политики муниципальной властью

Безрядина К.А.[1]

Научный руководитель: к.т.н. Кичигина О.Ю.[1]

[1]ФКОУ ВО «Кузбасский институт Федеральной службы исполнения наказаний», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Рассмотрена нормативная база, определяющая необходимость организации культурной и досуговой жизни граждан страны. Показано, что формирование культурной политики в основном возложено на муниципальные власти. Приведены примеры реализации культурной политики, организации досуга в виде массовых мероприятий, внедрения различных программ в г. Новокузнецке.

Ключевые слова: культура, культурная политика, муниципальные власти, объекты досуга, массовые мероприятия.

Культура – это исторически сложившийся уровень развития общества, выраженный в типах и формах реализации творческих сил и способностей человека, а также в создаваемых людьми ценностях.

Важным направлением муниципальной социальной политики является управление сферой культуры, которое определяет комфортное проживание населения на муниципальной территории. Право участия в культурной жизни и пользования учреждениями культуры, а также доступ к культурным ценностям каждого гражданина РФ гарантируется Конституцией РФ [1]. Закон РФ «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» [2] был первым отраслевым законом и послужил основой для формирования регионального законодательства в сфере культуры.

Формирование и осуществление осмысленной культурной политики является одной из основных задач государства, во многом определяющих его жизнеспособность и место в цивилизованном мире.

Муниципальная политика в сфере культуры строится на основе общих принципов государственной политики. Федеральный закон 2003 года [3] относит к вопросам местного значения поселений и городских округов создание условий для обеспечения жителей услугами организаций культуры, организацию библиотечного обслуживания населения, охрану и сохранение объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) местного (муниципального) значения.

Понятие «досуг», в отличие от понятия «культура», имеет одно толкование – «свободное время». Система предпочтений и ценностная направленность досуга характеризуют уровень культуры человека, оказывают прямое влияние на его профессиональную деятельность и, как следствие, на экономическую стабильность общества. К объектам досуга на территории муниципального образования относятся городские леса и парки, скверы,

пляжи, иные рекреационные объекты, детские городки, аттракционы, иные развлекательные сооружения.

Забота о содержании этих объектов, как правило, возлагается на муниципальные органы культуры, финансируется через них. К достижениям культуры люди, как правило, приобщаются в часы досуга, поэтому и существует термин «культурно-досуговая» сфера. Одной из функций местных органов культуры является организация и проведение массовых мероприятий развлекательного характера: праздников, фестивалей, иных зрелищных мероприятий.

Многие сферы массовой культуры и досуга самоокупаемые, а некоторые (например, организация концертов популярных артистов и др.) служат источниками пополнения местных бюджетов. Местная власть должна способствовать развитию всех форм организации культурной и досуговой деятельности на территории муниципального образования.

Не исключением стал город Новокузнецк – южная столица Кемеровской области с численностью населения 552 445 человек, в котором в настоящее время приоритетными направлениями развития культурной политики муниципальной власти является:

- организация культурно – массовых мероприятий (масленица, день города, патриотические праздники и т.д.);
- пропаганда здорового образа жизни и занятий спортом, в том числе и развитие дворового спорта;
- благоустройство и реконструкция парков, скверов, набережных уже существующих и создание новых, современных.

Занятие физической культурой и спортом как для взрослого населения, так и для молодежи очень важно, оно улучшает здоровье человека, закаляет характер, что в свою очередь улучшает качество жизни, повышает производительность труда, экономит бюджет человека, так как люди, которые занимаются спортом, поддерживают свое физическое состояние в норме меньше болеют, соответственно сокращаются затраты на приобретение лекарств.

Например, в Новокузнецке ежегодно проводят Всероссийские соревнования пожарных. Соревнования по пожарно-прикладному спорту стали проводить в стране полвека назад [4]. С тех пор существенно изменилась техника, средства тушения, однако, актуальность и интерес к этим соревнованиям остается.

Для привлечения молодежи и взрослого населения города к спорту и здоровому образу жизни в Саду Металлургов в июле 2017 года были установлены уличные тренажеры. Бесплатная спортплощадка была подарена городу ко Дню металлурга.

В городе реализуются различные программы по благоустройству территории Новокузнецка и Новокузнецкого района. К примеру, в 2015 г. была профинансирована программа студентов по преображению парка в районе площади Маяковского. Левый берег реки Абы вглубь от площади

Маяковского украсят причудливые скульптуры из природного материала. Кроме того, там установят скамейки, урны, разобьют клумбы и очистят прибрежную зону. Займётся этим инициативная группа выпускников НФИ КемГУ, которая разработала проект под названием «Парк причудливых форм» и выиграла грант на его реализацию в конкурсе социальной программы «Территория РУСАЛа». Идея преобразить одно из самых привлекательных мест отдыха в Центральном районе с точки зрения тишины, спокойствия, природной защиты от городского шума и суеты пришла к студентам экономического факультета НФИ КемГУ, руководителем проекта является Юлия Зак [5].

В рамках года Кузнецкого района и подготовки к 400-летию города Новокузнецка летом 2017 г. была произведена реконструкция сада Алюминщиков и ДК «Алюминщик». Благоустройство города также влияет на удовлетворенность населения культурной политикой муниципальной власти.

Например, благодаря социальной программе «Территория РУСАЛа» в Новокузнецке планируется создание историко-культурного центра и малой инженерной академии для школьников, а также будет организована игра-квест «Путешествие по старому Кузнецку».

Муниципальные власти г. Новокузнецк особое внимание уделяют лицам с ограниченными возможностями.

Человеку, у которого нет тяжелых заболеваний, мешающих спокойно расти и развиваться, можно найти любое занятие. Совсем другое дело люди, чьи физические возможности порой не позволяют, не только отдыхать так, как хочется, но и элементарно затрудняют выход из дома. Особое внимание уделяется детям, страдающим ДЦП и рядом других заболеваний, неведомы такие привычные развлечения, как качели, карусели, различные детские городки… Ответом на столь болезненную тему стало открытие первого в Кузбассе спортивно-игрового комплекса «Лукоморье».

В Новокузнецке проводят огромное количество массовых мероприятий, таких как день знаний – 1 сентября, день защиты детей – 1 июня, масленица – проводы зимы, день города, день молодежи, в том числе патриотические праздники – 9 мая День Победы и т.д.

Вышеперечисленные мероприятия – это не полный перечень направлений деятельности, проводимый муниципальной властью в городе Новокузнецк. Реализация программ в сфере культуры, досуга и спорта в городе Новокузнецк набирает обороты. И жители города охотно будут и в дальнейшем принимать участие в разнообразных проектах города, а также бережно относиться к объектам культуры, отдыха и спорта.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Консультант Плюс: справочная правовая

система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/ cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 15.03.2018).

2. Основы законодательства Российской Федерации о культуре [Электронный ресурс]: федеральный закон от 09.10.1992 № 3612-1 // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1870/ (дата обращения 15.03.2018).

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW _44571/ (дата обращения 15.03.2018).

4. Официальный сайт МЧС России Сибирский региональный центр [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://siberian.mchs.ru/pressroom/news/item/654666/ (дата обращения 15.03.2018).

5. Миронова М. Территория идей: в Новокузнецк появится парк причудливых форм Рубрика: Бизнес – Городу// Газета «Новокузнецк». – 2015. – Выпуск № 24 (814). – С. 2.

УДК 338.2

Понятие и сущностная характеристика кластерного менеджмента

Бессонов Н.Е.[1]

Научный руководитель: д.э.н. Затепякин О.А. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В условиях глобальной конкуренции территориальные кластеры играют роль научно - технологической структуры, объединяющей входящие в них предприятия на всех стадиях производства: от добычи сырья до сбыта и послепродажного обслуживания. Кластер, как один из эффективных и гибких инструментов территориального объединения отраслей в условиях рынка способствует повышению конкурентоспособности регионов, их экономического роста и переходу от сырьевой экономики к инновационной. В статье рассматривается теоретический аспект кластерного менеджмента: понятие кластера и кластерного менеджмента, сущность кластерного менеджмента, подробно рассмотрены основные этапы цикла кластерного менеджмента.

Ключевые слова: кластер, кластерный менеджмент, участники кластера, регион, нетворкинг.

Суть кластерного подхода заключается в том, что роль объекта экономического управления отдаётся не отрасли, а определённой территории, что в итоге повышает её конкурентоспособность.

Согласно теории М. Портера [1], кластер − это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Главной отличительной особенностью кластерного менеджмента является то, что он затрагивает не одну конкретную организацию, а целую совокупность предприятий. Каждая организация – член кластера имеет свою собственную организационную политику, поэтому ключевой задачей кластерного менеджмента является обеспечение того, чтобы все организации, входящие в кластер, были объединены общими целями и задачами, не имели конфликта интересов и были заинтересованы в принятии участия в совместной деятельности.

Кластерный менеджмент может быть определён как разработка и координация действий предприятий, входящих в кластер, в соответствии с определённой стратегией для достижения определённых целей [2].

Кластерный менеджмент является циклическим процессом (рисунок 1).

Рассмотрим цикл кластерного менеджмента [3].

Первой стадией кластерного менеджмента является определение желаемого результата и путей его достижения. На этой стадии определяется общее видение, миссия и стратегия. Результатом этого этапа являются базовые положения программы развития кластера.

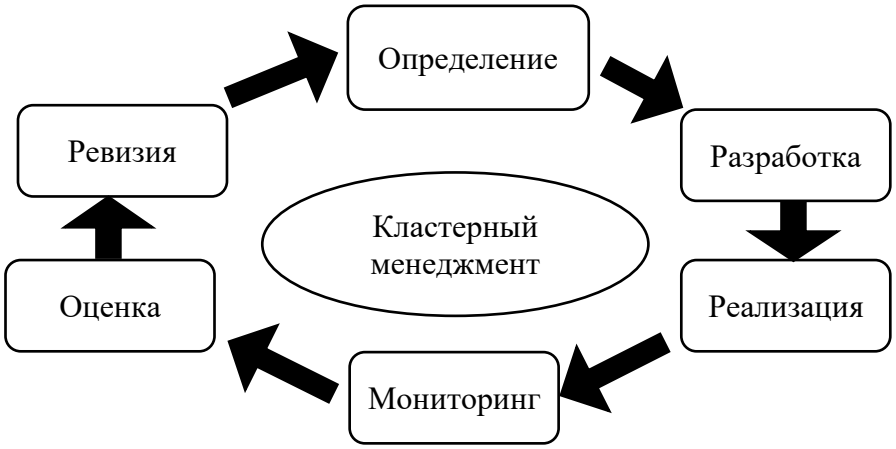


Рисунок 1 – Цикл кластерного менеджмента

Стратегия кластера представляет собой долгосрочный план по достижению видения (основной цели) кластера. В большинстве случаев кластерная стратегия включает в себя шесть базовых элементов:

1) направление – цель деятельности кластера в долгосрочной перспективе;

2) перспективы – на каких ключевых моментах нужно сфокусироваться;

3) конкурентное преимущество – определение сильных сторон кластера и способов их использования для достижения конечной цели;

4) ресурсная база – определение необходимых типов ресурсов (умения, активы, финансы, связи, техническое оснащение, сооружения и т.д.), необходимых для осуществления эффективной деятельности кластера;

5) климат – какие внешние факторы с наибольшей вероятностью будут оказывать эффект на деятельности кластера (политические, экономические, правовые и т.д.);

6) ключевые партнёры (стейкхолдеры) – определение важности и ожиданий ключевых партнёров кластера и как они могут повлиять на деятельность кластера.

На стадии разработки происходит формирование комплекса мероприятий на стратегической основе, активная коммуникация со стейкхолдерами и подготовка систем мониторинга и оценки.

Ключевые вопросы, на которые необходимо ответить на этой стадии:

− кем являются стейкхолдеры?

− почему важно поддерживать с ними связь?

− какая информация должна быть направлена стейколдерам?

− когда необходимо отправить информацию?

− какие могут возникнуть проблемы при коммуникации?

Стадия реализации включает в себя набор операций, варьирующихся в зависимости от миссии и потребностей организаций, входящих в кластер:

− нетворкинг (совместная работа);

− обеспечение информацией, задание ориентиров;

− стимулирование совместных проектов;

− обеспечение образования/повышения квалификации;

− расширение и развитие кластера.

Нетворкинг означает организацию совместной работы внутри кластера, т.е. организацию семинаров, заседаний, лекций, симпозиумов, научных и бизнес конференций на тематику предпринимательства, нормативно-правового регулирования деятельности кластера, маркетинга, развитие бизнеса, финансовые вопросы и т.д. Все эти мероприятия должны быть тщательно спланированы и обеспечены всеми необходимыми ресурсами для достижения максимальной эффективности.

Стадия мониторинга включает в себя:

− сбор информации о прогрессе достижения целей кластера;

− изучение собранной информации;

− определение проблем в планировании и реализации программы кластера.

Руководство кластера должно ясно представлять, какая информация является необходимой для принятия решений об эффективности работы кластера, а также как эта информация должна собираться и кто должен быть вовлечён в процесс сбора информации. Изучение собранной информации

позволяет внести необходимые изменения в программу работы кластера, чтобы выявить сильные стороны работы кластера и построить такую стратегию, чтобы максимально реализовать эти сильные стороны.

Таким образом, мониторинг предоставляет обратную связь по деятельности организации. Руководство кластера должно донести результаты мониторинга до стейкхолдеров и разработать эффективные решения касательно дальнейшего прогресса организации – кластера.

Стадия оценки состоит в сравнении результата текущей деятельности с запланированными показателями на данный период, в отличие от стадии мониторинга, которая подразумевает продолжительный процесс анализа. Результаты оценки позволяют сделать вывод о том, выполнены ли поставленные руководством кластера задачи, каковы сильные стороны организации и наоборот, какие участки требуют «особого внимания». В процессе оценки деятельности руководство кластера отвечает на главные вопросы стадии оценивания:

− каковы обоснования для частных и государственных инвестиций в деятельность кластера? (рациональность);

− способствует ли деятельность кластера поддержке нужд региона, в котором он располагается? (востребованность);

− на сколько эффективно были реализованы вклады инвесторов? (качество);

− на сколько результат деятельности кластера соответствует ожиданиям руководства и стейкхолдеров? (эффективность);

− как деятельность кластера повлияла на показатели региона, в котором он находится? (отдача).

Оценка деятельности кластера обычно проводится в конце года. Как правило, на качество оценки влияет качество мониторинга.

Последняя стадия цикла менеджмента инновационных кластеров – ревизия полученных результатов и составления итогового отчёта для стейкхолдеров.

Информация, полученная в ходе мониторинга и оценки, позволяет сформулировать конечные выводы о соответствии результатов деятельности кластера запланированным в начале периода показателям и внести необходимые исправления в стратегию развития.

На сегодняшний день уровень организационного развития большинства Российских кластеров находится только на стадии зарождения [4]. По этой причине внедрение кластерного менеджмента на отечественных предприятиях проходит стихийно. Количество хозяйствующих субъектов, использующих кластерный менеджмент для организации своей деятельности, в современной России может быть оценено лишь приблизительно, при этом, имеется основание предполагать, что их крайне мало.

Список использованных источников

1. Портер М. Э. Конкуренция [Текст] / М. Э. Портер. − Москва : Издательский дом «Вильямс», 2002. − 496 с.

2. Uncovering excellence in cluster management [Электронный ресурс]. − Электрон. дан. – Режим доступа : https://www.pwc.com/gx/en/psrc/pdf/cluster_management.pdf (дата обращения 07.02.2018)

3. Шутилов Ф. В. Территориальное развитие экономических систем на основе кластерного подхода [Текст] / Ф. В. Шутилов, В. В. Прохорова. – Краснодар : Изд-во ЮИМ, 2012. − 127с.

4. Карта кластеров России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. − Режим доступа : map.cluster.hse.ru (дата обращения 07.02.2018).

УДК 338.1

Особенности управления организационными изменениями по модели И. Адизеса (на материалах компании «Яндекс»)

Галкина М. А. [1], Извекова А. А. [1]

Научный руководитель: Матерн Н.А. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Аннотация: В статье обоснована значимость применения модели жизненного цикла И. Адизеса при управлении изменениями на примере компании «Яндекс». При помощи методов синтеза и анализа, приемов систематизации и формализации информации, определена стадия жизненного цикла организации и изучены ключевые особенности управления организационными изменениями на каждом этапе развития.

Ключевые слова: управление изменениями, жизненный цикл, организация, конкурентные преимущества, модель И. Адизеса.

Перемены в мировой экономике, начавшиеся на рубеже 20-21вв., требуют формирования принципиально новых подходов к стратегиям и менеджменту предприятий, поскольку параллельно с внешним окружением меняется и организация как социально-экономическая система. Меняющаяся конкурентная среда требует высокого уровня управления организаций с ориентацией и адаптацией деятельности к происходящим изменениям. В свою очередь, организационные изменения должны способствовать развитию, в частности, и внутренней конкурентной стратегии [1].

Изменение направлений деятельности, внедрение инновационных технологий, постановка целей и задач – все это требует новых методов и механизмов адаптации к переменам. Одним из таких методов является концепция жизненного цикла организации. В настоящее время определить критерии и факторы эффективности деятельности организации на разных стадиях жизненного цикла довольно сложно, но это крайне важно для того, чтобы успешно справляться с кризисами. Рассмотрим этапы жизненного цикла организаций по модели И. Адизеса на примере компании «Яндекс».

Свою историю «Яндекс» начинает в 1990 году в качестве маленькой компании «Аркадия», динамично развивается и претерпевает ряд изменений, чтобы стать таким, каким мы его видим сегодня. К 2018 году компания является одной из ведущих информационных компаний, известной не только в России, но и за рубежом. Для того, чтобы сохранить лидирующие позиции и оставаться успешной на рынке информации, организации необходимо постоянно развиваться и совершенствоваться в коммуникационной и технологической сферах. В связи с этим в компании работают только высококвалифицированные специалисты, которые помогают «Яндексу» двигаться вперед и повышать её конкурентоспособность.

В мире существует множество поисковых систем, большинство из которых занимает очень незначительную долю рынка. Основными конкурентами компании «Яндекс» на мировом рынке являются «Google», «Baidu», «Yahoo» и «Bing», в России главный конкурент «Яндекс» - «Google» (рисунки 1 и 2).

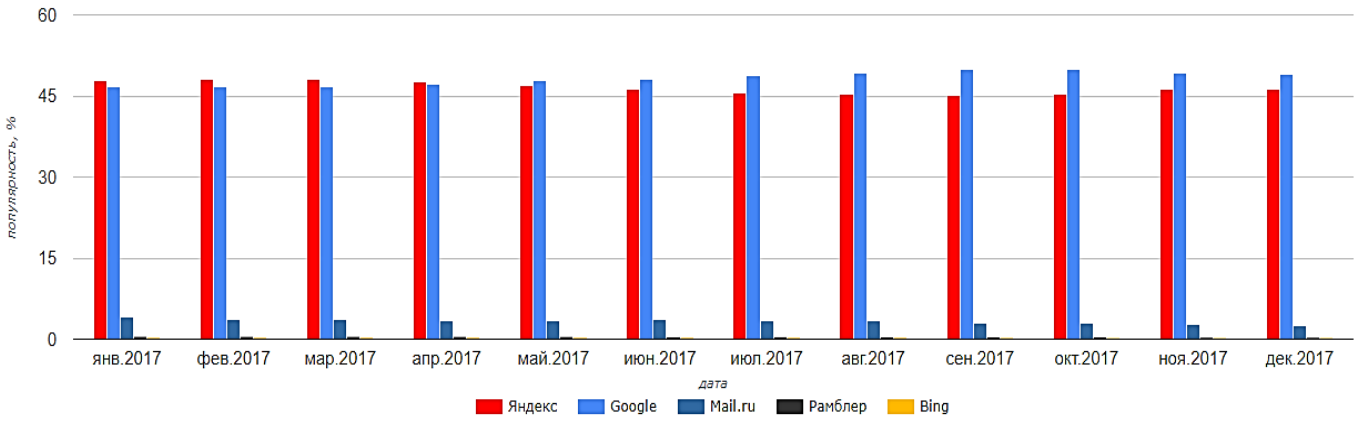


Рисунок 1 – Статистика поисковых систем на 2017 год [2]

	янв. 2017	фев. 2017	мар. 2017	апр. 2017	май. 2017	июн. 2017	июл. 2017	авг. 2017	сен. 2017	окт. 2017	ноя. 2017	дек. 2017
Яндекс	47.75%	48.13%	48.17%	47.69%	46.92%	46.27%	45.63%	45.23%	45.13%	45.29%	46.16%	46.34%
Google	46.71%	46.79%	46.64%	47.16%	47.81%	48.16%	48.86%	49.32%	49.82%	49.83%	49.13%	48.97%
Mail.ru	4.16%	3.60%	3.61%	3.54%	3.45%	3.60%	3.53%	3.39%	3.09%	2.88%	2.73%	2.58%
Рамблер	0.55%	0.54%	0.54%	0.53%	0.52%	0.47%	0.48%	0.45%	0.40%	0.36%	0.34%	0.33%
Bing	0.32%	0.32%	0.33%	0.33%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%	0.29%	0.26%	0.26%	0.27%
Yahoo!	0.28%	0.26%	0.26%	0.26%	0.26%	0.26%	0.27%	0.27%	0.25%	0.21%	0.19%	0.18%
Ask	0.04%	0.04%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.03%	0.02%	0.02%	0.02%
Nigma	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.02%	0.01%	0.01%	0.01%
QIP	0.07%	0.05%	0.05%	0.05%	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%	0.05%	0.04%	0.04%	0.04%

Рисунок 2 – Динамика изменения популярности поисковых систем [2]

Представленные данные свидетельствуют о том, что с мая 2017 года наблюдается снижение доли поиска Яндекса в Рунете. Единого мнения

о причинах снижения доли поиска нет. Сотрудники Яндекса заявляют, что падение произошло из-за недавних изменений методики Liveinternet, который с 24 апреля начал учитывать трафик из приложений «Google» и «Яндекса» [3]. Это вызвало изменение долей поисковых систем. Также существует мнение, что падание «Яндекса» связано с интенсивным ростом мобильного трафика, последние годы количество пользователей мобильных устройств постоянно увеличивается, а большинство пользователей, как известно, для поиска с мобильных устройств используют поисковую систему «Google». Однако, стоит отметить, что после заключения мирового соглашения между «Google» и ФАС в скором времени российские пользователи смогут выбирать поисковик для смартфонов на платформе Android. Ранее такой выбор не предоставлялся, на всех смартфонах Android по умолчанию стоял поисковик «Google». Возможно, эта перемена поможет «Яндексу» вернуть свои позиции, а «Google» не будет так быстро набирать обороты в Рунете, также компания «Яндекс» и ее главный конкурент, «Google», заключили договор о сотрудничестве в области рекламы. В связи с глобализацией информационного рынка, компания «Яндекс» вынуждена вырабатывать стратегию продвижения на мировом рынке и совершенствовать свои конкурентные преимущества.

Главным конкурентным преимуществом «Яндекса» является разработка полнотекстовой поисковой системы, учитывающей морфологию русского языка. Совершенные технологии и адаптация к новым требованиям являются важнейшей частью стратегии компании. По словам основателя «Яндекс», в разные периоды существования поисковых систем требования к их работе постоянно ужесточались. Так например, в 1990-х годах главной задачей поисковой системы был простой поиск данных. На рубеже 2000-х годов информации стало слишком много и для удовлетворения запросов пользователей появилась необходимость фильтрования информации. «Яндекс» успешно справлялся с этой задачей и приобретал лидирующие позиции на рынке информации. В 2009 году компания совершила серьезный скачок в своем развитии, внедрив новые технологии «Матрикснет» и «Спектр», которые повысили уровень интеллектуального поиска в разы, теперь пользователям стал доступен поиск информации, которая не была явно сформулирована в поисковом запросе. Помимо вышеперечисленных конкурентных преимуществ «Яндекса» стоит отметить опережающую стратегию развития, уникальные технологии, первоклассных специалистов и талантливого руководителя компании.

Проведя анализ положения компании «Яндекс» на рынке информационных услуг, ознакомившись с приоритетными направлениями деятельности и стратегией развития, перейдем к рассмотрению этапов жизненного цикла и представим их в таблице 1.

Жизненный цикл организации – совокупность этапов и стадий, через которые проходит организация за период своего функционирования, начиная с появления и заканчивая смертью [4].

Таблица 1 - Анализ этапов жизненного цикла ООО «Яндекс»

Стадия жизненного цикла организации	Характеристика стадии	Период развития организации	Характеристики деятельности организации*
Выхаживание	Компания на данной стадии еще не существует, но уже присутствует бизнес-идея и основатели, которые будут реализовывать ее. Основатели закладывают фундамент для будущей организации, формируют бизнес-модель.	(1990-1993)	Будущие создатели Яндекса работают над поисковыми технологиями в компании «Аркадия». В этот период они создали несколько информационно-поисковых программ.
Младенчество	Компания облает нечеткой структурой, небольшим бюджетом, бизнес-процессы не выстроены. Основная цель - закончить тестирование бизнес-модели и сделать ее масштабируемой, наладить устойчивый денежный поток. Очевидно, что компания должна быть ориентирована на один центральный продукт.	(1993-1998)	«Аркадия» вошла в состав компании CompTek, которая занималась поставками компьютеров и программного обеспечения. 23 сентября 1997 года на выставке Softool в Москве была представлена поисковая система Yandex.ru. Чтобы показать, как она работает с большим массивом информации, проиндексировали рунет. На тот момент Яндекс учитывал морфологию русского языка, расстояние между словами и умел ранжировать документы.
Давай-Давай	На данном этапе происходит масштабирование идеи, которая была протестирована на этапе младенчества. Компания начинает расти быстрыми темпами. Организация фокусируется на одном виде деятельности. На данном этапе развития компании еще не существует строгих должностных обязанностей, закрепленных за каждым сотрудником. Цель компании - сформировать пул проб и ошибок, на основе которых будут выработаны конкретные инструкции, что нужно делать, а что нет [7].	(1998-2004)	На Yandex.ru появилась первая контекстная реклама, которая позже стала основной бизнес-моделью компании «Яндекс». В 2000 году зарегистрирована компания «Яндекс». Были открыты сразу несколько новых сервисов — Каталог, Новости, Почта, хостинг сайтов, Закладки, Яндекс.Товары (будущий Яндекс. Маркет). Компания запустила первую в рунете систему размещения контекст-ной рекламы — Яндекс.Директ. Откры-лись два новых сервиса — lingvo. yandex.ru и Яндекс.Энциклопедии. В 2002 году Яндекс вышел на самоокупае-мость. Открылись Яндекс.Картинки и Яндекс.Маркет. В этом же году вместе с группой компаний PayCash Яндекс запустил платёжную систему Яндекс. Деньги. В 2003 году Яндекс выплатил своим акционерам первые дивиденды — 100 000 долларов. Это было впервые не только в истории Яндекса, но и вообще в истории российского интернета.

Продолжение таблицы 1

Стадия жизненного цикла организации	Характеристика стадии	Период развития организации	Характеристики деятельности организации*
Юность	На этой стадии компания начинает расширяться на смежные рынки. Важным аспектом на данном этапе является наем профессионального менеджера или децентрализация, которая позволяет проявить себя существующему персоналу. Происходит смещение целей компании с экспоненциального развития на увеличение качества основного продукта и развитие новых на существующем рынке.	(2004 - 2012)	В 2005 осуществляется первый шаг за пределы России – на Украину, был запущен yandex.ua. Начинает работать Рекламная сеть Яндекса. В 2006 в Петербурге открывается первый удалённый офис разработки. В 2007 Яндекс открыл Школу анализа данных, программу Локальная сеть. Вышло мобильное приложение Яндекс.Карты. Появилась также pda-версия Яндекс.Почты. В 2009 Команда Яндекса разработала и внедрила новый метод машинного обучения — Матрикснет, благодаря ему поисковая машина стала учитывать при ранжировании больше факторов и их комбинаций. Яндекс начал работать в Казахстане, а в 2010 году открывается портал для Белоруссии. Открывается первый региональный коммерческий офис — в Екатеринбурге. В мае 2011 Яндекс провел первичное размещение акций на Нью-Йоркской бирже Nasdaq. Акции продаются под тикером YNDX. 20 сентября 2011 Яндекс открыл портал yandex.com.tr — в Турции. В этот период активно развиваются сервисы Яндекса - Карты, Афиша, Лента, Словари, Пробки, Фотки, Я.ру, Авто, Расписания, Видео, Алгоритм, Перевод.
Расцвет	На данной стадии компания достигает баланса между гибкостью, устойчивостью, и самоконтролем. На данном этапе четко определены цели и показатели компании, которые известно как достичь. Основная цель компании – это не потерять предприимчивость, обеспечить рост ресурсов компании, увеличить выручку и прибыль.	(2012 – наше время)	Яндекс выпустил браузер собственной разработки. Поиск Яндекса научился учитывать личные интересы пользователя. В 2013 Яндекс представил собственную технологию распознавания речи SpeechKit и API для работы с ней. Яндекс стал ассоциированным членом CERN openlab. Запущен Яндекс.Store — магазин приложений для Android. В 2014 начала работать Yandex Data Factory. Это направление по работе с «большими данными». Вместе с НИУ «Высшая школа экономики» Яндекс открыл факультет компьютерных наук. В 2015 Яндекс разработал собственную технологию прогноза погоды — Метеум. В Яндекс.Директе: внедрен аукцион Викри-Кларка-Гровса и изменено ранжирование объявлений внутри рекламных блоков. В этот период времени разрабатывается большое количество мобильных приложений.

Окончание таблицы 1

Стадия жизненного цикла организации	Характеристика стадии	Период развития организации	Характеристики деятельности организации*
			Компания открыла просветительскую программу «Издательство Яндекса». Стартовал новый образовательный проект Яндекс.Лицей. В 2017 Яндекс создал голосового помощника — Алису. Компания провела испытания беспилотных автомобилей. Яндекс.Такси и российский Uber договорились объединить свои бизнесы в пяти странах: России, Азербайджане, Грузии, Армении Казахстане и Белоруссии. Яндекс.Переводчик внедрил гибридную систему перевода. Появился сервис для совместной работы внутри организации — Яндекс.Коннект. и др.

*Составлено на основе информации, представленной на официальном сайте компании Яндекс [6]

Самой распространенной моделью жизненного цикла является модель И. Адизеса. Данная концепция давно известна среди зарубежных и российских ученых в области исследования особенностей организационного развития. Согласно данной модели, организация в своем развитии претерпевает кризисы, преодолевать которые необходимо с помощью организационных изменений. Именно способность преодоления трудностей является определяющим фактором успеха организации [5]. И. Адизес сравнивает жизненный цикл организации с жизнью человека: по аналогии с человеком, организация либо справляется и продолжает развиваться дальше или не справляется и постепенно угасает. И. Адизес предполагает, что ни объем выручки, ни возраст экономического субъекта не влияют на стадию жизненного цикла, на котором находиться организация, основой концепции является стиль лидерства руководителя, сочетание гибкости, контролируемости и целей компании.

На сегодняшний день Яндекс находится на стадии расцвета, так как мы видим, что компании присущи следующие характеристики: рост объема продаж и прибыли; взаимосвязь целей стратегического и операционного уровней управления; институализированость процессов управления; четкая определенность целей и показателей деятельности компании, расставлены приоритеты по их достижению; компания реализует репродуктивную функцию и создает младенческие организации, такие как ООО «Яндекс.Такси», ООО «Яндекс.Вертикали» и др. Руководство ООО «Яндекс» осуществляет ряд вышеобозначенных мероприятий по поддержанию лидирующих позиций организации на рынке, но функционирование экономического субъекта зависит не только от поведения внутренней среды, но и от ряда внешних факторов, на которые он повлиять не в силах.

Модель жизненного цикла организации И. Адизеса в практике управления дает весьма ощутимые результаты, она позволяет прогнозировать развитие событий и возникновение критических ситуаций, а значит, дает возможность подготовиться к ним надлежащим образом. Концепция жизненного цикла ориентирует менеджеров компании на анализ функционирования фирмы с точки зрения как существующих, так и будущих, прогнозируемых позиций, нацеливает на проведение систематического планирования и разработки новых продуктов, способствует формированию комплекса задач и обоснованию стратегии на каждом этапе, а также определению уровня конкурентоспособности организации.

Список использованных источников

1. Матерн Н. А. Ключевые факторы управления изменениями в рамках меняющейся конкурентной стратегии / Н.А. Матерн, К.К. Дремезова, А.В. Устяхина // Актуальные вопросы современной науки: сборник статей по материалам IV международной научно-практической конференции. – Уфа: Дендра, 2017. – С. 45-49.
2. Рейтинг поисковых систем [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://gs.seo-auditor.com.ru/sep/2017/ (дата обращения 26.02.2018)
3. Поликарпов Д. Д. «Яндекс» - крупнейшая российская поисковая система и интернет-портал // Мир новой экономики. – 2014. – С. 59 – 70.
4. Резник С. Д. Управление изменениями: учебник / С. Д.Резник, М. В. Черниковская, И. С. Чемезов. – Пенза: ПГУАС, 2013. – С. 384.
5. Азидес И. Управляя изменениями. / И. Азидес. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – С. 340.
6. Официальный сайт компании ООО «Яндекс» [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: https://yandex.ru/company/history/1990 (дата обращения 26.02.2018).
7. Егорова Т. Г. Жизненный цикл как инструмент формирования конкурентоустойчивости организаций // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2015. – №1. – С.164 – 166.

УДК 334.02

Новые способы взаимодействия управляющих компаний с собственниками помещений в многоквартирных домах

Мальцев Д.О. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Петрова Т.В[1].

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются новые способы взаимодействия управляющих компаний и собственников помещений в многоквартирных домах, которые позволят

улучшить качество предоставляемых услуг в сфере ЖКХ для жителей. Предложены новые способы взаимодействия, основанные на информационных технологиях, приведены примеры их использования.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, управляющая компания, многоквартирный дом, взаимодействие

Обслуживание многоквартирных домов (МКД) в настоящее время осуществляется управляющими компаниями либо товариществами собственников недвижимости. Для надлежащего выполнения работ по обслуживанию жилого фонда управляющей компании (УК) необходимо взаимодействовать с собственниками помещений, так как УК нужно своевременно получать информацию о необходимых работах в МКД.

В настоящее время взаимодействие осуществляется с использованием следующих традиционных способов:

- заявка через диспетчера по телефону;
- письменное заявление на имя директора;
- обращение на личном приеме у руководителя;
- общее собрание собственников;
- объявления на информационных стендах в подъездах домов.

Названные способы используются несколько десятилетий и перестали удовлетворять как УК, так и собственников жилья. Основные недостатки этих методов состоят в том, что они не обеспечивают полноту информации о необходимых работах и оперативность выполнения этих работ. Кроме того, они не дают возможность собрать объективную информацию, необходимую для составления плана работ по текущему ремонту дома.

В связи большой занятостью людей у них нет возможности участвовать в общих собраниях собственников, ходить на прием в управляющую компанию. Объявления на информационных стендах часто остаются незамеченными в связи с усталостью жителей и их нежеланием вникать в суть информации.

В настоящее время развиваются информационные технологии, большое количество людей пользуется компьютерами и смартфонами. В связи с развитием информационных технологий появляется возможность применения их в сфере ЖКХ при управлении многоквартирными домами для улучшения взаимодействия с жителями. Это позволяет рационализировать общение между УК и рядовыми собственниками.

Рассмотрим новые возможные способы взаимодействия:

- социальные сети, используемые большинством жителей в доме;
- электронная почта для приема обращений жителей;
- «скайп»;
- сайт управляющей компании;
- мессенджеры;
- сервисы бесплатного «облачного» хранения файлов.

Такие сервисы, как «скайп», мессенджеры (например, «WhatsApp», «Viber», «Telegram») и социальные сети имеют следующие преимущества:

- позволяют прикладывать к обращению фото-видеоматериалы;
- позволяют сохранять историю сообщений;
- бесплатны для использования;
- требуют минимальных трудозатрат для адресата;
- позволяют моментально получать сообщения и оперативно отрабатывать заявки;
- сообщения и фото-видеоматериалы могут быть доступны для ознакомления определенному кругу людей;
- присутствует возможность массовой рассылки сообщений.

Основным источником информации для жителей дома может быть сайт управляющей компании с возможностью обратной связи. Он должен содержать обязательные для размещения сведения в рамках раскрытия информации в соответствии с действующим законодательством. Через сайт также можно организовать прием обращений.

Эффективность коммуникаций будет достигаться в том случае, если управляющая компания сможет оперативно реагировать на поступающую информацию, и у других собственников не возникнет необходимость обращаться по аналогичным вопросам. В последующем внедрение данных способов коммуникаций позволит более полноценно общаться с собственниками, снизит количество дублирующих обращений, сократит количество ложных аварийных вызовов.

Таким образом, современные коммуникационные технологии могут с одной стороны, позволить собственникам осуществлять общение с управляющей компанией более оперативно и с предоставлением визуальной информации в виде фотографий, а с другой стороны, позволяют получать информацию от УК об аварийных ситуациях, о проделанной работе, об использовании средств собственников.

Список использованных источников

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон. дан. – Москва: КонсультантПлюс, 2018. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (дата обращения 20.02.2018).

2. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 (ред. от 09.09.2017) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов») [Электронный ресурс] // Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон. дан. – Москва: КонсультантПлюс, 2018. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_114247 (дата обращения 20.02.2018).

3. Управление многоквартирном домом [Электронный ресурс] : Гордеев Д.П., Попов Р.М., Астафьев С.А. Проблемы реформы ЖКХ и пути их решения. – Электрон. дан. – 2017. – Режим доступа: https://www.gkh.ru/article/102298-problemy-reformy-jkh (дата обращения 20.02.2018).

УДК 338.31

Оценка рисков угледобывающего предприятия на основе применения имитационного моделирования

к.э.н., Дубовик Ю.В [1], Елсукова К.С. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Среди предприятий угольной отрасли наибольшую актуальность приобретает возможность анализа и прогнозирования рисков, связанных с изменением конъюнктуры рынка, в том числе с изменением цен и себестоимости добычи.

Ключевые слова: риски угледобывающего предприятия, оценка рисков, методы моделирования.

В связи с кризисной ситуацией ухудшается финансовое положение угледобывающих предприятий. Снижается потребление угля в мире, что обусловлено падением объема производства в различных отраслях. Из-за общего роста цен наблюдается рост затрат на добычу угля, причем цены на уголь растут более медленными темпами. Наряду со специфическими рисками угледобывающей отрасли, связанными с природными и производственными факторами, это влияет на ухудшение финансовой ситуации [1]. Деятельность некоторых угледобывающих предприятий становится убыточной. Для предприятий угольной отрасли особую актуальность приобретает возможность анализа и прогнозирования рисков, связанных с изменением конъюнктуры рынка, в сочетании с рисками, обусловленными природными и производственными факторами.

Чтобы обеспечить эффективное управление рисками горного предприятия, необходимо выявлять и оценивать риски. Несмотря на то, что все больше делается акцент на изучении риска, эта проблема остается недостаточно исследованной и сложной [2, с. 278]. Имеющиеся в настоящее время методики посвящены исследованию каких-то определенных видов риска, что не дает возможность рассмотреть организацию в целом [3, с. 129]. Из-за данной сложности имеющиеся методики проблематично применить для решения управленческих задач. Ведь различные риски, проявляющиеся в деятельности организации, часто взаимосвязаны между собой и, в итоге, влияют на финансовую сторону деятельности компании.

Среди методов количественного анализа риска наиболее трудным, дорогостоящим и наиболее четким считается имитационное моделирование.

Имитационное моделирование – метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности [4, с. 99].

Одним из самых известных методов имитационного моделирования является метод статистических испытаний Монте-Карло, который позволяет построить математическую модель для объекта с неопределенными значениями параметров и, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров, получить распределение доходности организации или сделки.

Данный метод очень эффективен при количественной оценке риска.

Процедура имитации Монте-Карло предусматривает выполнение следующих шагов:

1. Формулирование функциональных зависимостей между результирующими и экзогенными переменными модели.
2. Получение выборки экзогенных переменных.
3. Расчет значений результирующих переменных для каждой выборки с помощью определенных на первом шаге функций.
4. Многократное повторение шагов 2 и 3.

Преимуществами данного метода являются:

1. Анализ большого числа вариантов развития событий.
2. Возможность оценки экономических показателей. Метод может использоваться для прогноза и анализа разнообразных показателей, например, рентабельности, платежеспособности, ликвидности, эффективности использования основных фондов и т.д.
3. В отличие от математического анализа моделирование позволяет увидеть более реалистичную картину ситуации.
4. Высокая точность расчетов.

Как и другие методы, он имеет свои недостатки:

1. Модели построенные разными людьми с одинаковыми данными, могут иметь мало общего между собой.
2. Зачастую занимает много времени.
3. Нет никакого способа доказать, что работа модели полностью соответствует работе реальной системы.

Все эти недостатки перекрывают преимущества.

Например, изменяющиеся независимые показатели (рыночная цена угля) рассматриваются как случайные показатели, соответствующие определенному закону распределения (нормальному, экспоненциальному, Пуассоновскому и т.д.). В качестве независимых показателей с точки зрения выбранной математической модели также можно рассматривать операционные показатели (суточная добыча) или затратные показатели (себестоимость добычи 1 тонны), которые формируются под влиянием значительного количества других случайных факторов.

На основе этих данных вычисляются показатели эффективности деятельности предприятия, например прибыль на тонну, рентабельность и т.д.

Эти данные используются для оценки ожидаемого величины показателя, его стандартного отклонения, вероятности наступления тех или иных событий.

При использовании адекватного программного обеспечения метод Монте-Карло достаточно прост, эффективен и удобен. Метод может использоваться для прогноза различных показателей работы предприятия, например, рентабельности, которая может изменяться под влиянием различных рисков. С помощью данного метода можно определить вероятность наступления различных событий, например, безубыточной работы предприятия, увеличения зависимости от заемных средств, достижения заданного уровня рентабельности и т.д. Метод также может использоваться для прогноза и анализа большего числа показателей работы предприятия, например, платежеспособности, ликвидности, эффективности использования основных фондов и т.д.

Список использованных источников

1. Дубовик Ю.В. Система управления рисками / Ю.В. Дубовик, И.С. Кощеев // Наукоемкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов : сб. науч. статей / Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк, 2009. – С. 145-149.

2. Балдин К.В. Риск-менеджмент: учебное пособие. / К.В. Балдин. – Москва: Эксмо, 2006. – 366 с.

3. Буянов В. Анализ рисков в деятельности предприятия / В. Буянов // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 128 – 134.

4. Петрова А.В. Методики оценки уровня риска на предприятии / А.В. Петрова // Экономика и эффективность организации производства. – 2014. – №21. – С. 97-104.

УДК 336.717.061.1

Проблемы традиционных методов оценки кредитоспособности и пути решения

Рудковская А.Ю. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Иванова Е.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены традиционные подходы к оценке кредитоспособности заемщика коммерческого банка, проанализированы и выявлены проблемы традиционных методов оценки, рассмотрены инновационные решения проблемы, обоснована актуальность интеграции традиционных и инновационных методов оценки.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, кредитный риск, кредитоспособность, скоринг, big data.

Достижением современной социально-экономической системы является кредитование населения. Кредитование дает возможность заемщикам

реализовать планы, не совершая длительных накоплений и больших затрат времени.

В последние несколько лет российский банковский сектор переживает бум потребительского кредитования. По информации 4 100 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), в 2017 году количество новых потребительских кредитов достигло 15,25 млн. ед., что на 20,9% больше, чем было выдано в 2016 году (12,62 млн. ед.) (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Динамика количества потребительских кредитов в 2017 году в сравнении с 2016 годом, в %

Период	Количество выданных потребительских кредитов, млн. ед.	Динамика, %
2016 год	12,62	20,9
2017 год	15,25	

Генеральный директор НБКИ Александр Викулин отметил, что [1] банки наращивают темпы выдачи потребительских кредитов на фоне стабилизации ситуации в экономике. При этом активность в 2017 году проявляли не только кредиторы, но и граждане, которые после некоторого перерыва охотнее обращались в банки за кредитами. Также, среди прочих причин он отметил снижение в последнее время уровня процентных ставок по розничным кредитам.

В условиях все возрастающего объема банковского кредитования в России особую значимость, безусловно, имеет эффективное управление кредитным риском и, в частности, грамотная оценка кредитоспособности заемщика. Проведенный анализ показал, что применение разнообразных методов управления кредитным рисков (а именно: диверсификация портфеля активов, создание резервов для покрытия кредитного риска, требование обеспеченности кредитов и контроль за их целевым использованием, предварительная оценка кредитоспособности заемщика) не может быть эффективно, если проведенная оценка кредитоспособности заемщика была некорректна или осуществлена на основе использования недостоверных или заведомо ложных данных. В это связи результативность целого комплекса разнообразных методов управления кредитным риском, направленных на решение многообразных управленческих задач (например, снижение общего уровня риска, обеспечение покрытия убытков вследствие реализации риска и т.п.) зависит от грамотной оценки кредитоспособности заемщика и высокого качества исходной информации, используемой для этой оценки.

Эффективное управление кредитным риском требует, в первую очередь, уточнения термина «кредитоспособность». Одни экономисты [2, 3] определяют его как физическую возможность заемщика выплатить кредит, наличие у него необходимых доходов. Другие [4] понимают этот термин шире — как желание и возможность клиента выплатить кредит в срок. Такая точка зрения более распространена на Западе, где для оценки кредитоспособности

существует слово «creditworthy», в буквальном переводе означающее кредитодостойный.

Доктор экономических наук, профессор О.И.Лаврушин [5] также утверждает, что «Кредитоспособность клиента коммерческого банка - это способность заемщика полностью и в срок рассчитать по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам)». Также, по его мнению, кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу.

Значительный рост выдачи розничных кредитов определяет актуальность изучения кредитоспособности заемщиков, так как за повышением объема потребительских кредитов следует рост кредитного риска. По данным НБКИ [6], в январе 2018 года был замечен значительный рост выдачи розничных кредитов. Так, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года количество выданных кредитных карт увеличилось на 68,0%, ипотечных кредитов – на 63,0%, микрозаймов - на 33,4%, автокредитов – на 29,1%, а потребительских кредитов – на 11,2%.

В практике российских и зарубежных банков применяются различные подходы к определению кредитного риска физических лиц, начиная с субъективных оценок кредитными экспертами коммерческих банков и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Большинство зарубежных банков в своей практике используют два основных метода оценки кредитоспособности физических лиц, к ним относятся:

- экспертные системы оценки кредитоспособности заемщиков;
- балльные системы оценки кредитоспособности клиентов.

Экспертные системы оценки кредитоспособности подразумевают осуществление взвешенной оценки, как личностных качеств потенциального заемщика, так и финансового состояния.

Балльные системы оценки кредитоспособности создаются на основе факторного анализа. Данная система использует накопленную базу данных «хороших», «удовлетворительных» и «неблагополучных» заемщиков, что позволяет установить критериальный уровень оценки заемщика.

Системы балльной оценки обладают тем преимуществом, что они позволяют быстро и с минимальными трудозатратами проанализировать большой объем кредитных заявок, сократив, таким образом, операционные расходы. Кроме того, они представляют собой и более эффективный способ оценки заявок, т.е. могут проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сокращать убытки от выдачи безнадежных кредитов. К примеру, кредитоспособность физического лица можно быстро оценить по системе кредитного скоринга, которая представляет собой дискриминантную модель с использованием нескольких переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика.

Однако, на этапе формирования базы данных о заемщиках можно выделить ряд проблем, которые могут отразиться на точности скоринговой модели, что в дальнейшем может привести к увеличению кредитных рисков банка.

Так, скоринговая модель, как статистический метод, основана на анализе большого массива данных, так называемого «кредитного кладбища». «Кредитное кладбище» формируют кредитные истории заемщиков. И тут возникает первая проблема – отсутствие кредитной истории у заемщика. В данном случае, банк будет рассматривать данный факт, как негативный, так как кредитор не имеет сведений о том, насколько добросовестно заемщик будет относится к средствам, своевременно ли он будет возвращать как основной долг, так и проценты по нему. В связи с этим, для поднятия кредитного рейтинга, заемщикам рекомендуется формировать кредитную историю, а именно брать различные целевые кредиты (потребительский кредит, автокредит, ипотека, и др.). Логично будет утверждать, что для поднятия кредитного рейтинга, с целью займа средств для покупки квартиры, недостаточно взять потребительский кредит на маленькую сумму. А повышение возраста, как один из положительно влияющих факторов на кредитный рейтинг, – слишком долгий процесс. Таким образом, одним из вариантов решения проблемы может выступать пересмотр критериев (коэффициентов) по отношению к кредитной истории тех заемщиков, у которых ее нет.

На данный момент «кредитное кладбище» формируется несколькими бюро кредитных историй. Положительной стороной является то, что их деятельность регламентирована федеральными законами, которые позволяют обезличивать данные о заявках, тем самым поддерживая здоровую конкуренцию между банками, а также довольно оперативно выявлять факты мошенничества. Негативная сторона – наличие сразу нескольких бюро. Проблема заключается в том, что далеко не все банки сотрудничают с большинством БКИ, тем самым не создают единую сеть кредитных историй. Решением этой проблемы могло быть региональное разделение банков и в соответствие с этим БКИ, однако такое решение невозможно, поскольку банки наращивают федеральные сети, распространяя свои филиалы по стране и миру.

Альтернативным решением может выступать внедрение системы по работе с «big data». «Big data» (большие данные) — огромные объемы неоднородной и быстро поступающей цифровой информации, которые невозможно обработать традиционными инструментами.

В русскоязычной среде под большими данными подразумевают также технологии их обработки. В мировой практике большими данными называют только объект анализа.

Решение заключается в использование «больших данных» при оценке кредитоспособности, ведь чем знания о заемщике более обширные и многогранные, тем риск выдачи кредита не кредитоспособным лицам ниже.

Технология заключается в анализе не только финансового состояния кредитуемого, но и данных из его социальных сетей - контакты, записи, фотографии, сообщества. По этим данным можно судить не только об интересах клиента, но и о его личных качествах, тем самым затрагивая социальную составляющую анализа. Также в качестве данных могут выступать периодичность и время звонков, история запросов в сети интернет, анализ мобильных оповещений.

Интеграция данных анкет банка, кредитных историй, взятых в БКИ и «big data» позволит дополнять информацию о кредитуемом, а также подтверждать подлинности уже имеющихся данных.

Таким образом, исследование традиционных методов оценки кредитоспособности заемщиков, позволило выявить проблемы, которые в процессе анализа могут влиять на кредитные рейтинги заемщиков, достоверность данных, уровень кредитного риска, и др. При этом нельзя сказать, что традиционные методы неэффективны, однако на данном этапе развития технологий, необходимо отметить важность внедрения инновационных систем, которые дополняли бы традиционные методы. В эпоху высокотехнологического развития, необходимо пользоваться информацией, поступающей из разных источников: сети интернет (блоги, социальные сети, форумы, и т.д.), корпоративных архивных документов и показаний приборов, датчиков (местоположение, звонки, и т.д.). Успешная обработка и интеграция данных позволит существенно поднять точность уже существующих методик анализа, а следовательно, снизить уровень кредитного риска банков.

Список использованных источников

1. НБКИ: в 2017 году банки выдали на 20,9% больше новых потребкредитов, чем в 2016 году [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального бюро кредитных историй. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.nbki.ru/company/news/?id=21615 (дата обращения: 20.03.2018).
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник. / Г.Г. Коробова — Москва: Магистр, 2015. — 592 с.
3. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. — СПанкт-Петербург: Скифия, 2010. — 440 с.
4. Тавасиев А.М. Банковское дело: учебник / А.М. Тавасиев, Н.Д. Эриашвили — Москва: Юрайт, 2006. — 250 с.
5. Лаврушин О.М. Банковские риски: учебное пособие / О.И. Лаврушин. — Москва: Кнорус, 20017. — 296 с.
6. НБКИ: в январе 2018 года был отмечен значительный рост выдачи розничных кредитов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального бюро кредитных историй. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.nbki.ru/company/news/?id=21650 (дата обращения: 20.03.2018).

УДК 005.32:331.101.3

Самомотивация и прокрастинация: механизм взаимодействия

Борщёва О.Е. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Колпакова Н.П. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье приведены определения самомотивации и прокрастинации. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны прокрастинации. Представлена схема механизма взаимодействия прокрастинации и самомотивации и выявлены факторы, обусловливающие его запуск.

Ключевые слова: мотивация, самомотивация, прокрастинация, механизм взаимодействия самомотивации и прокрастинации, импульсивность.

Проблема мотивации персонала на протяжении многих лет остается одной из самых важных и значимых проблем менеджмента. Однако, несмотря на большое число трудов отечественных и зарубежных учёных, посвящённых изучению данной проблемы, многие её аспекты остаются пока недостаточно исследованными.

Желание и стремление работников выполнять свою работу является ключевым фактором эффективного управления. Степень проявления этих желаний и стремлений определяется мотивацией к труду. Как известно, мотивация трудовой деятельности может быть внешней и внутренней. Внешняя мотивация — это своего рода подталкивание, навязывание со стороны руководителя, коллег или деловой среды, убеждение в необходимости выполнения того или иного задания. Внутренняя мотивация исходит от самого человека (иначе самомотивация), генерируется им, т.е. человек сам себя побуждает к выполнению того, что для него, прежде всего, важно, а уже потом, что ему просто интересно, нужно и, наконец, что он должен выполнить. Самомотивация – это необходимое качество индивида для продуктивной работы. В ряде исследований отмечается, что поскольку внутренняя мотивация идёт непосредственно от личности, то она намного мощнее, результативнее, чем внешняя.

Таким образом, для успешного достижения поставленной цели сотруднику необходимо быть, прежде всего, самомотивированным.

Сравнительно недавно в теории и практике стали появляться труды, которые посвящены исследованию такого феномена, как прокрастинация, природы его возникновения, а также его влияния на трудовую мотивацию.

Целью данного исследования является описание механизма взаимодействия самомотивации и прокрастинации. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

1) изучение понятия «прокрастинация»;
2) выявление «плюсов» и «минусов» прокрастинации;
3) установление взаимосвязи мотивации и прокрастинации.

Проведенный анализ литературы показал, что изучение сущности прокрастинации нашло отражение в трудах таких учёных, как Мычко В. Н., Козлов Н.И., Нейл Фьоре, Ноах Милграма, Джозеф Феррари, Брайан Трейси, К. Лей и др. Некоторые высказывания приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка понятия «прокрастинация» различными авторами

Автор	Сущность термина «прокрастинация»
Мычко В. Н. [1]	тенденция откладывать выполнение необходимых дел «на потом»
Козлов Н.И. [2]	склонность к постоянному «откладыванию на потом» неприятных мыслей и дел
Нейл Фьоре [3]	механизм совладения с тревогой, сопряженной с началом или завершением задания или принятием решения
Клэрри Лэй [Цит. по 4]	добровольное, иррациональное откладывание намеченных действий в том случае, когда человек понимает всю важность задач, которые перед ним стоят, но предпочитает заниматься чем-то другим
Эйлин Леви [5]	склонность откладывать дела на потом, чреватая конфликтами и проблемами, в итоге приводящая к неврозам
Сью Хэдфилд [6]	это привычка откладывать на потом самое лучшее и захватывающее, это то, что вас останавливает на пути к хорошей жизни.

Взяв за основу толкование термина «прокрастинация» Клэрри Лэя, приведённое в таблице 1, и определение самомотивации, приведенное нами выше, можно сказать, что самомотивация и прокрастинация, как личностные качества человека, связаны друг с другом. Теория и практика менеджмента свидетельствуют о том, что успешное достижение намеченных целей коллектива во многом обеспечивается силой трудовой мотивации персонала, которая зависит в немалой степени от энтузиазма и самомотивации руководителя [7].

Как показали исследования, прокрастинация может проявляться у каждого человека независимо от занимаемой должности, социального статуса, возраста и других факторов.

В ходе анализа статей ряда авторов выяснилось, что прокрастинация может являться обратной стороной импульсивности, а импульсивность, в свою очередь, – это особенность поведения человека, состоящая в склонности действовать по первому же побуждению, под влиянием эмоций или обстоятельств.

На сегодняшний день учёные выделяют четыре основных компонента прокрастинации: ожидание, ценность, промедление и импульсивность. Связи эти компонентов формализованы в уравнении прокрастинации.

$$\text{Мотивация} = \frac{\text{Ожидания} \times \text{Ценность}}{\text{Импульсивность} \times \text{Отсрочки}}$$

Следует отметить, что по поводу данной формулы ведутся научные дискуссии.

Числитель уравнения — это одно из базовых равенств теории ожидаемой полезности в экономике. Её критикуют за то, что она не учитывает фактор времени. В 1991 году Джордж Акерлоф (GeorgeAkerlof) заметил, что подсознательно мы воспринимаем текущие расходы более значимыми, чем затраты, которые предстоят в будущем. Исследования Акерлофа привели к расцвету бихевиористской экономики, учитывающей, кроме всего прочего, ещё и время. Поэтому в уравнении и появился знаменатель, учитывающий эффект времени, который влияет на мотивацию. «Чем дольше приходится ждать поощрения за работу, тем меньше у нас желания что-либо делать. Отрицательный эффект от промедления усиливается за счёт нашей импульсивности» [8]. Пирс Стил, ведущий исследователь прокрастинации, поясняет: «Сократите размер награды или усомнитесь в том, что она будет — то есть уменьшите ценность и ожидания, – и вряд ли вы будете прикладывать усилия. Отложите награду за выполнение задачи или добавьте в характер импульсивности, и мотивация также пойдёт на спад» [8].

На первый взгляд так и есть. Данное уравнение показывает, что импульсивность и отсрочки (по сути, прокрастинация), стоящие в знаменателе, влияют отрицательно на мотивацию, выступают как демотиваторы деятельности человека.

Однако, на наш взгляд, с этим утверждением не всегда можно согласиться. Не зря говорят: «Семь раз отмерь, один раз отрежь» или «Поспешишь, людей насмешишь» и др. Если бы человек в некоторых случаях не откладывал свои дела «на потом», то, возможно, результат мог бы оказаться намного хуже. Например, если руководитель проекта сразу после назначения его на эту роль возьмёт «тайм аут», то это для того, чтобы «подготовить почву» для принятия обоснованных решений по управлению этим проектом. Отодвигая старт проекта, руководитель может грамотно расставить приоритеты выполняемых работ, оценить требуемые ресурсы, предусмотреть защиту от рисков, основываясь на важности и времени реализации проекта. В данном случае руководитель, прокрастинируя, реализует превентивные меры: т.е. предупреждение негативных последствий скоропалительно принятых управленческих решений: корректировок продукта проекта или исправления брака, пересмотров планов, регулирование отношений с коллективом и стейкхолдерамии и т.п.

Однако, возможен и другой пример. Руководитель не смог организовать выполнение заказа в срок. В результате этого возникли напряженные отношения с заказчиком, вплоть до штрафов, разрыва деловых связей с ним, потеря имиджа, а также дополнительные финансовые затраты на ресурсы: материальные, трудовые, финансовые. Поэтому, если слишком увлечься откладыванием дел «на потом», можно многое потерять. Не случайно говорят: «Промедление смерти подобно».

В таблице 2 представлены характеристика прокрастинации и факторы самомотивации.

Таблица 2- Характеристика прокрастинации и факторы самомотивации

Характеристика прокрастинации	
минусы	плюсы
-Рост уровня стресса - Снижение самооценки - Не достижение намеченных целей -Снижение качества работы (в ходе «штурма») -Deadline (увольнение с работы)	-Усовершенствование идеи (повышение креативности) - Избавление от стресса - Разработка стратегии на будущее - Определение цели -Упреждение негативных последствий от принятия скоропалительных решений
Факторы самомотивации	
Важно Интересно Нужно Должен	

На каждый минус, возникающий в процессе откладывания дел может найтись вполне значимый плюс. Так, например, рост уровня стресса можно будет предотвратить упреждением негативных последствий от принятия скоропалительных решений; снижение самооценки может «остановить» усовершенствование идеи (повышение креативности) Исследования показывают, что человек в некоторых ситуациях именно перед дедлайном обнаруживает запас креативных идей и резерв сил, который позволит ему «включить рычаги самомотивации» и сделать результат своей работы более эффективным. Следовательно, можно и нужно научиться минимизировать недостатки и использовать преимущества прокрастинации.

Оба качества – самомотивация и прокрастинация – «присущи» одному индивиду, являются совокупностью черт его характера.

Для наглядности того, как преимущества и недостатки прокрастинации влияют на самомотивацию, и как самомотивация влияет на прокрастинацию представим схематично механизм взаимодействия самомотивации и прокрастинации (рисунок 1).

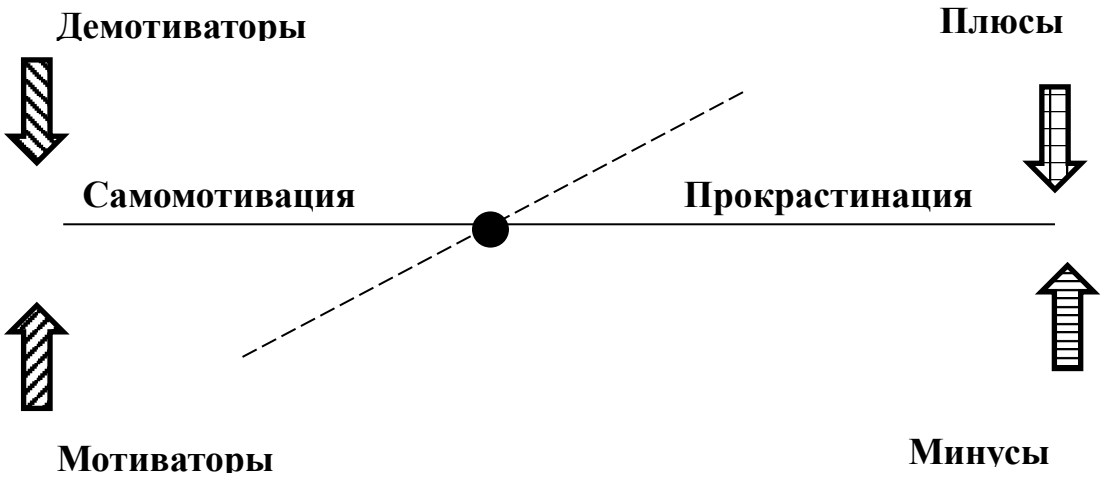


Рисунок 1 – Механизм взаимодействия самомотивации и прокрастинации

Данный механизм показывает взаимодействие самомотивации и прокрастинации. На самомотивацию влияют положительные и отрицательные стороны прокрастинации: чем больше оказывается положительных факторов, тем выше самомотивация, чем больше отрицательных факторов, тем она ниже. Однако и самомотивация влияет на прокрастинацию: если человек не видит важности, интереса и обязанности по осуществлению той или иной деятельности, то он старается отложить выполнение дел на максимально отдаленный срок. И наоборот, если «активны» факторы самомотивации (таблица 2) – мотиваторы, то прокрастинация идёт на спад.

Изучение литературы позволило выяснить, что ученые выделяют разновидности прокрастинациии и виды дел, из-за которых появляется данная проблема.

Так, например, Ноах Милграм, английский ученый, с соавторами выделили *пять видов прокрастинации [9]:*

1) ежедневная (бытовая), т.е. откладывание домашних дел, которые должны выполняться регулярно;
2) прокрастинация в принятии решений (в том числе незначительных);
3) невротическая, т.е. откладывание жизненно важных решений, таких как выбор профессии или создание семьи;
4) компульсивная, при которой у человека сочетаются два вида прокрастинации – поведенческая и в принятии решений;
5) академическая, т.е. откладывание выполнения учебных заданий, подготовки к экзаменам и т. д.

Американский маркетолог и опытный кадровик Брайан Трейси утверждает, что прокрастинация появляется не из-за людей, а из-за неподъемных дел, которые, в свою очередь, делятся на три типа *[10]*.

1. *Дела-слоны*. Они, как правило, настолько огромны, что одним своим видом пугают людей. Для прокрастинаторов кажется невозможным за один раз охватить большой объем работы.

2. *Дела-лягушки.* Они просто вызывают у прокрастинаторов мерзость и отвращение, из-за которых за эти дела не хочется браться.

3. *Дела-апельсины.* Все они одинаково важны, большие и все на контроле у руководства, но прокрастинатор, как правило, не может определить, какую из задач сделать приоритетной. При этом он осознает, что они все должны быть сделаны [10].

Приведенные виды дел, которые являются, по сути, причинами откладывания их выполнения, в сочетании с информацией, представленной в таблице 2, помогают понять сущность компонент представленного механизма и ситуации, в которых он запускается.

Таким образом, представленный механизм показывает, что прокрастинация может быть результатом низкой самомотивации сотрудников, не являются исключением здесь и руководители. Однако это не всегда негативный фактор результативности труда. Важно соблюдать баланс между силой самомотивации и прокрастинирующими решениями, так как обе эти части единого механизма могут повлечь как позитивные, так и негативные последствия.

Список использованных источников

1. Мычко В. Н. Прокрастинация как феномен и образ жизни современного человека / В.Н. Мычко // Молодой ученый. — 2016. — №25. — с. 651-654.

2. Козлов Н.И. Прокрастинация 2015 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://www.psychologos.ru/articles/view/prokrastinaciya (дата обращения: 18.03.2018)

3. Фьоре Нейл Легкий способ перестать откладывать дела на потом/ Ф. Нейл – Москва: Манн. Иванов и Фербер , 2013. – 288 с.

4. Матфатов О. Прокрастинация как проблема и как спасение 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://newtonew.com/science/ procrastination-is-a-salvation (дата обращения: 18.03.2018)

5. Леви Э. Прокрастинация и самосаботаж / Э. Леви – Москва: Издательство АСТ, 2017. – 224 с.

6. Сью Хэдфилд. Что тебя останавливает. 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://iknigi.net/avtor-syu-hedfild/90321-chto-tebya-ostanavlivaet-syu-hedfild/read/page-1.html (дата обращения: 18.03.2018)

7. Затонская А.В. Совершенствование системы мотивации руководителя с учетом его психотипа./ А.В Затонская // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения [Электронный ресурс]: труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 17-19 мая 2016. Вып. 20. Ч. 1: Гуманитарные и экономические науки / Сиб гос. индустр. ун-т; по ред. М. В. Темлянцева. – Электронные данные (1 файл). – Новокузнецк: Издательский центр СибГИУ, 2016. – Режим доступа: http://library.sibsiu.ru. 236 – 241 с.

8. Пирс Стил Уравнение прокрастинации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://booksee.org/g/Piers%20Steel (дата обращения: 18.03.2018)
9. Калинина Т.В. Феномен прокрастинации: современные исследования/ Т.В. Калинина // Приволжский научный вестник. – 2016. – №11. – С. 4.
10. Караулов А. Все о прокрастинации, или как перестать откладывать важные дела на потом [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.maximonline.ru/skills/career/_article/len-giv/ (дата обращения: 18.03.2018).

УДК 338.2

Проблемы кластерной политики субъектов РФ

Бессонов Н.Е. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Затепякин О.А[1].

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Отражена роль инновационных кластеров как основных инструментов повышения конкурентоспособности регионов разных стран мира. В статье выделены основные проблемы, не позволяющие вести эффективную кластерную политику субъектов РФ, а также представлены возможные пути их решения.

Ключевые слова: инновации, кластер, регион, проблемы, малый и средний бизнес.

Среди российских учёных есть немало тех, кто поддерживают идею кластерного подхода к развитию экономики регионов (Н. Смородинская, А. Кулькин, Н. Корчагина и др.). По мнению этих учёных, необходимо проводить исследования для повышения понимания кластеризации и кластерной политики региона, а также продвигать идеи кластеризации в бизнес, органы власти, образование, то есть способствовать коммерциализации инновационной деятельности региона.

Анализ публикаций, посвящённых тематике кластеризации экономики региона [1 – 3], позволил в наших исследованиях сформулировать основные проблемы реализации кластерных инициатив в субъектах РФ (рисунок 1).

Проблема 1 – Кадровая проблема, включает в себя дефицит высококвалифицированных кадров, низкий уровень профессиональной подготовки и мобильности населения, несогласованность учебно-образовательных программ с потребностями промышленности регионов. Данная проблематика присутствует в большинстве субъектов Российской Федерации.

Для решения кадровой проблемы кластеризации экономики субъектов РФ возможны следующие пути:

– во-первых, переподготовка работников кластера и подготовка специалистов по кластерному менеджменту;

– во-вторых, организация лекций, семинаров и обучающих программ по вопросам развития кластеров и коммерциализации инноваций;

– в-третьих, стимулирование кооперации и доверительных отношений между организациями-резидентами кластера за счёт государственных органов, институтов и торговых ассоциаций.

Проблема 2 – Низкая конкуренция. Согласно данным Всемирного экономического форума на тему глобальной конкурентоспособности за 2014–2015гг., рейтинг конкуренции возглавила Швейцария, затем идут Сингапур и США, Финляндия и Германия [4]. Россия в этом рейтинге занимает только 53-е место, что доказывает актуальность повышения конкурентоспособности страны за счет развития её внутренней конкуренции.



Рисунок 1 – Основные проблемы кластеризации экономики субъектов РФ

В процессе реализации региональной кластерной политики органы власти субъектов РФ и органы местного самоуправления могут принять следующие меры:

– ставить целью кластерной политики развитие и удержание конкурентоспособности рынка региона в масштабах страны;

– снижать уровень монополизации региональных и локальных рынков, делая ставку на сильные и креативные компании, что повысит общую конкурентоспособность экономики и создаст плодотворную бизнес-среду, в

том числе для небольших предприятий, только начинающих свою деятельность.

Помимо конкуренции на региональном уровне немаловажна и внутренняя конкуренция регионального кластера. Внутренняя конкуренция приводит к образованию давления на «отстающие» компании-участники, вынуждая их вводить инновации и повышать качество продукции и услуг.

Для повышения внутренней конкуренции регионального кластера его руководство может принять две меры:

– первая предусматривает организацию нетворкинга (англицизм от networking – букв. плетение сети: net – сеть + work – работать), то есть формирование круга общения для завязывания дружеских отношений с новыми людьми с целью проектирования круга общения для развития своего бизнеса, включая социальные интернет-сети;

– вторая: организация внутреннего соперничества для распространения конкурентных преимуществ внутри кластера, которая превращается в конкуренцию идей и технологий, что даст мощный импульс инновационного поиска внутри кластера.

Проблема 3 – Некорректный перенос зарубежного опыта на российские реалии. Опираясь на опыт внешних ведущих кластеров разных стран мира (например, Кремниевой долины), власти различных уровней пытаются перенести его в российскую действительность. Однако, сопоставляя планы России с фактической кластерной политикой западных стран, можно видеть, что за рубежом главным приоритетом является налаживание сотрудничества между предприятиями-участниками кластера, а для России характерны, скорее, межвидовые взаимодействия между государством и наукой, бизнесом и наукой, государством и бизнесом [6].

С учётом этих проблем кластерную политику субъектов России необходимо реализовывать путём:

− учёта специфики экономических потребностей региона;

− согласования с комплексом других мероприятий и привязки к интересам различных участников кластерообразования (к примеру, вузов и научных центров);

− вовлечения ученых, политиков, представителей власти в теоретические дискуссии с целью обмена мнениями по вопросам формирования и реализации кластерных инициатив для создания методологических основ функционирования кластера на территории России.

Проблема 4 – Роль государства в образовании и функционировании кластеров. В большинстве стран с развитой кластерной политикой (Германия, Франция, Финляндия и др.) государство играет важную роль в жизни кластеров. Место и роль государства в процессе реализации кластерной политики в России определяется степенью вовлечения в совместную деятельность государства, бизнеса и научного сообщества. В России система трехсторонних отношений слабо налажена, правительство, хотя и выступает инициатором кластерной политики, ответственность за реализацию

кластерных проектов перекладывается на бизнес [1]. В то же время роль государства в развитии кластеров значительна, особенно на начальных этапах возникновения кластера, заключающаяся в устранении препятствий и ограничений для нововведений, и развитии инфраструктуры.

Общие рекомендации по государственному регулированию кластеризации субъектов РФ можно сформулировать следующим образом:

− повысить ответственность исполнительных органов власти субъектов РФ за развитие конкуренции на внутреннем региональном рынке путем усиления антимонопольного регулирования, стимулирования инновационного производства и развития новых бизнес-направлений, содействия развитию связей с наукой и др.;

− формализовать государственную политику по отношению к кластерам в регионе на основе его специфики в виде типовой модели симбиоза дифференциации и кооперации, промежуточного звена между взаимодействием и слиянием партнеров, производящих товары, работы, услуги, существенные и незаменимые друг для друга.

Проблема 5 − Недостаточный уровень научно-технического и инновационного потенциала. На сегодняшний день научно-технический потенциал многих российских предприятий находится на довольно низком уровне, что не позволяет внедрять инновации в производство, повышать качество производимой продукции и т.д. В российской экономике наблюдаются диспропорции между наличием научно-технического потенциала на предприятиях и его реализацией на практике. Главными причинами низкого научно-технического потенциала являются: нехватка собственных финансовых активов на осуществление инновационной деятельности, отсутствие высококвалифицированных кадров, осуществляющих научно-техническую деятельность, неразвитая инновационная инфраструктура, несвоевременная модернизация оборудования и невосприимчивость руководства организации к внедрению инноваций.

Повысить научно-технический потенциал возможно следующими способами:

− сосредоточение ресурсных мощностей организации на перспективных научно-технических направлениях;

− разработка краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов развития научно- технического блока предприятия, вытекающих друг из друга и обеспечивающих выполнение принципа непрерывности;

− обеспечение неразрывной связи плана научно-технического развития предприятия с другими направлениями развития предприятия;

− соответствие затрат на научно-технический сектор финансовым возможностям предприятия.

Проблема 6 − Недостаточная развитость малого и среднего бизнеса, сложность привлечения крупных компаний, в том числе и зарубежных. Главными объектами кластерной политики выступают малые и средние

предприятия. В развитых странах в малом и среднем бизнесе занято от 65 до 80% трудоспособного населения (кроме КНР), в России этот показатель составляет менее 50% [5]. Решение данной проблемы представляется возможным за счет разработки региональной программы объединения малых и средних предприятий в кластеры в целях их сохранения и развития, которая обеспечит им облегчённый выход на отечественные и зарубежные рынки.

Таким образом, в статье были рассмотрены наиболее важные проблемы кластеризации экономики субъектов РФ и предложены возможные варианты их решения. Учет данных проблем будет способствовать повышению кластеризации экономики региона, которая будет стимулировать коммерциализацию инноваций, что в итоге приведёт к социально-экономическому развитию регионов России.

Список использованных источников

1. 1 Смородинская Н. В. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии [Текст] / Н. В. Смородинская // Сб. Материалов XIV апрельской международной научной конференции./ Под ред. Е. Г. Ясина. – Москва : НИУВШЭ, 2013. – С. 389 – 399.
2. 2 Авдулов А. Н. Финансирование науки в развитых странах мира : аналитический обзор [Текст] / А. Н. Авдулов, А. М. Кулькин // Аналитический обзор. – Москва : ИНИОН РАН, 2007. − 113 с.
3. Корчагина Н. А. Кластерная политика – технология повышения эффективности управления компаниями: монография [Текст] / Н. А. Корчагина. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – 117 с.
4. The Global Competitiveness Index 2014–2015 [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness (дата обращения 21.03.2018)
5. Баев И. А. Задачи институционального обеспечения повышения инновационной активности малого бизнеса в регионе [Текст] / И. А. Баева, М. В. Подшивалова // Экономика региона. − 2013. − № 1 (33). – С. 189-197.

УДК 330.46

Концепция управления на предприятии подсистемой снабжения материально-техническими ресурсами

Стрекалов С.В. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Петрова Т.В[1].

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Рассмотрены основные противоречия, которые могут возникать в подсистеме снабжения промышленного предприятия вертикально-интегрированного холдинга. Описаны причины возникновения, последствия подобных противоречий,

определено влияние показателей эффективности и корректной оценки результатов функционирования.

Ключевые слова: материально-технические ресурсы, снабжение, показатели эффективности, управление, противоречие, промышленное предприятия, вертикаль-интегрированный холдинг

Любая сложная социально-экономическая система, одним из примеров которой является вертикально-интегрированный холдинг, характеризуется наличием различных интересов между составляющими подсистемами. В том числе подобные противоречия характерны для тех элементов системы, которые по своему назначению являются взаимодополняющими. Например, можно обратиться к связям производства и сбыта, производства и снабжения.

Сформулируем причины, по которым данные противоречия могут возникать:

– активное использование в качестве измерителей результатов функционирования подсистем критериев эффективности, ключевых показателей эффективности;

– изолированное рассмотрение результатов функционирования подсистем без учета их взаимного влияния.

Обратим внимание на то, почему внимательное исследование критериев эффективности управления запасами, в частности, снабжения важно для понимания функционирования системы снабжения. Помимо того, что они являются критериями оценивания результатов работы специалистов предприятия в данных сферах, показатели носят мотивационный характер и выступают инструментом постановки целей деятельности. Проанализировав существующие показатели, оценив их количество [1-3], можно отметить, что к системе снабжения может предъявляться большой объем требований, обязательных для исполнения [4]. Особенно, это проявляется, если деятельность осуществляется в рамках управляющей компании вертикально-интегрированного холдинга с централизованным снабжением. В данных структурах высока вероятность конфликтов, как отмечалось выше, по причине разных интересов взаимодействующих агентов. Опишем противоречия, которые могут возникать в данном случае.

Существующие требования как к системе снабжения, так и к условиям отбора и приобретения материально-технических ресурсов подразумевают минимизацию затрат как на осуществление закупочных процедур, так и на сами материально-технические ресурсы. Сокращение затрат в сфере осуществления закупочных процедур осуществляется при помощи их автоматизации, применения долгосрочных договоров с одними и теми же поставщиками.

Если положительные стороны автоматизации любого процесса в настоящее время не принято подвергать сомнению, то применение долгосрочных договоров несет угрозы сразу по нескольким причинам. Сначала следует разобраться, почему долгосрочные договоры могут принести выгоды. Основное преимущество подобных договоров – сокращение числа

закупочных процедур в единицу времени. Соответственно, происходит сокращение всех закупочных процедур: снижаются затраты на отслеживание поставщиков, количество запросов технико-коммерческих предложений и решений комиссии по закупкам. В потенциале возможно сокращение специалистов по закупкам в силу сокращения проводимых закупочных процедур.

Отметим и возможные отрицательные стороны такой практики. Долгосрочный договор предполагает повторяющиеся поставки одного и того же материально-технического ресурса на протяжении определенного периода времени. Однако, одна из возможностей по улучшенному использованию ресурсов состоит в применении новых, инновационных разработок. Но заключение долгосрочного договора приводит к тому, что на срок его действия промышленное предприятие лишается возможности использования инновационных материально-технических ресурсов.

Система снабжения, получившая возможность удовлетворять все возникающие потребности на протяжении продолжительного периода времени посредством одного и того же поставщика, может постепенно утрачивать мотивацию к поиску новых поставщиков ресурсов.

Кроме этого, поставщик, с которым заключен подобный договор, получает преимущество в виде постоянного рынка сбыта и источника финансовых ресурсов. Это способствует укрупнению и усилению одних поставщиков и исчезновения других поставщиков, которые не имеют подобных преимуществ. Таким образом, возникает угроза конкурентной борьбе, что противоречит положениям о закупках, согласно которым приглашения на участие в закупочных процедурах должно направляться большому числу потенциальных поставщиков (минимум – 3) [5]. Если победитель предыдущих конкурсных процедур с долгосрочным договором будет иметь преимущество перед остальными поставщиками, то конкурентная закупочная процедура может превратиться в закупку у единственного поставщика. Поэтому возможны последующие изменения в положениях о закупках с целью их упрощения, так как существующие многоступенчатые процедуры могут оказаться слишком сложными для новых условий.

Однако основное противоречие заключается в следующем. Результаты анализа применяемых показателей эффективности закупочных процедур показали, что преобладающее их число направлено на такие критерии, как снижение цены, получение скидки и др. Таким образом, система снабжения настраивается так, чтобы нести минимальные затраты в связи с приобретением ресурса.

Подобные выгоды (низкие цены, скидки) могут быть получены по нескольким причинам. Первая, наиболее неприемлемая – дешевый и низкокачественный ресурс, который закупается в больших объемах. Другие причины могут быть следующими: осуществление значительной предоплаты по приобретению ресурса для снижения цены, приобретение больших партий материально-технических ресурсов. Оба способа снижения цены ведут к

замораживанию оборотных средств предприятия – в одном случае финансовые ресурсы в виде аванса аккумулируются у поставщика, в другом – оседают в виде запасов на складе. Причем, в некоторых случаях приобретение ресурса осуществляется на годы вперед. Помимо прочего, в результате постоянного движения работников между компаниями и должностями, невозможно понять причины подобных закупок и найти ответственных за них. Однако с точки зрения системы снабжения все вполне приемлемо – скидки получены, цена снижена, ресурс доступен в достатке. Но с точки зрения управления финансовыми ресурсами все не так однозначно. Тем более, если взять сферу производства. Приобретенный ресурс сомнительного качества не может оказать положительно влияния на затраты на производство. Поэтому, можно сформулировать важный вывод – эффекты, полученные в одном звене такой сложной системы, как промышленное предприятие в составе вертикально-интегрированного холдинга, неизбежно находят отражение в других звеньях системы. Поэтому не все, что позитивно на одном уровне, оказывается столь же положительным на другом.

Обращаясь к производству, отметим, что данная сфера во взаимодействии «управляющая компания – промышленное предприятие» находится в подчиненном положении. Основная роль промышленного предприятия в данном взаимодействии – формирование заявки на получение материально-технического ресурса. Однако прерогатива выбора и принятия решения относительно ресурса и его поставщика остается за центром (управляющей компанией) (при этом вопрос: что именно должно быть центром – управляющая компания или промышленное предприятие носит весьма дискуссионный характер). Поэтому взаимодействие управляющей компании и предприятия может быть выражено следующей формулировкой: «Не все ресурсы, желательные для приобретения промышленным предприятием, могут быть приобретены».

Промышленное предприятие должно объяснять и мотивировать те или иные результаты своей деятельности, явно без возможности ссылаться на поставки неудовлетворительных материально-технических ресурсов. То есть, промышленное предприятие, с одной стороны, ответственно за производственные результаты, но, с другой стороны, не имеет полноценного контроля над собственными же затратами. Поэтому экономия, полученная при закупке материально-технического ресурса, может «прийти» в сферу производства увеличением затрат на производство. Ведь именно в производстве «проявляются» все характеристики ресурса, в то время как для сферы снабжения основной «видимой» характеристикой является лишь его цена и полученные скидки. Кроме этого, данный факт выявляется лишь ретроспективно, и исправление ситуации возможно лишь при реализации будущих закупочных процедур (а при использовании долгосрочных договоров это становится еще более затруднительно).

Данная ситуация особенно интересна для исследования в связи с тем, что большая часть улучшений, новаторских решений осуществляется в сфере

производства. Примером этому могут быть хорошо известные конкурсы по внедрению улучшений в производство, в которых работники предприятий самостоятельно решают возникающие технические проблемы и трудности (зачастую обладая лишь собственной смекалкой) и получают за это некоторое вознаграждение (вопрос о соотношении размеров единовременного вознаграждения и экономического эффекта, «длящегося» на предприятии в течении продолжительного отрезка времени, является предметом отдельного исследования). Так или иначе, именно работники производства обладают большими компетенциями в определении лучшего материально-технического ресурса для использования в производстве.

Поэтому для оценки того или иного эффекта изолированное рассмотрение (в рамках закупочных процедур) приводит лишь к частичному пониманию происходящего. Суммарный эффект от закупки ресурса меньшей стоимости всегда «распылен» по всей системе и может оказаться в итоге не настолько большим, как планировалось.

Результатом централизации снабжения может служить утрата контроля за движением и использованием уже приобретенных материально-технических ресурсов. Организация хранения на нескольких крупных складах (материальных базах) приводит к увеличению количества учитываемых номенклатурных позиций и усложнению их корректного учета. Любая неточность или ошибка (например, в цене или единицах измерения) в масштабах крупного склада может «транслироваться» на большое количество промышленных предприятий и отразиться на затратах на производство, что не попадает под влияние отдельных предприятий.

Как следует из всего вышеописанного, эффективность совместной работы двух подсистем «снабжение» и «производство» не может быть адекватно оценена посредством измерения результатов лишь одной из подсистем. Следовательно, необходима оценка совокупного эффекта, производимого приобретением и использованием в производстве того или иного материально-технического ресурса, а не учет лишь его стоимости приобретения. В связи с этим, можно сказать, что существующая система оценки эффективности снабжения не позволяет оценить большой объем значительных эффектов, лежащих за пределами непосредственно снабжения, например, в производстве.

Список использованных источников

1. Антонов Г.Д. Методика оценки эффективности управления снабжением в холдингах / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Успехи современного естествознания. – 2015. – №1-2. – С. 235-239.

2. Антонов Г.Д. Оптимизация управления снабжением в конгломератном холдинге / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, А.В. Бодренков // Успехи современного естествознания. – 2012. – №8. – С.2-8.

3. Бодренков А.В. Направления совершенствования системы управления снабжением в многопрофильном диверсифицированном холдинге

// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – №29. – С.39-47.

4. Стрекалов С.В. Анализ показателей эффективности управления закупками // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сб. науч. статей. Ч.1. Новокузнецк, СибГИУ, 2017. – С. 92-98.

5. Петрова Т. В. Анализ конкурентной процедуры закупки материальных ресурсов на угледобывающих предприятиях / Т. В. Петрова, С. В. Стрекалов. // Наукоемкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов. – 2016. – 2. – С. 231-236.

УДК 658.1:669.71

Разработка сбалансированной системы показателей для определения эффективности внутреннего контроля на ОАО «РУСАЛ – Новокузнецк»

Осипова Ю.А. [1]

Научный руководитель: Щеглова Л.П.[1]

[1] Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия.

Аннотация: В данной статье рассматривается система внутреннего контроля управления на ОАО «РУСАЛ – Новокузнецк». Целью работы являлась разработка сбалансированной системы показателей на основе стратегических целей организации. Предполагается, что внедрение данной системы показателей при управлении процессом производства слитков на ОАО «РУСАЛ – Новокузнецк» будет способствовать уменьшению затрат и приросту прибыли.

Ключевые слова: внутренний контроль, сбалансированная система показателей, стратегические цели, причинно-следственные связи.

Надежная система внутреннего контроля является ключевым элементом корпоративного управления компанией. Современные системы построения внутреннего контроля, формируемые в соответствии с требованиями как российских, так и зарубежных принципов корпоративного управления, подчеркивают ответственность высшего руководства компании за формирование надежной системы внутреннего контроля и поддержание ее надлежащего функционирования. При этом многие компании в настоящее время имеют в своей структуре службу внутреннего аудита. Внутренний аудит, являясь одним из незаменимых инструментов собственников компании и совета директоров при организации корпоративного управления, представляет собой наиболее развитую форму внутреннего контроля в компании.

Целью работы являлась разработка сбалансированной системы показателей для определения эффективности внутреннего контроля производства цилиндрических гомогенизированных слитков на ОАО «РУСАЛ Новокузнецк».

Сбалансированная система показателей – инструмент реализации стратегии, механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании (или группы) на их достижение.

Наиболее приоритетной задачей ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» является рост прибыли. Таким образом, реализация этой задачи и будет определять эффективность деятельности компании, в частности процесса производства цилиндрических гомогенизированных слитков.

Для решения данной задачи был определен перечень целей, достижение которых повлияет на величину прибыли (таблица 1). Эти цели были разделены на четыре перспективы: финансы, клиенты, технологический процесс (производства цилиндрических слитков) и потенциал (факторы, не участвующие напрямую в процессе производства цилиндрических слитков, однако, влияющие на него):

Таблица 1 – Перспективы и стратегические цели

Перспектива	Стратегические цели
Финансы	Рост прибыли
	Сокращение издержек
	Увеличение количества клиентов
Клиенты	Сохранение постоянных клиентов
	Привлечение новых клиентов
	Повышение удовлетворенности клиентов
Технологический процесс	Улучшение контроля сроков поставки сырья и материалов, необходимых для производственного процесса
	Своевременное выполнение работ по заказам
	Улучшение контроля качества производственного процесса
Технологический процесс	Повышение качества производственного (технологического) процесса
	Улучшение контроля качества продукции на каждом технологическом этапе
Технологический процесс	Повышение качества продукции (цилиндрических слитков) и уменьшение несоответствующей продукции
	Введение контроля правильности формирования сопроводительной документации
	Улучшение контроля сроков отгрузки готовой продукции
Потенциал	Повышение удовлетворенности сотрудников литейного отделения № 2 (ЛО-2)

Следующим этапом было выявление причинно-следственных связей между стратегическими целями. При построении причинно-следственных связей использовался метод построения, начиная со стратегических целей перспективы «Потенциал». При использовании этого метода причинно-следственные цепочки разрабатываются по принципу «снизу вверх» [1]. Причинно-следственные связи приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Причинно-следственные связи между стратегическими целями

Стратегическая цель – «причина»	Стратегическая цель – «следствие»	Описание связи
Повышение удовлетворенности сотрудников ЛО-2	Улучшение качества производственного процесса	Низкая удовлетворенность сотрудников отрицательно сказывается на рабочем процессе.
Улучшение контроля сроков поставки сырья и материалов, необходимых для производственного процесса	Своевременное выполнение работ по заказам	Прямая зависимость сроков выполнения работ по заказам от сроков поставки необходимых материалов и сырья
Своевременное выполнение работ по заказам («точно в срок»)	Повышение удовлетворенности клиентов	Прямая зависимость
Улучшение контроля качества производственного процесса	Повышение качества производственного (технологического) процесса	Усиление контрольной функции ответственного за процесс получения цилиндрических слитков (старшего мастера ЛО-2) напрямую отразится на качестве выполнения этапов процесса
Улучшение контроля качества продукции на каждом технологическом этапе	Повышение качества продукции (цилиндрических слитков) и уменьшение количества несоответствующей продукции	Прямая зависимость
Улучшение качества продукции (цилиндрических слитков) и уменьшение несоответствующей продукции	Привлечение новых клиентов	Высокое качество продукции будет способствовать повышению имиджа завода, что будет привлекать новых клиентов
Ведение контроля правильности формирования сопроводительной документации	Сокращение издержек	Ошибки в формировании сопроводительной документации приводят к задержке отгрузки готовой продукции, что увеличивает затраты на производство слитков
Улучшение контроля сроков отгрузки готовой продукции	Своевременное выполнение работ по заказам	Прямая зависимость сроков выполнения заказов от сроков отгрузки. Отгрузка должна производится в соответствии с утвержденным графиком отгрузки, который формируется на месяц вперед
Сохранение постоянных клиентов	Увеличение количества клиентов	Способствует "не уменьшению" количества клиентов
Привлечение новых клиентов	Увеличение количества клиентов	Прямая зависимость

Продолжение таблицы 2

Стратегическая цель – «причина»	Стратегическая цель – «следствие»	Описание связи
Повышение удовлетворенности клиентов	Сохранение постоянных клиентов	Высокая удовлетворенность клиентов будет стимулировать их повторное обращение в компанию
Сокращение издержек	Рост прибыли	Прямая зависимость
Увеличение количества клиентов	Рост прибыли	Прямая зависимость

Таблица 3 – Показатели достижения стратегических целей

Перспектива	Стратегическая цель	Показатель	Комментарий	Способен ли показатель дать оценку достижения стратегической цели?
1	2	3	4	5
Потенциал	Повышение удовлетворенности сотрудников	Количество увольнений по собственному желанию	Степень удовлетворенности сотрудников напрямую влияет на текучесть кадров, соответственно, удовлетворенность сотрудников можно измерить через текучесть кадров, а именно через количество уволившихся сотрудников по собственному желанию.	Да
Технологический процесс	Улучшение контроля сроков поставки сырья и материалов, необходимых для производственного процесса	Процент нарушений сроков доставки материалов	Срок доставки сырья и материалов указывается в контрактах на поставку материалов. Рассчитывается показатель как процентное отношение нарушений сроков доставки к количеству всех заказов на материалы и сырье.	Да
	Своевременное выполнение работ по заказам на слитки	Процент заказов, выполненных в срок	Рассчитывается как процентное отношение заказов с нарушенными сроками выпуска слитков к общему числу заказов.	Да

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
Технологический процесс	Улучшение контроля качества производственного процесса	Процент проведенных проверок из запланированных	В должностных обязанностях ответственных за процесс получения цилиндрических слитков (старшего мастера ЛО-2, мастера ЛО-2) отражена функция контроля за ходом проведения технологического процесса, однако, эта функция далеко не всегда выполняется Отлаженный процесс производства позволит снизить процент несоответствующей продукции, поступающей на рынок, от этого, в свою очередь, зависит цена и конкурентоспособность продукции на рынке.	Да
	Повышение качества производственного (технологического) процесса	Процент повторных операций из установлен-ных	Ввиду недостаточного выполнения ответственными за производство слитков лицами контрольных функций, ошибки выявляются после проведения контрольных испытаний и замеров (отбор проб и замеры). Рассчитывается как процентное отношение заказов, на которых потребовались переделки, к общему числу заказов.	Да
	Улучшение контроля качества продукции на каждом технологическом этапе	Процент несоответствующей продукции	Рассчитывается как процентное отношений несоответствующей продукции к произведенной	Да

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
	Улучшение контроля сроков отгрузки готовой продукции	Процент нарушений сроков отгрузки	Рассчитывается показатель как процентное отношение нарушений сроков отгрузки готовой продукции от установленных в документации	Да
	Повышение качества продукции (цилиндрических слитков) и уменьшение несоответствующей продукции	Количество несоответствующей (забракованной) продукции в стоимостном выражении (потери от брака)	Если добиться уменьшения несоответствующей продукции в каждой партии и не допускать появления в партии больше заявленного процента возможного брака, это снизит количество рекламаций, затраты, связанные с проверкой рекламаций, и будет способствовать удержанию положительного имиджа на рынке	Да
	Введение контроля правильности формирования сопроводительной документации	Количество вернувшихся документов от потребителей готовой продукции, а также внутри предприятия	Количество исправленных (переделанных) документов	Да
Клиенты	Сохранение постоянных клиентов	Процент потерянных постоянных клиентов	Рассчитывается как процент потерянных постоянных клиентов, ввиду их неудовлетворенности, по отношению к общему числу постоянных клиентов	Да
	Привлечение новых клиентов	Количество новых клиентов	Количество новых клиентов за период	Да

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5
	Повышение удовлетворенности клиентов	Процент недовольных клиентов	Рассчитывается на основании данных опроса клиентов после завершения работ по проекту о степени их удовлетворенности (удовлетворены, не удовлетворены). Процентное отношение неудовлетворенных к общему числу проектов	Да
Финансы	Сокращение издержек	Процентное сокращение издержек на закупку оборудования	Рассчитывается как разница процентов стоимости вернувшегося на склад оборудования к общей стоимости купленного оборудования базового и текущего периодов.	Да
	Рост прибыли	Процент прироста прибыли	Рассчитывается как процент прироста прибыли текущего периода по отношению к базовому.	Да

Следующим этапом разработки сбалансированной системы показателей является определение количественных показателей для оценки реализации стратегических целей.

В идеале каждая стратегическая цель должна описываться одним показателем. Основной задачей показателя является его способность обеспечить оценку степени достижения желаемой цели.

На основе обозначенной системы стратегических целей были разработаны показатели, представленные в таблице 3.

При успешной реализации внедрения сбалансированной системы показателей у руководства ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» появится эффективный инструмент для управления при достижении поставленных перед компанией целей.

Сбалансированная система показателей поможет идентифицировать «проблемные» этапы процесса производства цилиндрических гомогенизированных слитков, их можно будет выявить по нереализованным стратегическим целям. Причем выявление проблемных этапов не будет носить исторический характер, а будет оперативным процессом, так как рассчитаны не только итоговые целевые значения показателей, но и промежуточные.

Успешная реализация контроля за процессом получения слитков может дать эффект снижения затрат и прирост прибыли.

Список использованных источников

1. Алайдар Ж.А. Оценка эффективности деятельности компании на основе системы сбалансированных показателей // АльПари. – 2009. – № 3. – С. 61-65.

УДК 339.138

CRM системы как инструмент технологизации клиентоориентированного бизнеса

Пискунова Е.Е.[1], Мельникова И.Ю.[1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной работе рассмотрены понятия «CRM система» и «технологизация клиентоориентированного бизнеса», определены основные преимущества внедрения CRM, разработана схема взаимосвязей эффектов от ее использования. Проведен сравнительный анализ функциональных возможностей CRM на основе изучения контента сайтов компаний-поставщиков.

Ключевые слова: клиентоориентированный бизнес, технологизация, CRM система.

На текущий момент в экономике сложилась ситуация серьезного соперничества между участниками рынка, которые изыскивают все новые и новые методы и инструменты для привлечения клиентов и увеличения прибыли. К числу значимых факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, стали относить ее клиентоориентированность.

Клиентоориентированность вызывает интерес как в научной, так и в бизнес-среде, а эффективность ее применения имеет неоднократное практическое подтверждение. Среди исследователей не сформировалось единого мнения по определению данного понятия. В данной работе под клиентоориентированным бизнесом будем понимать компанию, которая направляет свои усилия на изучение потребностей клиентов, создание ценности для них и предвосхищение новых потребительских интересов и проблем [1, с. 97].

В моделях клиентоориентированного бизнеса важное место отводится технологизации. Технологизация может рассматриваться в двух аспектах. В широком смысле технологизация представляет собой особый способ организации деятельности, целью которой является оптимизация процессов и стандартизация практических приемов [2]. В узком смысле технологизация предполагает использование определенного инструментария, а именно технических средств и программного обеспечения, которые упорядочивают исполнение операций. Сосредоточимся на популярных системах CRM.

CRM системы (Customer Relationship Management System) принято определять как системы управления взаимоотношениями с клиентами. Некоторые авторы усматривают в них только прикладную сущность, определяя их как компьютерные программы и онлайн-сервисы, обеспечивающие реализацию клиентоориентированного подхода и

предоставляющие ряд преимуществ в текущей работе, которые будут озвучены позднее. Другие исследователи трактуют CRM масштабно, понимая под ними концепцию и бизнес-стратегию, сконцентрированную на управлении связями с потребителями и построении устойчивых процессов деятельности компании [3].

Популярность CRM систем объясняется набором преимуществ, которые приобретают компании от их использования и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе (рисунок 1).

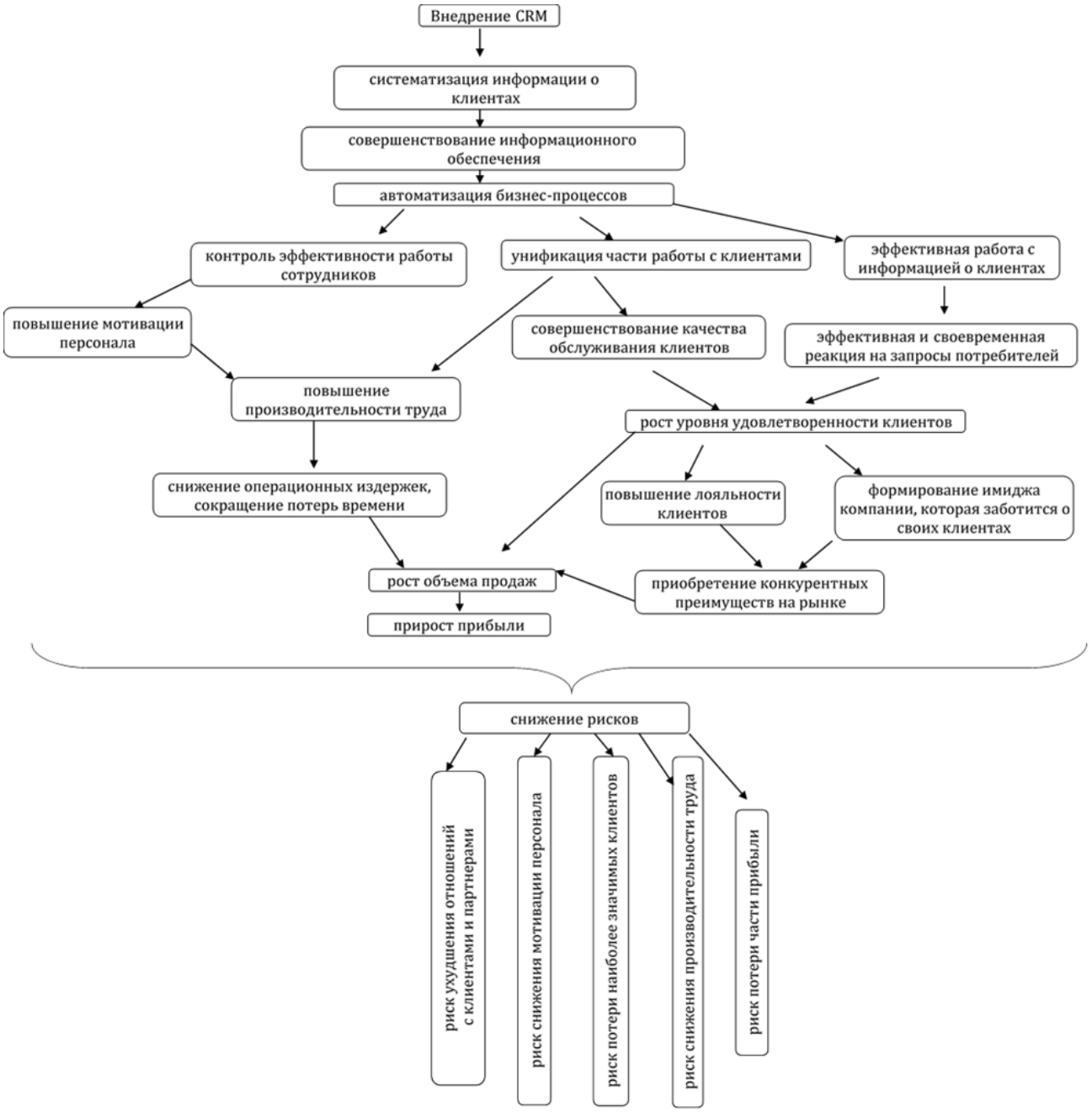


Рисунок 1 – Схема причинно-следственных взаимосвязей между эффектами от внедрения CRM

Внедрение CRM системы позволяет накапливать данные о клиентах и формализовать некоторую работу с информацией. Сотрудникам не нужно тратить много сил и времени на поиск необходимых сведений, и они могут уделить больше внимания тем, ради кого существует их компания. Поскольку выполнение части операций становится четко определенным и подкрепленным техническими средствами, скорость работы увеличивается, что приводит к сокращению издержек. Отлаженный механизм обработки получаемой от CRM информации и принятия на ее основе управленческих решений способствует совершенствованию взаимоотношений с клиентами, которое обеспечит компанию конкурентными преимуществами для роста объемов продаж, а как следствие, и прибыли в долгосрочной перспективе. Таким образом, качественное, эффективное внедрение CRM приведет к усовершенствованию работы компании, вследствие чего может быть заметно снижено проявление таких видов риска, как потеря наиболее значимых клиентов; ухудшение репутации компании и отношений с клиентами и партнерами; приверженность сотрудников личным целям в ущерб целей организации; снижение мотивации персонала, а как следствие, и производительности труда.

Компания Nucleus Research, занимающаяся исследованиями в сфере информационных технологий, установила, что в среднем затраченный на CRM доллар приносит компании 8,71 доллара. Рассчитываются также финансовые показатели рентабельности инвестиций в CRM. Средний период окупаемости – 1,5 года, он зависит и от функциональности программы, затрат на приобретение и обслуживание, эффективности внедрения и продуктивности использования. Например, по мнению специалистов, клиенты Microsoft Dynamics AX окупят свои инвестиции в течение 6-18 месяцев, а исследование по внедрению Bpm’online в компанию Namu Travel Group фиксирует срок окупаемости 4 месяца. Nucleus Research оценила динамику организационных показателей деятельности от внедрения CRM без влияния друг на друга, их отдельный эффект.

Таблица 1 – Классификация CRM систем

Основание классификации	Виды
По способу размещения	– компьютерные программы – онлайн-сервисы
По функциональным возможностям	– управление продажами – управление маркетингом – управление клиентским обслуживанием и call-центрами
По уровню обработки информации	– операционные – фиксация поступающей информации и обеспечение своевременного доступа к ней – аналитические – оценка и исследование информации для фиксации тенденций, составления прогнозов – коллаборативные – связь с потребителями – комбинированные

Продолжение таблицы 1

Основание классификации	Виды
По набору функций	– пакетные – стандартный набор функций – индивидуальные – создаются под конкретный бизнес
По степени специализации	– универсальные – отраслевые
По способу распространения	– коммерческие (платные) – бесплатные
По географии производителя	– отечественные – зарубежные

Так, объем продаж увеличился в среднем на 4,5%, снизились административные расходы на 3,6% и отток клиентов на 3,3 %, а прирост прибыли составил 4% [6].

Современный рынок CRM систем характеризуется большим многообразием вариантов, которые отличаются друг от друга по различным параметрам [7;8] (таблица 1).

Поскольку ассортимент систем управления взаимоотношениями с клиентами достаточно большой, то актуальной проблемой, с которой сталкиваются компании, является выбор оптимальной CRM. Проводилось немало исследований и сопоставлений различных продуктов, их функциональности, цены и сервисного обслуживания, но информация для большинства из них, вероятно, получена в ходе непосредственной деятельности, работы в этих программах. В рамках данного исследования проведен сравнительный анализ функциональных возможностей CRM на основе информации, представленной на официальных сайтах производителей (StorVerk CRM, Битрикс24, Мегаплан, 1С:CRM, bpm online Sales, SAP CRM, amoCRM, FreshOffice).

В ходе работы рассмотрена информация в разделе «Обзор продукта» и выявлено следующее. Компании по-разному относятся к наполнению сайта о своей программе, к объему и содержанию информации о ней. Одни (StorVerk CRM, 1С:CRM, bpm online Sales, Битрикс24, FreshOffice) подходят к такой задаче с большим размахом, разделяя функционал на определенные категории и подробно освещая все возможности продукта на отдельных страницах сайта. Другие (Мегаплан, SAP CRM, amoCRM) ограничиваются небольшими уточнениями и описывают преимущества от использования CRM, скорее, в общих формулировках. Стоит отметить, что сайты всех компаний отличаются обилием картинок, и по изображениям, отображающим работу программы, можно догадаться о некоторых ее функциях, которые не описаны в тексте. Сведения о возможностях CRM отличаются разнообразием, но можно выделить ту информацию, которая в той или иной степени представлена у всех выбранных нами компаний. Производители уделяют особое внимание следующему:

– управление информацией о клиентах: CRM, прежде всего, призвана усовершенствовать работу отдела продаж через фиксацию,

накопление и оперативное использование данных, полученных о клиентах, поэтому компании-разработчики указывают наличие базы данных клиентов, истории их взаимоотношений и аудиозаписи переговоров, сведений о статусе заказа и оплаты клиента, регистрации потенциальных клиентов(лидов);

– управление продажами: CRM помогает наладить общение с клиентами через e-mail и повысить эффективность отдела продаж благодаря различным рассылкам, проведению анкетирования, схемам ведения переговоров и перечня продукции, которые всегда находятся под рукой, а также шаблонам документов, открывающихся в CRM и не требующих выхода из программы;

– аналитика/отчетность: CRM осуществляет анализ бизнес-процессов и наглядно представляет информацию о состоянии работы с клиентом, продажах, сегментации, эффективности рекламных каналов, а также рассчитывает различные показатели, например, ROI (возврат инвестиций в рекламу) и ДРР (доля рекламного расхода в прибыли);

– интеграция: CRM устанавливает связь с необходимыми пользователям программами и сервисами (1С, IP-телефонией, сайтом компании, мессенджерами, почтой, социальными сетями), для того чтобы обрабатывать информацию из разных источников в одной программе;

– планирование: CRM позволяет рационально организовать рабочее время и ничего не забыть благодаря возможности создавать личные и групповые задачи для пользователей, осуществлять рассылку напоминаний (уведомлений), формировать расписание и диаграмму Ганта;

– сотрудники: CRM анализирует активность и занятость сотрудников, их KPI и KPI подразделений, оценивает эффективность работы и количество просроченных задач, что влияет на производительность персонала и их мотивацию.

Некоторые фирмы выделяются уникальными предложениями, которые не были замечены у других. Например, 1С:CRM и bpm online Sales предлагают функцию поиска и отображения на интернет-карте местоположения клиентов по адресу, Битрикс24 обладает технологией Face-карт, которая автоматически распознаёт клиента по внешности и предоставляет продавцу всю информацию о скидках, которые числятся за клиентом, а также Face-трекер, который помогает контролировать трафик в офлайн магазине или офисе организации посредством автоматического распознавания лица и занесения данных о посещениях как старых, так и новых клиентов в CRM. Bpm online Sales предоставляет инструменты для управления такие, как технология Case Management для регулирования динамических процессов и технологию BPM (Business Process Management), которая обеспечит контроль выполнения структурированных процедур.

CRM сообразнее представлять в качестве стратегии и совокупности способов организации взаимоотношений с клиентами, поскольку лишь использование технических средств для улучшения взаимодействий недостаточно. Необходимо, чтобы полученная информация «работала»,

служила основанием и толчком для совершенствования ассортимента, обслуживания и работы в целом. Поэтому следует обеспечить интеграцию CRM в систему внутриорганизационных коммуникаций. Система внутриорганизационных коммуникаций в клиентоориентированной компании включает в себя техническое оснащение, систему передачи данных, обеспечивающих реализацию текущей деятельности, корпоративную базу знаний (идей). Помимо передачи информации данная система поддерживает корпоративную культуру, способствующую совершенствованию взаимоотношений с клиентами, создание для работников положительного образа компании, привлечение и сохранение эффективного персонала [9]. Для возрастания результативности следует урегулировать связь «CRM – Лицо, принимающее решение», обеспечить поступление аккумулируемых в программе данных на все уровни управления, поскольку именно в руках менеджеров заключена возможность воспользоваться полученной от клиентов информацией. Отличным вариантом была бы интеграция CRM с системой поддержки принятия решений. СППР представляют собой компьютерные программы, которые «отличаются высоким уровнем формализации выработки рекомендаций по принятию управленческих решений» [10]. Поступление данных от клиентов в СППР позволит принять оптимальное решение при нивелировании человеческого фактора, а затем оперативно отреагировать на потребительские предпочтения. В ходе исследования не было выявлено упоминаний о возможности интеграции CRM с СППР, что позволяет говорить о перспективах практической реализации данного направления.

Список использованных источников

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] : учебник / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.

2. Герасимов К. Б. Методология реформирования системы управления организации [Текст] / К. Б. Герасимов. – Самара: Изд-во «СамНЦ РАН», 2014. – 296 с.

3. Албитов А. CRM (Customer Relationship Management) [Электронный ресурс] / А. Албитов, Е. Соломатин – Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml (дата обращения 12.02.2018)

4. Марданов, А. З. Экономические эффекты от внедрения CRM [Электронный ресурс] / А. З. Марданов – Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/crm/effects.shtml (дата обращения 12.02.2018)

5. Ковалевский В. П. Клиентоориентированный подход к аккумуляции информации в маркетинговом пространстве предприятий региона [Текст] // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 37. – С. 114–120.

6. Nucleus Research Inc. – 2018. Режим доступа: https://nucleusresearch.com/ (дата обращения 12.02.2018).

7. Обухова Д. Классификация CRM-систем [Электронный ресурс] / Д. Обухова – Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/soft/crm/classification.htm (дата обращения 15.02.2018)

8. Какие бывают CRM-системы: классификация CRM и тенденции рынка [Электронный ресурс] / SalesapCRM. – 2017. Режим доступа: https://salesap.ru/blog/vidy-crm-sistem/ (дата обращения 15.02.2018)

9. Мельникова И. Ю. Развитие системы внутриорганизационных коммуникаций [Текст] / И. Ю. Мельникова // Международная научно-практическая конференция «Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире», 30 июня 2015г.: сб. научн. статей / Отв. ред. А. А. Сукиасян; научно-издательский центр «АЭТЕРНА». – Уфа.: 2015. – С. 154-157.

10. Попов А. Л. Системы поддержки принятия решений [Текст] : учебно-метод. пособие / А. Л. Попов. – Екатеринбург: Урал. гос. ун-т, 2008. – 80 с.

УДК 338

Особенности разработки стратегии для организации сферы услуг

Степанова Е.И. [1], Печёнкина Н.С. [1]

Научный руководитель: Матерн Н.А.[1]

[1]ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск, Россия

Аннотация: разработка стратегии организации сферы услуг опирается на ключевые характеристики и особенности оказываемых услуг, которые должны строго соответствовать федеральным стандартам. Данное соответствие обеспечивает высокое конкурентное положение организации, которое, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние в целом на формирование стратегии учреждения.

Ключевые слова: услуги, управление, стратегия, конкуренция

Человек в течение всей своей жизни осуществляет множество различных действий для удовлетворения своих потребностей, но не всегда они имеют конечный осязаемый результат. Действия, носящие нематериальный характер, называются услугами. В статье 2 федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.1995 N 157-ФЗ услуга определяется как предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений [1].

Все услуги можно разделить на две группы – услуги сферы обслуживания и услуги социальной сферы (таблица 1)

Все виды услугу можно охарактеризовать факторами, описанными в таблице 2 [2].

Данные факторы оказывают непосредственное влияние на формирование стратегии организации.

Грамотно сформулированная стратегия определяет, в каком направлении должна двигаться организация для достижения своей цели и реализации миссии.

Таблица 1 – Виды услуг

Услуги сферы обслуживания	Услуги социальной сферы
- жилищно-коммунальные услуги; - электроснабжение, газоснабжение, водоснабжение, канализация; - услуги связи и телекоммуникаций; - транспортные услуги; - торговые услуги; - услуги общественного питания; - бытовые услуги, к которым можно отнести работу клининговых служб, парикмахерских и т.д.; - страхование и др.	- медицинские услуги; - услуги образования и просвещения; - юридические и финансовые услуги; - услуги переводчиков; - туристские и гостиничные услуги; - развлечения и отдых; - охранные услуги и др.

Выбор стратегии осуществляется на основе таких показателей, как производимая продукция или осуществляемые услуги, их объем и ассортимент, рынки сбыта, имеющиеся ресурсы и др.

Таблица 2 – Характеристики услуг

Фактор	Характеристика
Неосязаемость	товар как таковой отсутствует, а сама услуга является совокупностью осуществляемых в данный момент действий, поэтому её нельзя потрогать, увидеть, попробовать на вкус и т.д.
Единство	Предоставление услуги и её потребление является единым процессом
Несохраняемость	Услуга осуществляется здесь и сейчас, соответственно нет возможности хранить её как товар на складе или передать в пользование другому лицу
Отсутствие прав собственности	На услугу, в отличие от товара, нельзя предъявить право собственности
Непостоянство	Одна и та же услуга, осуществляемая одним и тем же специалистом, в разное время может различаться по качеству, таким образом, услугу практически нельзя стандартизировать.

Важнейшей характеристикой при предоставлении услуг является их непостоянство, поскольку разные специалисты, предоставляя одну и ту же услугу, могут вносить в процесс различные новшества и преобразования, даже несмотря на то, что большинство из них строго стандартизированы и регламентированы, например, образовательные услуги предоставляются по Федеральному закону от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об образовании в Российской Федерации» [3], а услуги в сфере общественного питания по ГОСТ 30389-2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания» [4].

Таблица 3 – Конкурентные стратегии Майкла Портера

Название стратегии	Описание	Применение
Лидерство по издержкам	Предприятие получает дополнительную прибыль за счет экономии на постоянных затратах. Обладая преимуществом по уровню издержек, компания имеет возможность снижать цены, увеличивать объемы продаж и ориентироваться на новые рынки сбыта. Для достижения лидерства по издержкам суммарные затраты фирмы при производстве продукции должны быть меньше аналогичного показателя конкурента. Данную стратегию наиболее целесообразно использовать в том случае, если на рынке имеет место сильная ценовая конкуренция, потребитель не видит различий между торговыми марками, а также, если у фирмы налажено сотрудничество с крупными клиентами, требующими снижения цен	Способы реализации: 1. Снизив цены на продукцию за счет снижения издержек. При этом необходимо поддерживать выпуск продукции на таком уровне, чтобы цена была равна предельным издержкам фирмы. 2. Снизив предельные издержки, не снижая цену продукции. Приемы реализации данной стратегии: - экономия на масштабе производстве; - обучение и накопление опыта персонала; - приобретение основных ресурсов большими партиями; - использование региональных различий; - активизация координации между звеньями в цепочке ценностей фирмы; - совместное использование оборудования и ресурсов; - переход к вертикальной интеграции вместо системы подрядов; - переход на электронные технологии; - отказ от дополнительных аксессуаров и потребительских свойств; концентрация на основных запросах потребителей
Дифференцирование	Предложение потребителям продукции или услуг со свойствами, которыми не обладают аналогичные товары или услуги конкурентов. Стратегия дифференциации является успешной, если издержки организации покрываются за счет повышения цены на обновленную продукцию	Условия применения: - большинство потребителей продукции фирмы считают дополнительные свойства действительно ценными; - конкуренты активно используют разные направления дифференциации; - рынок отличается стремительностью технологических и инновационных процессов, и конкуренция усиливается через постоянное обновление продукции на основе модификации. Существует четыре приёма реализации данной стратегии: 1) дифференциация по товару. Товару добавляются ценные для потребителя свойства, обеспечивающие более полное соответствие запросам, что способствует росту спроса; 2) дифференциация по услугам. Фирма

Продолжение таблицы 3

Название стратегии	Описание	Применение
		добавляет к оказанию основных услуг дополнительные опции, необходимые потребителю; 3) дифференциация по персоналу. На работу принимается более квалифицированный персонал, чем у конкурентов; 4) дифференциация по имиджу. Фирма наделяет товар имиджевыми атрибутами, удовлетворяющими эстетические потребности клиентов
Фокусирование	Стратегия направлена на удовлетворение потребностей целевого сегмента потребителей лучше, чем конкуренты. Данная стратегическая альтернатива обеспечивает конкурентное преимущество фирмы, если ее издержки на выбранном сегменте рынка ниже, чем у конкурентов, а ее продукция или услуги отвечают запросам потребителей лучше, чем конкуренты	Такая стратегия целесообразна, когда существуют достаточно большие группы потребителей с особыми потребностями, а ресурсы фирмы невелики и даже позволяют развернуться в полной мере

Таким образом, при выработке стратегии организации, необходимо опираться на возможность и необходимость соответствовать федеральным стандартам, регламентам, СанПин и техническим условиям.

Существует множество подходов к формированию стратегии. Рассмотрим конкурентные стратегии, сформулированные Майклом Портером (таблица 3) [5].

Проанализировав конкурентные стратегии, предложенные Майклом Портером, рассмотрим их применение в конкретных организациях сферы услуг.

Спецификой *муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования города Бердска Детская школа искусств «Берегиня»* является этнокультурная направленность во всех сферах деятельности – образовательной, культурно-просветительской и научно-методической. В школе применяется стратегия «Лидерство по издержкам». Данное стратегическое решение основано на том, что школа искусств находится в маленьком городе и является государственным учреждением, поэтому не обладает большими финансовыми ресурсами, соответственно, у нее есть острая необходимость экономить на некоторых этапах производственного цикла. В частности, это заключается в том, что многие

неэлектрические музыкальные инструменты сотрудники школы изготавливают сами, а не закупают их у поставщиков. А должный уровень этих инструментов обеспечивается за счет обучения и накопления опыта персонала.

Далее рассмотрим применение данных стратегий в сфере общественного питания – *столовой «Домашние обеды»,* функционирующей в Новосибирске. В этой организации также можно говорить о реализации стратегии «Лидерство по издержкам», поскольку предприятие сотрудничает непосредственно с производителями, без посредников, что значительно снижает затраты на закупку продукции. Также в 2017 году столовая приобрела электрическую овощечистку, тем самым сократив время на обработку овощей и минимизировав потерю веса продукта и применение рабочей силы.

Таким образом, стратегия Майкла Портера «Лидерство по издержкам» является очень характерной для организаций данной сферы, поскольку практически на любом рынке услуг существует возможность назначения цен в широком диапазоне на разные виды этих услуг, что делает важным возможность снижения издержек.

Список использованных источников

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 13.10.1995 № 157-ФЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/ (дата обращения 15.03.2018).

2. Характеристики услуг [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.milacenter.ru/market/67.html (дата обращения 15.03.2018).

3. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения 15.03.2018).

4. ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124542/ (дата обращения 15.03.2018).

5. Конкурентные стратегии по М. Портеру [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: http://marketopedia.ru/24-strategii-konkurentnye-porter.html (дата обращения 15.03.2018).

УДК 330.143:338.45

О факторах повышения эффективности деятельности АО «Междуречье»

Власова А.Е. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Иванова Е. В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Исследованы факторы, оказывающие влияние на эффективность деятельности предприятия АО «Междуречье» с использованием метода ранжирования и метода парных сравнений. Показано, предприятию следует обратить внимание на выявление резервов роста совокупной прибыли.

Ключевые слова: эффективность деятельности, влияние факторов, интегрированные структуры.

Макроэкономические проблемы, имеющие место в современном обществе, нашли свое проявление и в сфере промышленного производства.

Основными последствиями тенденций в современной российской экономике, оказывающими негативное влияние на деятельность предприятий, можно назвать: снижение ликвидности, низкую инвестиционную активность, резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым ресурсам [1].

В сложившихся условиях необходимо реализовывать кардинальные изменения экономических отношений между субъектами хозяйствования. Основной целью этих изменений является создание эффективных саморазвивающихся предприятий. Реализация данной цель возможна посредством интеграции.

Как было исследовано нами ранее [2-3], интеграция обеспечивает возникновение у экономических субъектов целого комплекса резервов повышения эффективности деятельности.

Как известно, эффективность деятельности предприятия зависит от большого количества факторов, которые по сфере возникновения делят на факторы макро-, мезо- и микроуровня.

Согласно Жемчужниковой С. И. [4], к факторам макроуровня относятся факторы, определяющие экономическую ситуацию на рынке, а именно темпы инфляции, уровень безработицы, величина номинальной и реальной заработной платы, уровень процентной ставки, нормы налогообложения, государственная политика и т. д.

К числу факторов микроуровня, как правило, причисляют: *финансовые* факторы предприятия (например, обеспеченность собственным капиталом, уровень финансовой зависимости, уровень ликвидности активов, оборачиваемость отдельных активов и т.п.), *управленческие* (создание сильной группы в высшем руководстве объединения, повышение квалификации персонала, укрепление кооперационных связей, реализация скоординированных стратегий), *экономические* (увеличение подконтрольной

доли рынка, расширение, насыщение и углубление ассортимента, товарного предложения, эффектов масштаба производства, рационализации затрат; снижение налоговой нагрузки), *производственные* (доступ к дефицитным природным ресурсам, создание надежной и стабильной системы снабжения всеми видами ресурсов, снижение объема запасов, возможность выпуска необходимого сырья и полуфабрикатов, рационализация производственных процессов) и т.д. [4].

Однако, воздействие некоторых факторов может быть противонаправленным. Например, стремясь повысить производительность труда, предприятие может приобрести новое более технологичное оборудование, но при отсутствии достаточного объема собственных финансовых ресурсов и осуществлении инвестиций за счет заемного финансирования предприятие, тем самым, снижает уровень своей финансовой устойчивости, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. В этой связи активизация всей совокупности факторов для повышения эффективности деятельности не только труднодоступна, но и не рациональна. Поэтому важно выявить, в первую очередь, те факторы, которые в большей степени могут оказать влияние на повышение эффективности деятельности конкретного предприятия.

Оценка влияния таких факторов позволяет моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства.

Для оценки факторов можно использовать разные экспертные методы, в их число входят метод ранжирования, метод непосредственной оценки, метод последовательных сравнений или метод парных сравнений.

Оценка влияния факторов на эффективность деятельности была проведена на примере угольного предприятия АО «Междуречье», которое осуществляет полный комплекс работ по добыче и переработке угля.

В ходе проведенного нами исследования эффективности деятельности предприятия за 2015-2017 годы были выявлены факторы, влияние которых в наибольшей степени способствует повышению эффективности деятельности предприятия:

- повышение уровня корпоративной культуры;
- взаимное финансирование (кредитование);
- рост совокупной прибыли;
- снижение расходов на содержание оборудования;
- использование единых каналов сбыта;
- эффект масштаба производства;
- получение крупных контрактов;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- снижение производственных рисков.

Исследование проводилось при помощи нескольких методов, таких как метод ранжирования и метод парных сравнений.

При использовании метода ранжировании эксперт должен расположить факторы в порядке, который представляется ему наиболее рациональным, и приписать каждому из них числа натурального ряда – ранги. При этом ранг, равный 1, соответствует наиболее предпочтительному фактору. Итоговый наивысший (первый) ранг присваивает фактору, получившему наименьшую сумму рангов.

В таблице 1 приведен расчет влияния факторов методом ранжирования.

На основании данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на эффективность деятельности предприятия оказывает фактор «рост совокупной прибыли».

Метод ранжирования прост в применении, однако имеет недостатки: в большей степени точность и надежность процедуры ранжирования зависит от количества сравниваемых объектов.

Таблица 1 – Расчет влияния факторов на повышение эффективности АО «Междуречье» методом ранжирования

Фактор	Номер эксперта								Итого	Ранг
	1	2	3	4	5	6	7	8		
1. Повышение уровня корпоративной культуры;	7	3	9	7	5	9	3	4	47	8
2. Взаимное финансирование (кредитование);	1	6	5	2	7	3	6	6	36	3
3. Рост совокупной прибыли;	2	4	3	8	9	2	1	1	30	1
4. Снижение расходов на содержание оборудования;	4	1	1	3	3	8	7	7	34	2
5. Использование единых каналов сбыта;	3	5	8	4	8	6	2	3	39	4
6. Эффект масштаба производства;	9	2	4	6	4	7	4	9	45	7
7. Получение крупных контрактов;	8	9	7	5	1	1	8	2	41	6
8. Повышение качества выпускаемой продукции;	6	7	2	9	2	4	5	5	40	5
9. Снижение производственных рисков.	5	8	6	1	6	5	9	8	48	9
Итого	45	45	45	45	45	45	45	45	360	–

Более точным является метод парных сравнений. Суть метода состоит в том, что попарно сравниваются каждые два объекта и определяется первенство одного из них.

Таким образом, сравниваются все оценки факторов друг с другом, образуя некую матрицу, суммируются по строкам (по факторам), и полученное значение заносится в матрицу парных сравнений, которая приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Матрица парных сравнений факторов повышения эффективности АО «Междуречье»

Фактор Xj	Фактор X_k									Aj
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	
1. Повышение уровня корпоративной культуры;	-	4	3	1	3	3	3	4	4	25
2. Взаимное финансирование (кредитование);	4	-	3	4	6	4	5	5	4	35
3. Рост совокупной прибыли;	5	5	-	4	6	5	5	6	6	42
4. Снижение расходов на содержание оборудования;	7	4	4	-	5	6	5	5	6	42
5. Использование единых каналов сбыта;	5	2	2	3	-	5	4	5	3	29
6. Эффект масштаба производства;	5	4	3	2	3	-	3	3	4	27
7. Получение крупных контрактов;	5	3	3	3	4	5	-	4	4	31
8. Повышение качества выпускаемой продукции;	4	3	2	3	3	5	4	-	4	28
9. Снижение производственных рисков.	4	3	2	2	5	4	4	4	-	28
Bj	39	28	22	22	35	37	33	32	31	287

На следующем этапе метода парных сравнений необходимо построить матрицу относительных предпочтений, показывающую долю случаев, в которых фактор X_j оказался предпочтительнее фактора Xk.

После расчета значений относительных предпочтений факторов по ответам всех экспертов производится их шкалирование.

Далее осуществляется расчет показателей относительной важности в таблице 3.

По результатам оценки с использованием метода парных сравнений было установлено, что все факторы имеют достаточную значимость, что свидетельствует о правильности выборки. Наиболее значимыми оказались факторы «рост совокупной прибыли» и «снижение расходов на содержание оборудования».

Таким образом, результаты анализа свидетельствуют о том, что предприятию следует обратить внимание на перечисленные факторы, особенно на выявление резервов роста совокупной прибыли и оптимизацию ее использования в совместной деятельности, обеспечить достижение финансовой устойчивости; внедрять более совершенные технологии производства, либо технологии производства новых продуктов, диверсифицировать источники доходов и рисков и, в конечном счете, повысить эффективность деятельности предприятия.

Таблица 3 - Расчет показателей относительной важности факторов

Фактор	Z, разы	Pjj,доли	Aj, доли. ед	Aj, %
1. Повышение уровня корпоративной культуры	-0,30	0,3809	0,09	8,5
2. Взаимное финасирование (кредитование)	0,12	0,5494	0,12	12,3
3. Рост совокупной прибыли	0,43	0,6599	0,15	14,9
4. Снижение расходов на содержание оборудования	0,41	0,6671	0,15	14,7
5. Использование единых каналов сбыта	-0,13	0,4488	0,10	10,0
6. Эффект масштаба производства	-0,20	0,4193	0,09	9,4
7. Получение крупных контрактов	-0,04	0,4841	0,11	10,8
8. Повышение качества выпускаемой продукции	-0,16	0,4349	0,10	9,7
9. Снижение производственных рисков	-0,17	0,4330	0,10	9,7
Итого	-	4,48	1,0	100

Список использованных источников

1. Кетько Н. В. Основные трудности построения мотивационной структуты предприятия и эффективые пути их преодоления / Н.В.Кетько. – Москва: Креативная экономика, 2014. – Вып. 5. – 165 с.

2. Мышкина А.Е. Проблемы повышения эффективности деятельности угледобывающих предприятий Кемеровской области / А.Е.Мышкина, Е.В.Иванова / Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения : труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сиб. гос. индустр. ун-т; под общ. ред. М.В. Темлянцева. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2016.– Вып. 20.– Ч. I. Гуманитарные и экономические науки.– 367 с., ил.–36, таб.– 17. – С. 253-256.

3. Власова А.Е. Резервы повышения эффективности деятельности АО «Междуречье» в интегрированной структуре / А.Е.Власова, Е.В.Иванова / Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения : труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Сиб. гос. индустр. ун-т; под общ. ред. М.В. Темлянцева. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2017.– Вып. 20.– Ч. I. Гуманитарные и экономические науки.– 367 с., ил.–36, таб.– 17. – С. 253-256.

4. Жемчужникова С.И. Направления совершенствования взаимодействия предприятий на основе интеграции экономических процессов [Текст] // Инновационный Вестник Регион. – 2011.– № 1. – С. 20-26.

УДК 354

Неоднозначность формирования оценки качества государственных услуг

Тарасова Н.М. [1]

Научный руководитель: к.т.н. Кичигина О.Ю.[1]

[1]ФКОУ ВО «Кузбасский институт Федеральной службы исполнения наказаний», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрено понятие «государственная услуга», приведены показатели доступности и качества. Сложность оценки качества государственных услуг проанализирована на примере оказания медицинских услуг. Рассмотрены причины неоднозначности оценки медицинских услуг в силу их нематериального характера и субъективности восприятия ее получателем.

Ключевые слова: государственная услуга, оценка качества услуг, критерии качества.

Термин «государственная услуга» впервые появился в законодательстве с принятием Указа Президента РФ от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» [1]. Понятие государственной услуги в данном Указе раскрывается при определении функций по оказанию государственных услуг, под которыми понимается предоставление федеральными органами исполнительной власти непосредственно или через подведомственные им федеральные государственные учреждения либо иные организации безвозмездно или по регулируемым органами государственной власти ценам услуг гражданам и организациям в области образования, здравоохранения, социальной защиты населения и в других областях, установленных федеральными законами.

Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210 – ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» так же раскрывает это понятие через деятельность по реализации функций соответственно федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда…. (п.1 ст.2 ФЗ № 210 – ФЗ) [2].

Наиболее полное, определение данного термина для субъекта, занимающегося оказанием государственных услуг на основании государственного задания, можно назвать установленное понятие в Бюджетном кодексе РФ: «Государственные услуги – услуги, оказываемые физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием органами государственной власти, бюджетными учреждениями, иными юридическими лицами безвозмездно или по тарифам, устанавливаемым в порядке, определенном органами государственной власти» [3].

Эффективность осуществления данных функций, то есть качество оказания государственных услуг характеризуется совокупностью частных критериев, показатели которых могут не только противоречить друг другу, но приводить к ухудшению одних при улучшении других.

Оказание государственной услуги связано с выполнением государственного задания, то есть с исполнением бюджета. Но, следует заметить, качество услуги не всегда зависит от полного исполнения бюджетной росписи расходов. Необходимо проанализировать целесообразность и актуальность произведенных затрат, полученный эффект от реализации государственного задания.

Рассмотрим, каким образом формируется оценка качества государственной услуги, что является критерием, и имеет ли право на существование единый стандарт.

Государственное (муниципальное) задание, определяя перечень государственных услуг, в обязательном порядке должно содержать критерии оценки качества государственной услуги.

Так, например, Фонд социального страхования предоставляет порядка семнадцати видов государственных услуг, в том числе по возмещению расходов, связанных с медицинской, социальной и профессиональной реабилитацией застрахованного при наличии прямых последствий страхового случая.

Последовательность административных процедур по предоставлению государственной услуги по назначению обеспечения определено административным регламентом, утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 12 декабря 2013 г. № 736н [4]. В данном документе подробно прописаны единые нормы и требования при оказании данной услуги: кто предоставляет услугу, что является результатом, срок предоставления данной услуги, исчерпывающий перечень документов, исчерпывающий перечень для отказа и прочее. Отдельным разделом указаны показатели доступности и качества государственной услуги: удовлетворенность заявителей качеством государственной услуги; полнота, актуальность и достоверность информации о порядке предоставления государственной услуги, в том числе в электронной форме; доступность информации о предоставлении государственной услуги; соблюдение сроков предоставления государственной услуги и сроков выполнения административных процедур при предоставлении государственной услуги; отсутствие обоснованных жалоб со стороны заявителей по результатам предоставления государственной услуги; предоставление возможности подачи заявления и документов, необходимых для предоставления государственной услуги, в форме электронного документа; предоставление возможности получения государственной услуги в многофункциональном центре.

Таким образом, административный регламент определяет вектор использования тех показателей, по которым потребитель может оценить качество государственной услуги по назначению обеспечения.

Иначе обстоит дело с оценкой качества государственной услуги по медицинской реабилитации.

Рассмотрим, например, оказание государственных услуг федеральными бюджетными учреждениями центрами реабилитации, подведомственными Фонду социального страхования Российской Федерации.

В данном перечне определены следующие показатели, характеризующие качество государственной услуги: соответствие порядкам оказания медицинской помощи и на основе стандартов медицинской помощи (единица показателя – процент); удовлетворенность потребителей в оказанной государственной услуге (единица показателя – процент).

Специфика определения качества подобных услуг является производной от особенностей самой услуги – ее нематериального, а зачастую и неосязаемого характера, несохраняемости, недолговечности, неотделимости предоставления от потребления.

Государственная услуга по медицинской реабилитации не может быть предоставлена в электронной форме и в режиме «одного окна». Ее оказание определено периодом (продолжительность санаторно - курортного лечения), а результат государственной услуги не является конечным этапом удовлетворения потребности получателя, а только предоставляет возможность удовлетворения различных потребностей в дальнейшем [5].

При формировании государственного задания для достижения объективности оценки качества оказываемой услуги необходимо закрепить несколько признаков, характеризующих исполнение ключевых параметров деятельности учреждения [6]. При этом, значения характеристик качеств необходимо устанавливать конкретно для каждого государственного задания, но с учетом единства системы оценок.

С учетом особенности категории получателей данного вида услуг оценка качества услуги по медицинской реабилитации носит, как правило, субъективный характер из - за отсутствия независимости восприятия.

Интересный подход, на наш взгляд, предлагает С.Д. Ильенкова [7]. На основании ее концепции все показатели процесса обслуживания условно разделены на два класса – аддитивные и мультипликативные элементы.

К классу аддитивных относят такие элементы обслуживания, которые непосредственно влияют на восприятие потребителя при обслуживании, и эффект от их восприятия суммируется в сознании получателя. К классу мультипликативных относят те элементы обслуживания, которые влияют опосредованно на восприятие получателя при обслуживании. Они усиливают или ослабляют восприятие некоторой совокупности аддитивных элементов [8].

В результате оценка качества услуг происходит не напрямую через субъективность восприятия получателя услуг, а с учетом корректировки особенности восприятия.

Оценка качества услуг, обладающих указанными особенностями, в настоящее время возможна через анализ данных, полученных с помощью: мониторинга качества предоставления государственных услуг

государственными органами; независимой оценки качества предоставления государственных услуг государственными бюджетными учреждениями [9].

Созданная Министерством экономического развития РФ информационно - аналитическая система мониторинга качества государственных услуг (АИС МКГУ) не позволяет в полной мере сформировать оценку качества данной услуги. Сайты региональных отделений Фонда социального страхования также не адаптированы под особенности оказания услуги по медицинской реабилитации.

Таким образом, имеет место формирование критериев оценки качества государственных услуг наряду с установлением номенклатуры показателей качества услуг. Кроме того необходимо создание нового институционального механизма, учитывающего субъективность и ситуационность восприятия при получении государственных услуг, оказываемых на основании государственного задания.

Список использованных источников

1. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 09.03.2004 № 314 // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46892/ (дата обращения 15.03.2018).

2. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: федеральный закон РФ от 27.07.2010 г. № 210-ФЗ: [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW _103023/ (дата обращения 15.03.2018).

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW _19702/ (дата обращения 15.03.2018).

4. Об утверждении Административного регламента предоставления Фондом социального страхования Российской Федерации государственной услуги по назначению обеспечения по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в виде оплаты дополнительных расходов, связанных с медицинской, социальной и профессиональной реабилитацией застрахованного при наличии прямых последствий страхового случая [Электронный ресурс]: приказ Минтруда России от 12.12.2013 № 736-н (ред. от 26.10.2017) // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электрон. дан. – Москва: АО Консультант Плюс, 1992. –

Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159957/ (дата обращения 15.03.2018).

5. Гришаев С.П. Гражданское право: Учебник / Под ред. С.П. Гришаева. – Москва: Юристъ, 1999. – С.309.

6. Панова А.Г. Проблемы контроля и оценки качества предоставления государственных услуг // Сервис в России и за рубежом. - 2011. - № 6. – С. 116 – 123.

7. Костина С.Н. Современные проблемы оценки качества оказания государственных услуг (на примере УрФО) // Вопросы управления. – 2014. – №: 2 (20). – С. 49 – 57.

8. Аджубей Р.В. Оценка эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг населению // Молодой ученый. – 2017. – № 1. – С. 135-140.

9. Фадеева Н.В. Методология оценки качества услуг // Вестник ТГТУ. – 2012. – Том 18. № 2. – С. 484-492.

УДК 65.018

Системные аспекты проектов подготовки научных кадров

к.т.н., Григорян Т.Г. [1], Торубара В. В. [1]

[1] Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова, г. Николаев, Украина

Аннотация: проанализированы основные характеристики, логическая и временная структура проектов подготовки научных кадров. Определены ключевые особенности проектов данного типа. Представлена базовая структура жизненного цикла проектов подготовки научных кадров, включая последовательность и сочетание характерных фаз, стадий и этапов.

Ключевые слова: управление проектами, проекты подготовки научных кадров, жизненный цикл проекта, ценность, системность, создание и миграция ценности в проектах.

Стадия инициации любого проекта включает в себя определение характеристик эффективности проекта, выделение ключевых заинтересованных сторон, разработку жизненного цикла. Все эти действия можно охарактеризовать как методологию проекта.

Проекты подготовки научных кадров (ППНК), как форма образовательной деятельности, направлены на новый, в каждом конкретном случае, результат. Для повышения эффективности и результативности данного вида деятельности возникает необходимость в ее организации на основе применении соответствующей методологии управления. Одна из проблем в управлении ППНК – трудность формализации, существенно усложняющая формирование единого видения, учитывающего ценностные установки участников, выработку и согласование целей и ожидаемых результатов, ликвидацию ценностных конфликтов между заинтересованными сторонами проекта и т.д.

Системными характеристиками управления ППНК, как образовательной деятельности, подчиненной определенной методологии, являются *особенности*, *принципы*, *условия* и *нормы*, *логическая* (*субъект*, *объект*, *предмет*, *результат* и *пр.*) и *временная* (*фазы*, *стадии*, *этапы*) структуры [1]. Рассмотрим их более детально.

Принципиальной **особенностью** ППНК является то, что на протяжении жизненного цикла одна из заинтересованных сторон создает и видоизменяет продукт проекта, который, в свою очередь, сам является заинтересованной стороной. Эта особенность существенно усложняет работы по повышению результативности управления ППНК [2].

Поскольку ППНК является элементом системы и процесса образования, то к нему применимы следующие основополагающие **принципы** [3]:

- доступность образования для каждого гражданина;
- равенство условий каждого человека и приоритетность в процессе образования общечеловеческих духовных ценностей;
- независимость от внешних факторов влияния (политических, религиозных и пр.) и связь с историческими и культурными традициями, как на региональном уровне, так и в мировом масштабе;
- научный, светский характер образования;
- интеграция с наукой и производством (в рамках концепции «тройной спирали»); взаимосвязь с образованием других стран; гибкость и прогнозируемость системы образования;
- непрерывность и разнообразие образования (концепция «непрерывного улучшения» и обучения на протяжении всей жизни);
- сочетание государственного управления и общественного самоуправления в образовании.

К **условиям ППНК** могут быть отнесены: компоненты внешних систем деятельности, которые включены в познавательную деятельность, обслуживающий персонал, транспортные средства, статистические работники, управленцы, производственные полигоны, IT-специалисты, заказчики, финансовые органы и т.д. [4]. Как правило, большинство из них определяет, обрамляет, обеспечивает, использует познавательную деятельность, не будучи ни субъектом, ни объектом, ни средствами, ни результатом, ни средой ППНК. Анализируя данные компоненты, мы видим, что ряд из них является заинтересованными сторонами, а значит – способен оказывать влияние на результат проекта.

Нормы ППНК, как части исследования картины мира, принято рассматривать совместно с идеалами научного познания. Под ними подразумевают совокупность ценностей, методологических и прочих требований, установок, которые организуют, направляют и оценивают как сам ход научного исследования, так и его результаты – научное знание на каждом конкретно-историческом этапе развития науки [4]. Выделяют познавательные, социальные и специфические, применимые в конкретной области науки, нормы и идеалы.

В свою очередь, познавательные нормы разделяют на объяснение и описание, доказательность и обоснованность, организацию и построение знания. Их описывают следующие категории: научная истина, научное доказательство, научная эффективность, критерии научности знания, научная теория, научное объяснение, научное понимание и прочие. Второй уровень идеалов и норм научного исследования представлен исторически изменчивыми установками, которые характеризуют стиль мышления, доминирующий в науке на определённом этапе её исторического развития.

Первый и второй уровень идеалов и норм науки образуют аксиологический фундамент исторического типа. При переходе на новый исторический этап развития науки кардинально меняются её идеалы и нормы.

В качестве *субъекта ППНК* выступает соискатель. В зависимости от содержания момента инициации ППНК (рисунок 1) им может быть абитуриент, студент, магистр, бакалавр, аспирант, обладатель ученой степени.

Объектом исследования являются процессы управления ППНК, а предметом исследования – методы и модели управления созданием и миграцией ценности для нескольких заинтересованных сторон в ППНК. Повышенный интерес к вопросам управления созданием и миграцией ценности обусловлен с одной стороны недостаточной результативностью управления проектами, о чем явно свидетельствует статистика PMI [5], а также набирающая все большую популярность концепция управления миграцией ценности [6,7, 8].

Временную структуру ППНК рассмотрим через призму его жизненного цикла, характеризующего структуру и внутренние связи его элементов (рисунок 1).

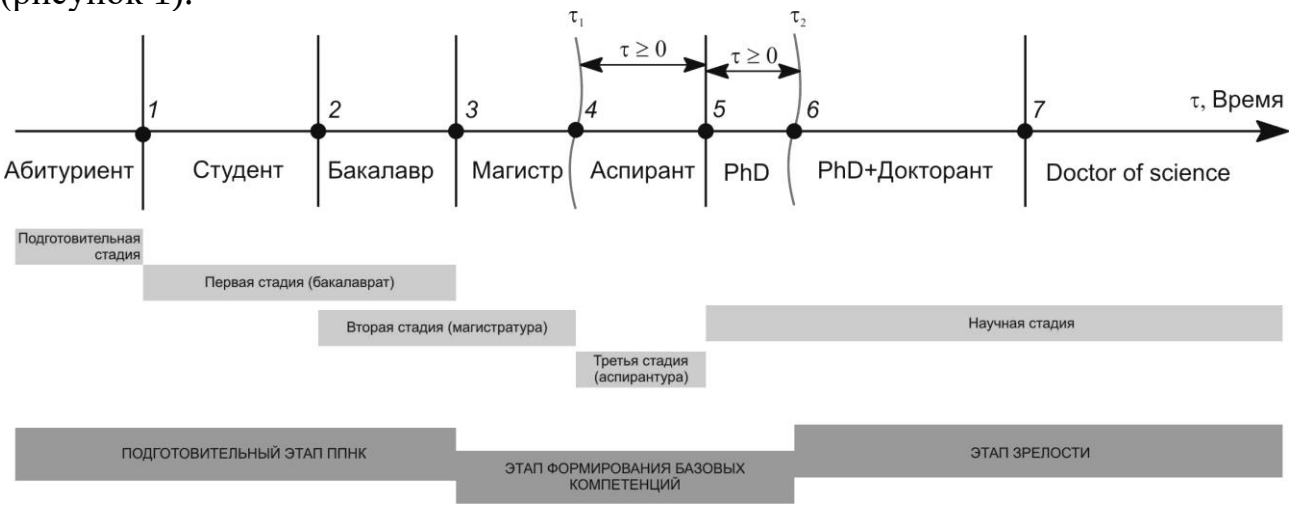


Рисунок 1 – Базовый жизненный цикл ППНК

Согласно [1], выделяют три фазы завершенного цикла деятельности. Фаза проектирования деятельности, технологическая и рефлексивная фазы. Для ППНК к фазе проектирования деятельности относится отрезок до точки *2*. За этот период соискатель определяется со своей дальнейшей образовательной траекторией. В случае принятия решения соискателем о построении научной

карьеры, жизненный цикл ППНК развивается согласно рисунку 1. В противном случае – сокращается до отрезка *1−3*(*4*).

Технологическая фаза ППНК соответствует этапу формирования базовых компетенций соискателя. А рефлексивная фаза – этапу зрелости.

Результатом исследования является визуализация жизненного цикла ППНК с выявленными фазами создания ценности и траекторией миграции ценности продукта проекта между стейкхолдерами. В какой-то мере данную визуализацию можно отнести к Customer Journey Map (CJM) — ориентированному графу, на котором с помощью точек контакта отображается путь клиента. Для построения CJM используются такие средства, как опросы, исследования, аналитические данные. Поскольку CJM всегда создается для конкретного потребителя продукта проекта, то на предварительном этапе будет важно выявить ключевые заинтересованные стороны ППНК.

Дальнейшие исследования в области управления ППНК, направленного на повышение эффективности и результативности, а также обеспечение создания и передачи ценности заинтересованным сторонам, необходимо направить на разработку методов и моделей идентификации ценности заинтересованных сторон, с ее последующей формализацией для использования при управлении на всех фазах жизненного цикла ППНК. При этом важнейшими задачами исследования являются:

– определение основных сценариев развития индивидуальной образовательной траектории соискателя;

– выявление целей, которые ставит перед собой соискатель на разных этапах жизненного цикла ППНК, и соответствующих ограничений;

– классификация и структурирование точек контакта между ключевыми заинтересованными сторонами ППНК и формирование библиотек лучших практик для управления ценностными конфликтами в таких точках;

– выявление и анализ «болевых точек в клиентском опыте» и разработка сценариев трансформации их в «точки роста» для заинтересованных сторон.

Список использованных источников

1. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – Москва: СИНТЕГ. – 668 с.

2. Аль Атум Мохаммад. Определение и классификация мягких проектов как основа планирования их содержания [Текст]/ Аль Атум Мохаммад Фаиз Ахмад // Технологический аудит и резервы производства. – Харьков: Технологический центр, 2015. – 1/3(21). – С. 46-52.

3. Об образовании в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ // Рос. газ. – 2012. – № 303. – 31 дек.

4. Некрасова Н.А. Философия науки и техники: Тематический словарь справочник. Учебное пособие / Н.А. Некрасова, С.И. Некрасов. – Москва: МИИТ, 2009. – 424 с.

5. PMI’s Pulse of the Profession: Capturing the Value of Project management [Text] // USA : Project Management Institute, 2015 – 28 p.
6. Сливотски Адриан. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? – Москва: Манн, Иванов и Фербер – 2006. – 432 с.
7. Grigorian T.G., Titov S.D., Gayda A.Y., Koshkin V.K. (2018) A General Game-Theoretic Approach to Harmonization the Values of Project Stakeholders. In: Shakhovska N., Stepashko V. (eds) Advances in Intelligent Systems and Computing II. CSIT 2017. Advances in Intelligent Systems and Computing, vol 689. Springer.
8. Grigoryan T. The use of value proposition canvas during the value analysis in scientific projects - Project, Program, Portfolio Management. / T.Grigoryan, V. Torubara // P3M: The Proceedings of the International Research Conference, 08 – 09 Desember, 2017, Odesa, Ukraine, 177 p.

УДК 330.322.54

Роль инвестиционной привлекательности района с позиций развития бизнеса (на примере Ордынского района Новосибирский области)

Устяхина А. В. [1]

Научный руководитель: Матерн Н. А[1]**.**

[1]ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления», г. Новосибирск, Россия

Аннотация: В статье проанализирована взаимосвязь стратегии развития предприятия с уровнем инвестиционной привлекательности района (на примере Ордынского района Новосибирской области), дан рейтинг инвестиционной привлекательности районов, выделены предпосылки и обоснована целесообразность развития бизнеса пищевой промышленности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный климат, инвестиционные риски, пищевая промышленность.

В решении проблем обеспечения устойчивого развития бизнеса значимую роль играет инвестиционная привлекательность района, на которую оказывает влияние множество факторов: географическое положение, наличие природных, материально-технических, человеческих ресурсов, производственная и социальная инфраструктура и др. Доступность ресурсов, развитая инфраструктура, политика властей, направленная на развитие региона, субсидирование малого и среднего предпринимательства повышают инвестиционную привлекательность района, и, как следствие, благотворно влияют на развитие бизнеса. Данные факторы снижают инвестиционные риски, у предпринимателя появляется больше шансов успешно реализовать стратегию развития своей организации.

По мнению Аксеновой С. [1], инвестиционная привлекательность – это целостная характеристика регионов страны с позиции инвестиционного

климата, степени развития инвестиционной инфраструктуры, возможности привлечения инвестиций, а также других факторов, значительно влияющих на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков. Ключевыми показателями инвестиционной привлекательности района являются объем ВРП, доля налоговых отчислений, уровень безработицы в районе, объем инвестиций в основной капитал и др.

Рассмотрим уровень инвестиционной привлекательности на примере Ордынского района Новосибирской области для выявления целесообразности развития бизнеса пищевой промышленности. Ордынский район – муниципальное образование в Новосибирской области, включающее в себя 21 поселение, объединяющее 40 населенных пунктов. Экономика района представлена различными сферами хозяйственной деятельности (сельское хозяйство, производство, лесное хозяйство, пищевая промышленность и т.д.).

По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности районов Новосибирской области за 2016 г. Ордынский район занимал последнее место, набрав 4 балла (рисунок 1).

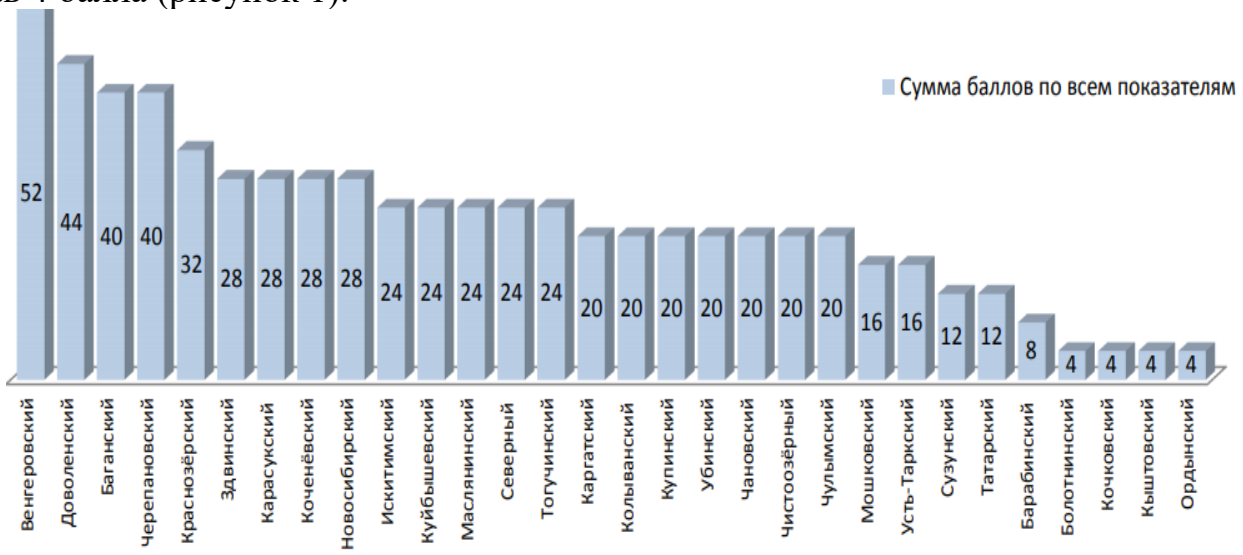


Рисунок 1 – Рейтинг инвестиционной привлекательности районов за 2016 г.



Рисунок 2 – Рейтинг инвестиционной привлекательности районов за 2017 г.

По результатам 2017 г. ситуация меняется: Ордынский район, набрав 40 баллов, поднялся в рейтинге на 10 позиций (рисунок 2), что свидетельствует о положительной динамике развития района за последний год [2].

Рост рейтинга Ордынского района обусловлен положительным темпом прироста нескольких ключевых показателей: оборотом малых и средних предприятий и, как следствие, долей среднесписочной численности работников малых и средних предприятий; объемом инвестиций в основной капитал; объемом ВРП; динамикой налоговых поступлений в консолидированный бюджет Новосибирской области и др.

В результате анализа Ордынского района были выделены предпосылки развития в нем пищевой промышленности:

1) развитое сельскохозяйственное производство мясо-молочного и зернового направления. Ежегодно в районе производится около 50 тыс. тонн молока, около 150 тыс. тонн зерна и около 90 тыс. тонн мяса;

2) близость к областному центру (г. Новосибирску);

3) развитие туризма и зон отдыха на территории района;

4) масштабная газификация района в соответствии с муниципальной программой «Газификация территорий населенных пунктов Ордынского района Новосибирской области на 2016-2018 годы», в результате которой уровень газификации объектов коммунальной теплоэнергетики района составит 62%, жилых домов – 57% и объектов социальной сферы – 58% [3];

5) строительство и реконструкция транспортной инфраструктуры в соответствии с муниципальной программой «Повышение безопасности дорожного движения в Ордынском районе Новосибирской области на 2014-2018 годы», по результатам которой общая протяженность отремонтированной дороги должна составить не менее 150км [4];

6) формирование благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата в Ордынском районе:

– в соответствии с Комплексной программой социально-экономического развития Ордынского района Новосибирской области на 2011-2025 годы, утвержденной решением Совета депутатов Ордынского района Новосибирской области от 25 февраля 2011 года, одним из приоритетных направлений инвестиционной деятельности является модернизация, расширение или создание производств пищевой и перерабатывающей промышленности [5];

– реализуется муниципальная программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Ордынском районе Новосибирской области на 2017-2022 годы» (постановление администрации Ордынского района Новосибирской области от 26.07.2016 г. №665), в рамках которой предусмотрено оказание финансовой и консультационной поддержки [6];

– принят Закон Новосибирской области от 29.06.2016 №75-ОЗ «Об отдельных вопросах государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории

Новосибирской области», в рамках которого предоставляются такие меры государственной поддержки, как налоговые льготы, субсидии, возмещение части затрат и т.д. [7];

7) недостаточное количество предприятий пищевой промышленности (рассмотрим на примере хлебопекарных предприятий) в районе, которое неспособно в полной мере удовлетворить спрос населения. Рисунок 3 иллюстрирует количество хлебных магазинов, в том числе с собственным производством. Из 10 организаций только половина имеет собственное производство (в р. п. Ордынское (2), с. Верх- Ирмень, п. Петровский и с. Кирза), объем которого не достигает максимального объема спроса.

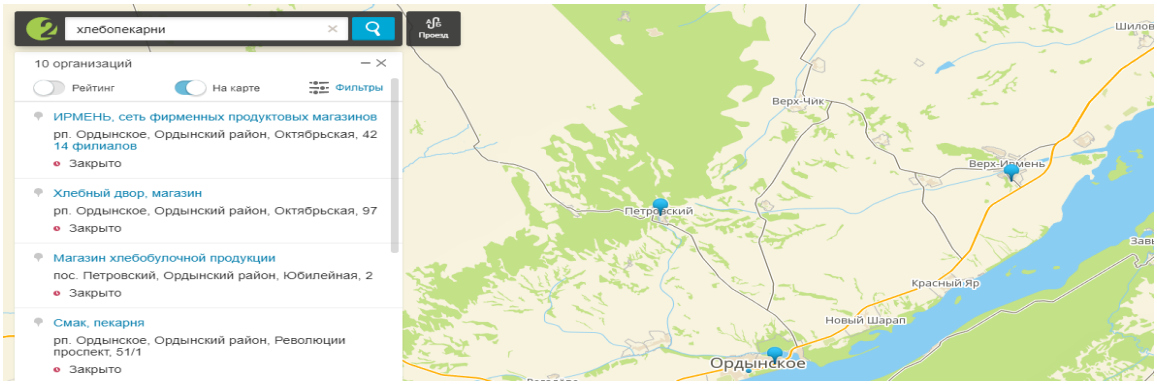


Рисунок 3 – Хлебопекарни Ордынского района

Таким образом, положительная динамика развития Ордынского района, его растущий потенциал и инвестиционная привлекательность открывают новые возможности для интенсивного (за счет внедрения новых технологий производства) и экстенсивного (территориальной рыночной экспансии) развития бизнеса пищевой промышленности.

Список использованных источников

1. Аксёнова С. Инвестиционная привлекательность отдельных регионов России для иностранного капитала / С.Аксенова. – Москва: Лаборатория книги, 2010.

2. Инвестиционный рейтинг муниципальных районов и городских округов Новосибирской области [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства экономического развития Новосибирской области. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://econom.nso.ru/page/1221 (дата обращения 13.03.2018).

3. Газификация [Электронный ресурс]: Официальный сайт Ордынского р-на Новосибирской области. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://ordynsk.nso.ru/gas/Pages/default.aspx (дата обращения 13.03.2018).

4. Развитие автомобильных дорог местного назначения [Электронный ресурс]: Официальный сайт Ордынского р-на Новосибирской области. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://ordynsk.nso.ru/page/924 (дата обращения 13.03.2018).

5. О комплексной программе социально-экономического развития Ордынского района Новосибирской области на 2011-2025 годы [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2014/01/0_ordynskiy_rayon.pdf (дата обращения 13.03.2018).

6. Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017-2022 годы [Электронный ресурс] : Государственная программа Новосибирской области – Электрон. дан. – Режим доступа: http://docs.pravo.ru/document/view/91796087/105167670/ (дата обращения 13.03.2018).

7. Об отдельных вопросах государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области [Электронный ресурс]: Закон Новосибирской области от 29.06.2016 №75-ОЗ // Информационно-правовой портал «Гарант». – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.garant.ru/hotlaw/novosibirsk/792240/ (дата обращения 13.03.2018).

УДК 37.015.3

Создание психологически безопасной и комфортной образовательной среды в современной школе

Тропезникова О.В. [1]

[1]Муниципальное общеобразовательное учреждение основная общеобразовательная школа № 14 хутора Прикубанского Славянского района Краснодарского края

Аннотация: Актуальной задачей в образовательном процессе является психическое здоровье обучающихся, индивидуализация образовательных маршрутов, создание психологически безопасной и комфортной образовательной среды. В работе показано, что новые стандарты меняют всю образовательную ситуацию в школе, ставя на первое место применение психологических знаний в организации процесса обучения и воспитания.

Ключевые слова: образование, психологическая безопасность, развитие личности, стандарты.

Федеральные государственные образовательные стандарты нового поколения задают качественно новое представление о том, каким должно быть содержание образования и его образовательный результат [1, 2]. В связи с этим меняются не только содержание УМК, требования к образовательным программам учреждений и учебным планам, но и представление о критериях мастерства учителя, целях и методах его работы. Изменения распространились и на содержание и способы оценки результата образования [3]. Целью образования становится общекультурное, личностное и познавательное развитие обучающихся [4].

Приоритетным направлением новых образовательных стандартов является реализация развивающего потенциала общего среднего образования, актуальной задачей становится обеспечение развития универсальных учебных действий как собственно психологической составляющей ядра образования.

Изменение парадигмы педагогического образования и превращение его по существу в образование психолого-педагогическое, означает необходимость такого содержания, которое позволит осуществлять в процессе своей профессиональной деятельности обучение, ориентированное на развитие обучающихся, учет их особенностей и всестороннее раскрытие их интеллектуального и личностного потенциала [5].

Важное место в образовательном процессе занимают психическое здоровье обучающихся, индивидуализация образовательных маршрутов, создание психологически безопасной и комфортной образовательной среды. Введение нового стандарта общего образования существенно изменяет всю образовательную ситуацию в школе, определяя точное место *формам и видам приложения психологических знаний в содержании и организации образовательной среды школы.* Работа психолога [6], таким образом, становится необходимым элементом системы управления образовательным процессом школы, поскольку результаты его деятельности предполагают оценку качества обучения в школе по ряду обязательных критериев. Введение указанных критериев определяет весь процесс модернизации *психолого-педагогической подготовки участников образовательного процесса***.**

Целью психологического сопровождения является создание социально – психологических условий для развития личности обучающихся и их успешного обучения.

В ходе психологического сопровождения решаются следующие задачи:

– систематически отслеживать психолого-педагогический статус ребенка и динамику его психологического развития в процессе школьного обучения;

– формировать у обучающихся способности к самопознанию, саморазвитию и самоопределению;

– создать специальные социально-психологические условия для оказания помощи детям, имеющим проблемы в психологическом развитии, обучении.

Основные направления деятельности: психологическая диагностика, психологическое просвещение и профилактика, психологическое консультирование, коррекционно-развивающая работа, организационно-методическая работа.

Психологическое сопровождение участников образовательного процесса позволит повысить его эффективность. Положения и рекомендации психологов могут стать основой проведения мониторингов с целью оценки успешности личностного и познавательного развития детей, позволит сохранить единство преемственности ступеней образовательной системы [7].

Личностное развитие школьников является неотъемлемой составляющей образовательного процесса [8, 9]. Под влиянием средовых условий формируются личностные структуры, свойства и качества личности, развиваются способности, которые воплощены в образовательной деятельности. Современный образовательный процесс направлен на

формирование активного, деятельного, социально адаптированного человека, компетентного в решении жизненных задач.

С приходом в школу ребенок включается в систему учебных и общественных отношений, неразрывно связанных с общением. Этот процесс может инициироваться как потребностями самого ребенка, так и внешними требованиями. В ходе общения осуществляется взаимный обмен способами осуществления коммуникации, деятельностями, информацией познавательного и/или аффективно-оценочного характера, развивается система отношений между субъектами образовательного процесса. Отсутствие навыков конструктивного общения нередко становится причиной дезадаптации школьника и потери здоровья. Низкий уровень коммуникативной компетентности находит отражение в увеличении количества детей с высокой социальной и межличностной тревожностью. Все чаще наблюдаются случаи отвержения и травли детей одноклассниками, переживания одиночества, проявления враждебности и агрессии по отношению к сверстникам.

Способность строить взаимоотношения, преодолевать возникающие препятствия, управлять своим эмоциональным состоянием предопределяет будущий успех [10]. Все это придает особую актуальность воспитанию школьников умения сотрудничать и работать в группе, быть талерантным к разнообразным мнениям, уметь слушать и слышать партнера, свободно, четко и понятно излагать свою точку зрения на проблему.

Если определенные умения не приобретаются на пороге взрослой жизни, человек оказывается незащищенным перед трудностями, стрессовыми ситуациями, терпит неудачу в неформальных отношениях.

Для знакомства старшеклассников с основными навыками коммуникативного общения, изучение личности и межличностных отношений с педагогом - психологом разработана программа элективного курса «Психология общения». На каждом занятии даются теоретические знания, диагностический материал, знакомство с психологическими методами, игры, самодиагностика; практические занятия проводятся с элементами тренинга и включают упражнения на закрепления теоретического материала.

В таблице 1 приведены некоторые фрагменты содержания дисциплины.

В условиях школы, в рамках учебного процесса педагогами проводиться целенаправленная работа по формированию культуры общения старшеклассников. Во-первых, такая работа осуществляется в естественных ситуациях совместной учебной деятельности школьников; во-вторых, в специально организованной деятельности под руководством педагогов, психологов. В такой деятельности старшеклассники овладевают базовыми умениями организовывать и осуществлять деловое общение; эти же знания и умения в будущем могут быть реализованы в профессиональной деятельности.

Таблица 1 – Содержание дисциплины

Тема	Цель	Наименование форм работы
Общение – основа взаимодействия человека друг с другом.	Знакомство с курсом, создание условий для обращения подростков к своему опыту общения, развития навыков знакомства	1.Знакомство с группой. Разминка 2. Игра «Найди пару» 3. Мини-лекция «Зачем нужно общение». 4. Упражнение «Интервью». 5. Итог занятия. Рефлексия
Кто я? Что не знаю о себе?	Создание условий для самоанализа подростков. Развитие навыков внимательного отношения к другому человеку	1.Приветствие 2.Анкета «Кто я?». 3.Упражнение «Я глазами других» 4. Упражнение «Сотвори друга» 5. Упражнение «Что в имени моем»
Понимание в процессе общения	Совершенствовать навыки подростков в умении преодолевать ошибки в понимании друг друга	1.Приветствие 2. Упражнение «Диктант» 3. Групповая дискуссия по вопросам: Понимание - эффективное общение; Что необходимо для взаимопонимания людей; Что препятствует взаимопониманию людей. 4. Упражнение «Продолжи фразу» 5. Упражнение «Мы с тобой сегодня похожи..»

Таким образом, введение новых образовательных стандартов требует модернизации системы управления школой: важное место в образовательном процессе должно занимать психическое здоровье учащихся, индивидуализация образовательных маршрутов, создание психологически безопасной и комфортной образовательной среды. Новые стандарты меняют всю образовательную ситуацию в школе, ставя на первое место применение психологических знаний в организации процесса обучения и воспитания.

Список использованных источников

1. Асмолов А.Г. Культурно-историческая системно-деятельностная парадигма проектирования стандартов школьного образования / А.Г. Асмолов, И.А. Володарская, Н.Г. Салмина, Г.В. Бурменская и др. // Вопросы психологии. – 2007. – №4. – С. 16-23.

2. Чичерина Н.В. Непрерывная технологическая подготовка студентов как современная педагогическая проблема // Ценности и смыслы. – 2012. –№ 6 (22). - С. 135-145.

3. Косьмин А.Д. Проблемы повышения эффективности инвестиций в образование / А.Д. Косьмин, В.В. Кузнецов, О.П. Кузнецова, О.В. Гальцева // Креативная экономика.- 2016. Т. 10. № 7. - С. 793-812.

4. Деятельностная теория учения: современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] : Материалы Международной научной конференции. Москва. 6-8 февраля 2014 г. – Москва: Издательство

Московского университета, 2014. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.psy.msu.ru/science/conference/learning/2014/proceedings.pdf (дата обращения 12.03.2018).

5. Асмолов А. Г. Системно-деятельностный подход в разработке стандартов нового поколения // Педагогика. – 2009. – №4. – С18-22.

6. Фельдштейн Д.И. Психолого-педагогические проблемы построения новой школы в условиях значимых изменений ребенка и ситуации его развития [Электронный ресурс] // Вестник практической психологии образования. – 2010. – №2. – С.12-18. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/vestnik_psyobr/2010/n2/34549.shtml (дата обращения 12.03.2018).

7. Жуков В.Г. Колледж как ресурсный центр по формированию профессионально-творческой компетенции будущих специалистов / В.Г. Жуков, Н.В. Чичерина, А.Р. Демченко // Сибирский педагогический журнал. – 2011. – №9. – С. 250-258.

8. Редько Л.А. Опыт организации обучения управления качеством / Л.А. Редько, И.В. Плотникова // Стандарты и качество. – 2014. – №1(918). – С. 68-73.

9. Ефремова О.Н. Использование передовых технологий в процессе обучения студентов в техническом вузе / О.Н. Ефремова, И.В. Плотникова // Образование и общество. – 2015. – № 94(5). – С. 48-52.

10. Калинюк Ю.В. Профессиональное самоопределение молодежи на региональном рынке как фактор устойчивой занятости / Ю.В. Калинюк, И.Д. Лаптева, М.А. Лощилова, М.В. Морозова и др. // Сибирский педагогический журнал. – 2014. – № 6. – С. 85-92.

СЕКЦИЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

УДК 37.015.3

Дивидендная политика коммерческих компаний РФ

Санкина К.А. [1]

Научный руководитель: к.э.н Лунева Ю.В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления», г. Новосибирск, Россия

Аннотация: В настоящей статье автор рассмотрел дивидендную политику Российских банков на период 2014-2015 годов. В общих чертах были рассмотрены этапы дивидендной политики банков. Был проведен сравнительный анализ дивидендной политики крупнейших Российских банков и компаний.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендная политика, чистая прибыль.

Дивидендная политика - это часть финансовой стратегии предприятия, направленная на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой долями прибыли с целью увеличения его рыночной стоимости и благосостояния собственников[8, С. 28].

Вкладывая средства в акцию, долю, пай в капитале предприятия, инвестор фактически становится его совладельцем и получает право на участие в распределении получаемых доходов. В общем случае реализация данного права осуществляется в виде изъятия в пользу владельцев части прибыли в различных формах. Для акционерных обществ реализация права на участие в распределении прибыли традиционно осуществляется в форме дивидендных выплат.

Дивиденд - это часть прибыли, распределяемая между собственниками в соответствии с количеством приобретенных акций, долей, паев с той или иной периодичностью[8,С. 29].

Право на получение дивидендов дают как привилегированные, так и обыкновенные акции. Согласно отечественному законодательству в уставе акционерного общества должен быть определен минимальный размер дивиденда по привилегированным акциям. Дивиденды по обыкновенным акциям выплачиваются только после покрытия всех затрат, уплаты процентов по выпущенным облигациям, взятым кредитам, налогов и дивидендов по привилегированным акциям. Таким образом, права владельцев обыкновенных акций на получение части дохода от деятельности общества удовлетворяются в последнюю очередь.

Одним из существующих источников финансирования предприятия считается нераспределенная прибыль, выплата дивидендов уменьшает величину прибыли направленную на реинвестирование.

Чем больше ожидаемые дивиденды и темпы их прироста, тем больше теоретическая стоимость акций и благосостояния акционеров в краткосрочной перспективе.

Однако выплаты дивидендов уменьшает возможность рефинансирования прибыли в долгосрочной перспективе, что может отрицательно сказаться на доходах и благосостоянии собственников.

Важнейшей задачей дивидендной политики является нахождение оптимального сочетания интереса акционеров с необходимость достаточного финансирования развития предприятия[7, С. 57].

Этапы формирования дивидендной политики :

1 этап. Оценка факторов, определяющих формирование дивидендной политики .

2 этап. Выбор типа дивидендной политики и методики выплаты дивидендов.

3 этап. Разработка механизма распределения прибыли, в соответствии с избранной методикой выплаты дивидендов.

4 этап. Определение уровня дивидендов на одну акцию.

5 этап. Оценка эффективности проводимой дивидендной политики[7, С. 69].

Согласно российскому законодательству источниками дивидендов могут выступать: чистая прибыль отчетного периода, нераспределенная прибыль прошлых периодов и специальные фонды, созданные для этой цели (последние используются для выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности прибыли или убыточности общества). В связи с данным обстоятельством теоретически предприятие может выплатить общую сумму текущих дивидендов в размере, превышающем прибыль отчетного периода. Однако базовым является вариант распределения чистой прибыли текущего периода.

Среди самых привлекательных бумаг с точки зрения дивидендной доходности финансисты называют акции компаний металлургического и нефтегазового сектора, а также сотовых операторов. Старший аналитик «Атона» Михаил Ганелин рекомендует обратить внимание на акции таких эмитентов, как «Северсталь», НЛМК, «Норильский никель», МТС, «Юнипро», которые выплачивают высокие дивиденды. Компании направляют на дивиденды весь свободный денежный поток, и такая ситуация, по словам Павлова из «Открытие Брокер», характерна для многих компаний, у которых уже есть устойчивая доля рынка. «Компания переходит от модели роста к другой бизнес-модели: ей уже не нужно строить новые склады, делать крупные инвестиции в новое оборудование. У нее стабильный доход, поэтому она направляет все свободные средства на выплаты акционерам», — поясняет Павлов. В качестве примера финансист приводит оператора «МТС»: по данным компании, с 2010 года она выплатила акционерам более 235 млрд рублей ежегодных дивидендов со среднегодовым темпом роста в 12%. При этом годовой объем выплаты вырос на 69%.

Таблица 1 - Прогноз дивидендной доходности крупнейших российских компаний на 2018 год [11, С. 15]

Компания	Тип акции	Ожидаемая дивидендная доходность, %	Цена акции, руб.
Акрон	ао	9,5	3 649
АЛРОСА	ао	6,5	77,06
АФК Система	ао	9,1	13,055
Аэрофлот	ао	7,3	164,5
Башнефть	ао	6,8	2 187
Башнефть	ап	9,8	1 519
ВТБ	ао	2,0	0,05976
Газпром	ао	6,4	125,67
Газпром нефть	ао	6,5	246
ГМК Норильский никель	ао	7,9	11 350
ИнтерРАО	ао	5,2	3,4
ЛСР	ао	8,6	813,5
ЛУКОЙЛ	ао	6.5	3 150
Магнит	ао	5,4	7 370
ММК	ао	4,6	43,645
Московская биржа	ао	5,0	119,2
Мостотрест	ао	10,7	149
Мосэнерго	ао	3,9	03.май
МРСК ЦП	ао	9,5	0,3111
МРСК Волги	ао	13,0	0,106
МТС	ао	9,2	281,6
НЛМК	ао	13,6	132,45
НОВАТЭК	ао	2,3	652
ОГК-2	ао	6,3	0,5367
ПИК	ао	2,3	310
Полюс	ао	6,3	4 778
Распадская	ао	11,4	87,81
Роснефть	ао	3,1	318,5
Россети	ао	0,6	0,9289
Россети	ап	0,4	1,613
Ростелеком	ао	7,3	68.5
Ростелеком	ап	9,2	54,14
Русгидро	ао	6,9	0,8135
Сбербанк	ао	4,1	193,85
Сбербанк	ап	5,0	159,7
Северсталь	ао	13,9	899,2
Сургутнефтегаз	ао	2,1	29,195
Сургутнефтегаз	ап	4,1	29,45
Татнефть	ао	6,8	439
Татнефть	ап	9,5	317,4
ТМК	ао	2,8	79,92
Транснефть	ап	4,8	185 950
Фосагро	ао	4,3	2 336
ФСК	ао	6,2	0,16205
Юнипро	ао	5,9	2,555

В УК «Альфа-Капитал» также советуют не забывать про привилегированные акции «Сургутнефтегаза». По мнению портфельного управляющего Эдуарда Харина, благодаря валютной подушке, накопленной компанией, они имеют хорошие шансы для роста в случае ослабления рубля. Алексей Павлов согласен с оценкой потенциала акций «Сургутнефтегаза». «Компания стабильно платит дивиденды уже много лет, все зависит от чистой прибыли по РСБУ. По этой стратегии бумага приносила довольно большую доходность», — говорит Харин.

В качестве потенциально интересных для дивидендных стратегий Алексей Павлов также называет акции «Русала» и НМТП («Новороссийский морской торговый порт»). «Потенциально «Русал» может платить дивиденды. Через несколько лет можно будет заработать на дивидендах, и, не исключено, вырастет стоимость этой бумаги», — считает он. Что касается НМТП, то, по словам финансиста, несмотря на отсутствие дивидендной политики, компания показывает высокую рентабельность. В этом году руководство пообещало выплатить акционерам высокие дивиденды. «С учетом прогнозов по прибыли мы ожидаем, что дивидендная доходность НМТП может составить 12—15% годовых», — прогнозирует Павлов.

Самые высокие дивидендные доходности в 2017 году. Выделяются топ-5 российских компаний в зависимости от ожидаемой дивидендной доходности по итогам 2017 года: "Аэрофлот", "Норильский никель", "Ростелеком", "МегаФон" и "Группа ГМС".

"Аэрофлот" предлагает самую высокую дивидендную доходность среди российских акций. По нашим оценкам доходность может составить 13,7%, если компания выплатит 50% от чистой прибыли. Текущая дивидендная политика предполагает выплату минимум 25%, но правительство требует от государственных компаний, в том числе "Аэрофлота", увеличить коэффициент выплаты до 50%. "Аэрофлот" заявил о готовности удвоить коэффициент выплат.

"Норильский никель" выплачивает самые высокие дивиденды в секторе металлургии (затем следуют "Северсталь" и НЛМК), доходность может составить 10,4%, по нашим оценкам. Гибкая дивидендная политика компании подразумевает выплату 30-60% от показателя EBITDA в зависимости от долговой нагрузки. Мы ожидаем, что дивидендная доходность за три года составит 30%.

"Ростелеком" предлагает третью по величине дивидендную доходность, которая составит 10,2%, по нашим оценкам. Компания обновила свою политику на 2016-18 годы, сделав ее более прозрачной и подчеркнув ее важность для инвестиционного кейса.

Дивидендная доходность "**МегаФона"** может составить 10,1% по нашим оценкам, после обновления дивидендной политики в начале 2017 года. Мы ожидаем, что новая политика будет более прозрачной, что благоприятно отразится на инвестиционном кейсе компании. Однако недавнее объявление

компании о приобретении Mail.Ru, на наш взгляд, создает риск уменьшения выплат.

"Группа ГМС" завершает наш топ-5 дивидендных историй, предлагая доходность около 9,6%, по данным консенсус-прогноза Bloomberg. Бизнес сфокусирован на производстве насосов, компрессоров и оборудования для нефтегазовых компаний. В 2016 году компания обновила дивидендную политику, гарантировав выплату 50% от чистой прибыли по МСФО, что в два раза превышает предыдущий объем выплат.

Таблица 2 - Топ-10 российских компаний по дивидендной доходности в 2017 году[11, С. 23]

Компания	Периодичность выплат	Див. доходн., %	Выплата на акцию, руб.	Дивидендная политика
"Норильский никель"	Полугодовые	10,4%	933	60% от EBITDA при левередже ниже 1,85х; 30%; при левередже 1,8-2,2х дивиденд определяется индивидуально
"Ростелеком"	Годовые	10,2%	6,4	Не менее 75% свободного денежного потока ежегодно в течение 2016-2018 гг, но не менее 45 млрд руб., в течение
"МегаФон"	Полугодовые	10,1%	62	Либо 70% от свободного денежного потока или 50% от чистой прибыли - там где дивиденд больше.
"Группа ГМС"	Полугодовые	9,6%	46	50% от чистой прибыли по МСФО
"Северсталь"	Квартальные	9,6%	90	50% от чистой прибыли по МСФО при размере чистого долга/EBITDA ниже 1.0 и 25% от чистой прибыли по МСФО при более высокой долговой нагрузке
МТС	Полугодовые	9,5%	25	Целевой дивиденд 25-26 руб на акцию в год
НЛМК	Квартальные	9,4%	11	Между 50% чистой прибыли (ч.п.) МСФО и 50% свободного ден.потока (с.д.п.) при левередже менее 1.0; 30% ч.п. и 30% с.д.п. при левередже более 1.0
ФСК	Годовые	8,9%	0,02	Не менее 10% от чистой прибыли по РСБУ скорректированной на не денежные статьи
"Акрон"	Полугодовые	8,9%	310	Не менее 30% от чистой прибыли по МСФО

Дивидендная политика на развивающихся рынках отличается от развитых рынков.

Коэффициенты дивидендных выплат в развивающихся странах ниже, чем в развитых странах, поэтому там наблюдается низкая дивидендная доходность. Фирмы, работающие в Соединенных Штатах, обычно платят дивиденды каждый квартал, в то время как фирмы, в других странах, как правило, выплачивают дивиденды по полугодовой или годовой основе.

Рассмотрим дивидендную политику в развивающихся странах, а именно в России, Индии и Китае, а также проанализируем дивидендную политику в США. Проанализируем коэффициент выплаты дивидендов за последние 5 лет в трех развивающихся странах и одной развитой стране.

В Китае в среднем за период с 2011–2016 гг., данный показатель составил 114,9%, в Индии данный коэффициент составил 33,1%, в США 42%, самое низкое значение зафиксировано в России и составляет 30,7%.

В России, Индии и США данный коэффициент находится на приемлемом уровне, это говорит о том, что дивидендные выплаты акционерам составляют сумму, не превышающую общего объёма заработанных средств за данный промежуток времени. Опасным считается уровень коэффициента, достигшего 90%, через некоторое время копании придется снизить свои дивиденды, для того чтобы направить средства на реинвестирование, но в результате цена акции компании на бирже снизится.



Рисунок 1 - Коэффициент выплаты дивидендов в Китае, Индии, России и США за 2011–2016 гг.

В Китае данный коэффициент превысил 100%, это говорит о том, что компании выплачивают больше, чем зарабатывают. Китайские организации выплачивают дивиденды в довольно крупных размерах, превышающих нераспределенную прибыль компании. Данная ситуация объясняется тем, что китайские фирмы в случае неудачного и не реализовавшегося проекта не прибегают к снижению дивидендных выплат, для того чтобы не создавать негативных факторов на рынке.

Рассмотрим выплаты дивидендов крупнейших российских и зарубежных компаний за последние 3 года. Исходя из проведенного анализа за 2014–

2016 годы среди российских компаний наибольший размер дивидендов на 1 акцию представляет ОАО «ВымпелКом», но в 2016 году размер дивидендов на 1 акцию резко снизился в 10 раз. Данное явление объясняется тем, что в 2015 году советом директоров была изменена дивидендная политика кампании из-за высокого уровня долговой нагрузки.

После сферы телекоммуникаций идет нефтегазовый сектор, размер дивидендов на 1 акцию «Газпром» за данный период не изменялся, находясь на стабильном уровне, у «Роснефти» наоборот произошло снижений дивидендов. Данное снижение соответствует коэффициенту дивидендных выплат за 2015 год, составляющий 25% от чистой прибыли компании. Чистая прибыль «Роснефти» за 2015 год снизилась на 36%.

Далее рассмотрим представителя транспортной сферы компанию «РЖД». Ее единственным акционером является государство, иногда выплаченные дивиденды обратно возвращаются организации в виде субсидий. В банковском секторе выплаты по дивидендам небольшие за весь исследуемый период. На протяжении последних 3 лет нефтегазовая сфера относительно стабильна в России, а в сфере телекоммуникаций произошли значительные изменения, которые отразились на дивидендных выплатах.

Таблица 3 - Выплаты дивидендов крупнейших российских компаний

Компания	Сфера	Размер дивиденд. на 1 акцию, 2014 г.	Размер дивиденд. на 1 акцию, 2015 г.	Размер дивиденд. на 1 акцию, 2016 г.	Вид акций	Сумма акций
Газпром	Нефть и Газ	7,20	7,20	7,89	Обыкн.	23 673 512 900
Роснефть	Нефть и Газ	12,85	8,21	11,75	Обыкн.	10 598 177 817
ВТБ	Банки	0,00116	0,00117	0,00117	Обыкн.	34 364 338 362 338
Сбербанк	Банки	2,57 3,20	3,20 3,20	0,45 1,97	Обыкн. Прив.	21 586 948 000
РЖД	Транспорт	0	0,096	0,023	Обыкн.	1 786 715 588
ВымпелКом	Телекоммуникации	23,4	23,4	2,3	Обыкн.	56 781 022
Ингосстрах	Страхование	0,052	0	0	Обыкн.	2 500 000 000
Ситроникс	IT	0	0	0	Обыкн.	9 547 087 190

Исходя из полученных данных таблицы 4 за 2014–2016 годы, среди зарубежных компаний максимальный размер дивидендов на 1 акцию показывает страховая компания «Allianz». Далее идет американская фирма транспортного сектора «UPS», которая занимается доставкой товаров. Третье место по размеру дивидендов занимает нефтегазовая компании «Exxon Mobil». Во всех сферах наблюдается рост по размеру дивидендов на 1 акцию за исследуемый период.

Таблица 4 - Выплаты дивидендов крупнейших зарубежных компаний[11, С. 25]

Компания	Сфера	Размер дивидендов на 1 акцию, 2014 г. (в руб. по курсу 25.10)	Размер дивидендов на 1 акцию, 2015 г. (в руб. по курсу 25.10)	Размер дивидендов на 1 акцию, 2016 г. (в руб. по курсу 25.10)	Вид акций	Сумма акций
Exxon Mobil	Нефть и Газ	112,89	178,36	185,45	Обыкн.	8 019 000 000
ICBC	Банки	13,67	19,50	25,73	Обыкн.	349 321 244 141
Wells Fargo	Банки	56,44	91,35	94,28	Обыкн.	5 278 100 000
UPS	Транспорт	112,05	180,86	194,16	Обыкн.	3 350 831
China Mobile	Тел. Коммун.	70,88	85,09	113,07	Обыкн.	2 316 164 338
Allianz	Страхование	335,98	471,21	494,43	Обыкн.	455 300 000
Microsoft	IT	48,08	79,89	91,48	Обыкн.	2 422 000 000

Проанализировав российские и зарубежные компании, построим диаграмму, отражающую средний размер выплаты дивидендов на 1 акцию по итогам 2014–2016 гг.

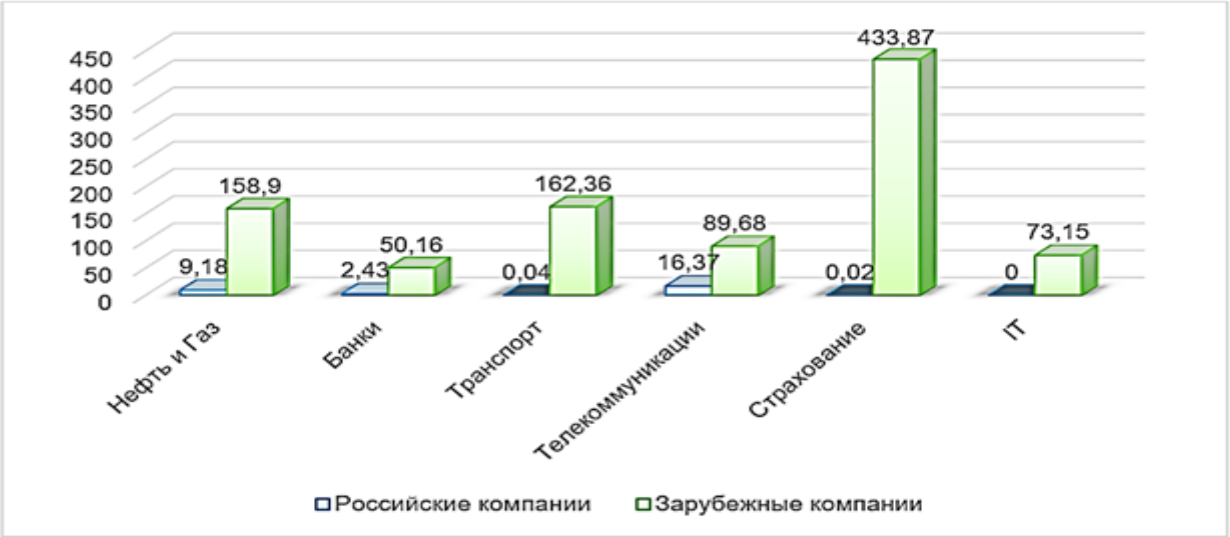


Рисунок 2 - Средний размер выплат дивидендов на 1 акцию российских и зарубежных компаний за 2014–2016 гг.

Из рисунка 2 следует, что зарубежные компании превосходят российские по размеру выплат дивидендов. Лидирующая позиция зарубежных компаний наблюдается в сфере страхования, это связано прежде всего с развитым

рынком страховых услуг за рубежом. Нулевой показатель в IT сфере у российских компаний связан прежде всего с тем, что данный рынок в нашей стране находится на развивающемся этапе. Рассматривая транспортный сектор относительно российских компаний, низкий уровень объясняется тем, что негосударственных компаний в данной отрасли мало, что соответственно дает низкий результат.

По результатам сравнительного анализа по выплатам дивидендов, следует вывод о том, что зарубежные компании функционируют более «открыто». Российский рынок за исследуемый период, скорее еще развивающийся нежели развитый.

Список использованных источников

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: Т.1. / И.А. Бланк – Москва: Омега-Л, 2012. – 653 с.
2. Басовский, Л.Е. Современный стратегический анализ: учебник / Л.Е. Басовский – Москва: ИНФА-М, 2015. – 255 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика: учебник / В.В. Ковалев - Москва: Проспект, 2013. – 1094 с.
4. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов: учебник / Р. Брейли, С. Майерс - Москва: Олимп - Бизнес, 2014. – 1008 с.
5. Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент: учебник: гриф Минобрнауки РФ / Е.И. Шохин - Москва: КНОРУС, 2012. – 475 с. (Для бакалавров).
6. Лукасевич, И.Я. Теории дивидендной политики и их развитие на примере российского рынка / И.Я. Лукасевич, Е.А. Федорова // Финансы и кредит. - 2014. – С. 2-8.
7. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб. - практ. пособие / В.В. Ковалев - Москва: Проспект, 2015. – 257 с.
8. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Теплова, Н.И. Берзона - Москва: КНОРУС, 2013. – 596 с.
9. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ (действующая редакция, 2016).
10. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции: учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатов – Москва: КНОРУС, 2014. – 304 с.
11. Гурьянов, П.А. Дивидендная политика в России: обзор исследований // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://human.snauka.ru/2014/10/7935. (дата обращения: 29.04.2017).
12. Николашина, Н.Н. Сравнение дивидендной политики государственных и частных компаний на примере компаний нефтегазового сектора Российской Федерации / Н.Н. Николашина // Финансы и кредит. - 2013. – № 26 (554). – С. 61-62.

13. Брусов, П.Н. Современный подход к дивидендной политике компании / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.П. Орехова // Финансы и кредит. - 2012. - №37. – С. 3-5.

14. Корнеева, А.А. Взаимосвязь между дивидендной политикой компании и ее стоимостью / А.А. Корнеева, А.А. Гуковская // Экономический журнал. - 2013. - №3.- С. 5-7.

15. Бухтин, М.А. Управление кредитным риском банка: понятия ожидаемых и непредвиденных потерь / М.А. Бухтин // Деньги и кредит.– 2014. - №5.– С. 15.

УДК 37.015.3

Формирование прибыли энергетических компаний в Российской Федерации

Белоусова Ю. С. [1]

Научный руководитель: к.э.н, Лунева Ю. В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления», г. Новосибирск, Россия

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные результаты деятельности угольной промышленности в России, показаны итоги развития за последние годы.

Ключевые слова: Угольная отрасль, прибыль, добыча угля, экспорт, инвестиции, кредиторская задолженность, финансовое положение.

После почти четырёх лет убыточной или малоприбыльной работы угольная отрасль Кузбасса вышла на высокоприбыльный уровень. Приток доходов с угля обусловлен хорошей конъюнктурой мирового угольного рынка, ростом цен на уголь с середины 2016 года. Это улучшение способствовало ускорению роста добычи угля в Кузбассе – в 2016 году она выросла на 8,8%. Рост продолжается и в 2017 году, и теми же высокими темпами – за 7 месяцев 2017 года угольщики Кузбасса увеличили добычу на 9%, до 139,2 млн. тонн (227 млн. тонн в прошлом и 215 млн. тонн в 2015 годах). В июле 2017 года добыча угля в Кузбассе составила 20,9 млн. тонн, на 7% больше, чем в июле 2016 года [1].

Вслед за ростом добычи в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры мирового рынка улучшаются и показатели финансовой деятельности угольщиков. По данным Кемеровостата, за январь-май 2017 года сальдированная прибыль всех предприятий Кемеровской области составила 126 млрд. рублей, а доля убыточных организаций в Кузбассе – 36%. Из указанной прибыли угольные предприятия обеспечили 82,5%, или 104 млрд. рублей, при этом доля убыточных организаций в углепроме составила только 17,5% [2].

Наглядно показывает улучшение финансовых показателей кузбасских угольщиков отчётность открытых компаний. К примеру, у ПАО «Распадская» (включает одноименную шахту, входит в «Евраз Груп») выручка выросла в 3,2

раза, до 11,73 млрд. рублей, а прибыль от продаж – в 12,65 раза, до 7,73 млрд. рублей. Чистая прибыль увеличилась только на 10%, до 7,89 млрд. рублей против 7,18 млрд. в первом полугодии 2016 года, но тогда основную часть чистой прибыли согласно отчётности обеспечили «прочие доходы» в 7,54 млрд., которые аналитики называли бумажными доходами. Без них год назад «Распадская» работала с убытками. У ПАО «Южный Кузбасс» (входит в группу «Мечел»), которое работает рядом с «Распадской», показатели роста финансовых показателей не намного хуже – выручка выросла на 29% и составила 18,3 млрд. рублей, однако, прибыль от продаж увеличилась даже больше, чем у «Распадской» – в 16,5 раз, до 5,9 млрд. рублей. Чистая прибыль выросла в 3,1 раза, до 17,25 млрд. рублей, но 13 млрд. в ней обеспечили доходы от участия в других организациях, не производственная деятельность.

В отличие от «Распадской», которая специализируется на коксующемся углем, и от «Южного Кузбасса», который добывает и коксующиеся, и энергетические марки угля, ПАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) добывает только энергетический уголь марки Д. Эта марка широко представлена на рынке, но и выручка КТК тоже выросла: в первом полугодии 2017 года на 36%, до 15,1 млрд. рублей против 11,09 млрд. годом ранее. Чистая прибыль составила 26 млн. рублей. Год назад компания была убыточна – 393 млн. рублей чистых убытков. Добычу угля КТК увеличила в первом полугодии только на 9,4%, до 6,16 млн. тонн [3].

Источником роста добычи и улучшения финансовых показателей для угольщиков Кузбасса выступает, конечно, экспорт. За первые семь месяцев 2017 года отгрузка кузбасского угля потребителям выросла на 9% и составила 131,3 млн. тонн, из которых на экспорт ушло 81,2 млн. При этом экспортные поставки год к году выросли на 15%, а в июле к июлю прошлого года даже на 16%. У ПАО «Распадская» продажи угля во втором квартале 2017 года выросли на 9% по отношению к предыдущему кварталу, а из 1,9 млн. тонн реализованной угольной продукции на экспорт ушло 57% [4]. Как отмечено в отчёте «Распадской» за второй квартал 2017 года, основными рынками сбыта продукции для предприятия выступают рынки России, Японии и Кореи, а также Китая. Клиенты из Японии и Кореи характеризуются традиционностью в выборе поставщиков и предпочитают долгосрочные отношения. Для них важны стабильность качества и поставок. Китайские покупатели, как правило, действуют на спотовом рынке с фиксированной ценой каждой отдельной поставки. Основным негативным фактором на данном рынке является снижение спотовых цен, в результате которого уменьшается прибыльность поставок.

«Южный Кузбасс» сообщает, что экспорт обеспечил 45% его выручки в первом полугодии, 8,17 млрд. рублей из 18,3 млрд. рублей, однако, рынки сбыта и их особенности компания не описывает. КТК в первом полугодии увеличила поставки на экспорт на 12%, до 4 млн. тонн, а на внутренний рынок сократила на 9%, до 1,2 млн. тонн. Генеральный директор «Кузбасской топливной компании» Эдуард Алексеенко на конференц-звонке для

инвесторов в начале августа сообщил, что сбыт на внутреннем рынке остается на уровне всех предшествующих периодов и по итогам всего 2017 года КТК отгрузит на российский рынок не более 3-3,3 млн. тонн при плане всех поставок на 2017 год 11,5 млн. Остальное, по его словам, уйдет на внешний рынок [4].

В июне на очередной выставке «Уголь и Майнинг» заместитель губернатора Кемеровской области по инвестициям и инновациям Станислав Черданцев отметил, что топливно-энергетический комплекс Кузбасса сегодня выступает локомотивом развития и формирует основную часть консолидированного бюджета. Конечно, при этом нужно заглядывать в будущее, лет на двадцать вперед, или хотя бы на десять, задавать себе вопрос, можно ли из классической монозависимости экономики сделать рывок, в том числе, в смежных отраслях? При этом как раз в развитии углепрома есть возможности для такого развития. Как отметил Станислав Черданцев, «первое – это направление развития более эффективного аутсорсинга», удовлетворения различных потребностей крупных угольных компаний, второе – «это реинвестирование со стороны угольных компаний в другие проекты, не связанные с угледобычей». В последнем случае, по мнению заместителя губернатора, инициатива инвестиций исходит и должна исходить от самих компаний, хотя власть «могут подтолкнуть к этому, используя набор федеральных и региональных инструментов поддержки инвестиций». Только по этим двум направлениям «можно сделать рывок, не привлекая инвесторов со стороны» [5].

Председатель совета директоров ООО «Каракан Инвест» Георгий Краснянский отмечает, что улучшение финансового положения происходит во всем углепроме России и только за 5 месяцев 2017 года консолидированная прибыль российских угольщиков составила 125 млрд. рублей, тогда как за весь 2016 год она составила 129 млрд. Такой рост прибыли привел к сокращению кредиторской задолженность на 30 млрд. рублей за 5 месяцев 2017 года и к росту инвестиций на 30% за первое полугодие 2017 года, отметил представитель отрасли. По его мнению, такое положение обеспечил существенный рост цен на уголь на международных рынках в 2017 году: за январь-август на азиатских рынках он составил год к году 53%, на европейских 60% (речь идет только об энергетическом угле) [6].

Именно экспорт является основным источником прибыли российских угледобывающих компаний, пояснил Георгий Краснянский. По его оценке, среднегодовые цены на международных рынках энергетического угля в 2017 году на 31-35% выше, чем в 2016 году, что может позволить отрасли получить не менее 200 млрд. рублей прибыли до налогообложения. По мнению представителя отрасли, дополнительная прибыль пойдёт в трех направлениях – на увеличение инвестиций в производство, на погашение банковских кредитов и сокращение кредиторской задолженности, и на формирование резервных фондов [6].

Список использованных источников

1. Росинформуголь. Новости угольных рынков (Электронный ресурс). Режим доступа :https://www.rosugol.ru/news/. (Дата обращения: 20.01.2018).
2. Итоги предприятий угольной промышленности в России (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/352135-dobycha-silneyshih-kak-vyzhit-predpriyatiyam-ugolnoy-promyshlennosti. (Дата обращения: 20.01.2018).
3. Прибыль Кузбасских компаний (Электронный ресурс). Режим доступа: https:// kem.kp.ru/online/news/. (Дата обращения: 20.01.2018).
4. Итоги в области добычи угля (Электронный ресурс). Режим доступа: https://minenergo.gov.ru/. (Дата обращения: 20.01.2018).
5. Финансовые результаты угольной отрасли за 2017 год (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.mining-portal.ru/ news/ finansovyie-rezultatyi-2017-goda/. (Дата обращения: 20.01.2018).
6. Угольная промышленность Кузбасса. Финмаркет (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.finmarket.ru/news/3450724. (Дата обращения: 20.01.2018).

УДК 336.774

Развитие синдицированного кредитования на базе гибридных схем

Грицанчук А.Р. [1], к.э.н., Дранишникова В.В. [2]

[1] МАУ МФЦ г. Новокузнецка
[2] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье обоснована актуальность совершенствования схем и механизмов синдицированного кредитования. Изложены результаты исследования исламских схем долгосрочного кредитования. Предложены адаптированные на российские условия гибридные схемы синдицированного кредитования.

Ключевые слова: Синдицированный кредит, гибридные схемы синдицированного кредитования, банк-организатор, предприятие-заемщик.

Анализ инвестиционной практики последних лет свидетельствует о повышении роли синдицированного кредитования и интереса крупных компаний, корпораций к этому виду кредитования. До введения санкций российские компании активно привлекали дешевые синдицированные кредиты на западных рынках капитала, т.к. российские банки в большинстве своем имеют небольшой капитал и, кроме того, установлен норматив по ограничению кредитного риска. Санкции исключили этот источник инвестиций.

Синдицированный кредит предоставляется заемщику двумя или более банками в случае, если запрашиваемый кредит составляет значительную,

от 10 и более млн. долларов, сумму. В этом случае синдицированный кредит является эффективным инструментом привлечения «длинных» денег для реализации крупных проектов по расширенному воспроизводству.

Однако есть определенные сложности, которые делают применение синдицированного кредита ограниченным. К их числу следует отнести и методологические трудности привлечения синдицированных кредитов и, в первую очередь, отсутствие специальных различных схем кредитования и методики их организации. Именно вопросам совершенствования схем и механизмов синдицированного кредитования посвящена данная статья.

В процессе рассмотрения теоретических аспектов синдицированного кредитования, было выявлено, что отсутствует теоретическое отражение схем организации данного вида кредитования с использованием встроенных механизмов. Предлагаем несколько новых усовершенствованных гибридных схем синдицированного кредитования, которые, с одной стороны, способствуют развитию инвестиций в экономику, а с другой - банкам получить большую прибыль.

Для создания первой гибридной схемы синдицированного кредитования обратимся к исламским формам финансирования. Исламские формы финансирования существенно отличаются от принятых форм в мировой практике [5]. Банкам запрещено взимать какие-либо проценты с должника, вследствие этого существуют различные схемы, позволяющие банкам извлекать прибыль от сделок кредитовая, в том числе и синдицированного.

Рассмотрим 3 вида сделок, такие как «Мурабаха», «Таваррук», «Истисна».

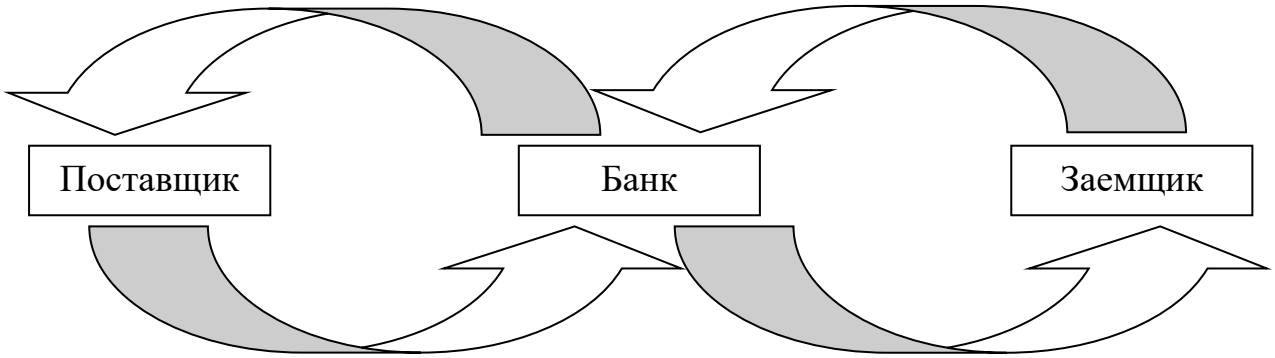


Рисунок 1 – Схема «Мурабаха»

«Мурабаха» (рисунок 1) заключается в предоставлении банком некоторых овеществленных активов предприятию, в том числе оборудования, станков, машин, за которое предприятие платит в рассрочку цену большую, чем заплатил банк. Но для большей выгоды банку предложим путь предоставления синдикатом банков предприятию оборудования на условиях «Мурабаха» с одновременным включением банков, входящих в синдикат, в реализуемый проект в качестве инвесторов с долей, равной стоимости внесенного ими оборудования.

Относительно новая схема мурабахи – обратная мурабаха, или таваррук (рисунок 2). Она предполагает, что заемщик не использует приобретенные у банка активы в собственном бизнесе, а перепродает их первоначальному поставщику или третьим лицам. С помощью данной схемы покупатель имеет возможность привлечь финансовые ресурсы в обмен на уплату периодических платежей, которые также имеют экономический эффект процентов.

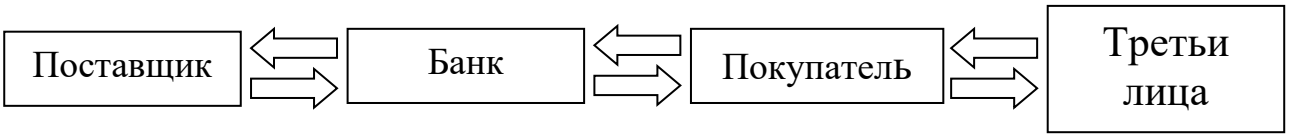


Рисунок 2 – Схема «Таваррук»

Данные схемы исламского финансирования рассматриваются с точки зрения традиционного кредитования и могут быть синдицированными. Однако если в синдицированном кредитовании, как правило, каждый банк-участник синдиката предоставляет собственный кредит в рамках единого соглашения о кредитовании, то мурабаха и таваррук заключаются одной финансовой организацией, выступающей в сделке как агент остальных кредиторов, и походит на схему организации синдицированного кредитования без определения долевых условий.

Истисна (рисунок 3) используется для предоставления предварительного финансирования по проектам строительства и развития. На начальном этапе финансовая организация несет расходы по производству, разработке, сборке, упаковке и строительству объекта и приобретает такой объект после завершения его строительства. Затем он продает данный актив покупателю в рассрочку по цене, включающей определенную премию.



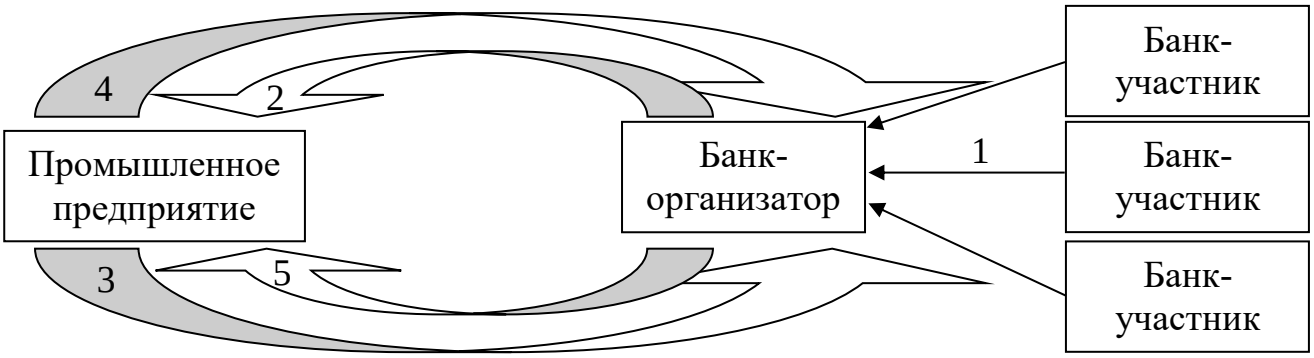
Рисунок 3 – Схема «Истисна»

Путем отбора из 3 схем исламского финансирования было установлено, что наиболее выгодной и эффективной схемой для банка, целесообразно использовать в качестве составной части гибридной схемы синдицированного кредита схему «Мурабаха».

На рисунке 4 представлена гибридная схема соединения способов исламского и традиционного синдицированного кредита.

Первым шагом является предоставление синдикатом банков части кредита в размере 30% от его общего размера в виде оборудования и 70% в виде денежных средств на условиях получения синдикатом банков будущих прибылей от реализации проекта в размере доли, внесенной в виде оборудования.

Последующим шагом является погашение части долга, выраженной в денежных средствах, по схеме «буллет». Схема «буллет» - схема кредитования, при которой в течение срока кредит регулярно уплачиваются проценты, но не производится платежей в счет погашения основной суммы кредита, а по истечении срока кредитования вся сумма кредита выплачивается разовым платежом.



1 – создание синдиката банков;

2 – предоставление синдикатом банков оборудования по схеме «Мурабаха» в размере 30% от общего объема финансирования;

3 – предоставление синдикатом банков синдицированного кредита в виде денежных средств в размере 70% по схеме «буллет»;

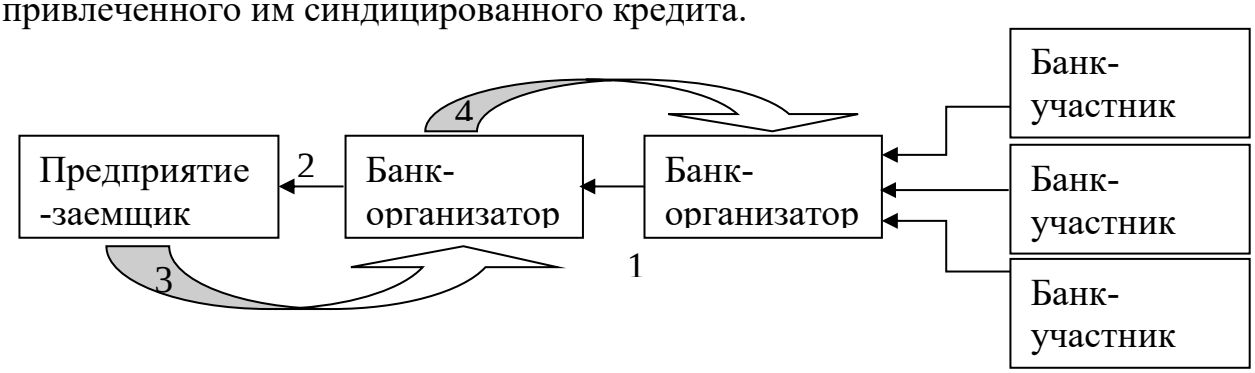
4 – выкуп предоставленного оборудования в рассрочку;

5 – погашение предоставленных денежных средств в рассрочку по схеме «буллет».

Рисунок 4 - Гибридная схема совмещения исламского и традиционного финансирования

Вторая гибридная схема заключается в совмещение двухстороннего и синдицированного кредитования представленная на рисунке 5.

Синдицированные кредиты банковскому сектору предоставляются под проценты более низкие, чем корпоративному. В связи с этим предоставляется возможность использовать в схемах синдицированного кредитования данную зависимость. Банк-организатор от своего имени привлекает синдицированный кредит на рынке, под процентную ставку характерную для предоставления кредитов банковскому сектору. Впоследствии банк-организатор предоставляет полученный объем денежных средств предприятию-заемщику по более высокой ставке, на срок меньший или равный сроку изначально привлеченного им синдицированного кредита.



1 – банк-организатор привлекает синдицированный кредит;

2 – банк-организатор предоставляет привлеченные денежные средства предприятию;

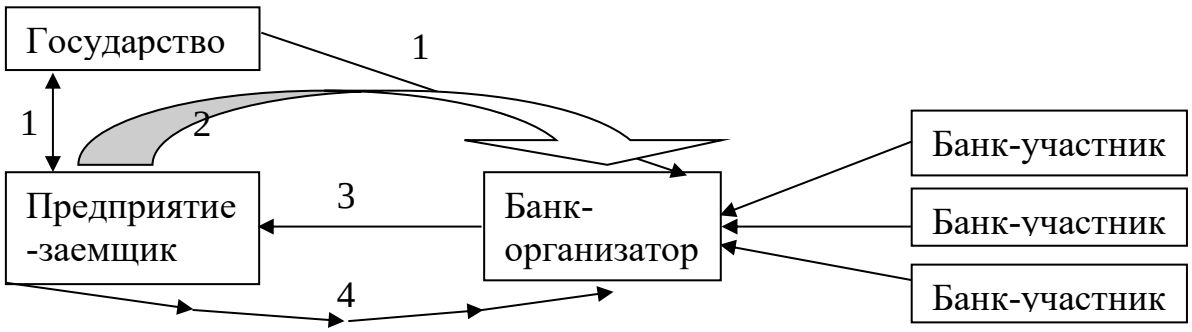
3 – предприятие-заемщик погашает кредит банку-организатору;

4 – банк-организатор в свою очередь погашает собственный синдицированный кредит.

Рисунок 5 - Гибридная схема совмещения двухстороннего и синдицированного кредитования

При этом заемщик для минимизации рисков банка-организатора должен предоставить ему соответствующее обеспечение в виде залога или поручительства. Наличие обеспечения позволит ему вернуть привлеченный кредит в случае невозврата его предприятием-заемщиком. В тоже время он получит соответствующее вознаграждение, заключающее в разнице процентных платежей по предоставленному и полученному синдицированному кредиту.

В этой гибридной схеме синдицированного кредита банк-организатор является заинтересованным в предоставлении подобного кредита, так как он получит гарантии возврата кредита и прибыли за счет разницы в процентах. Данные положительные аспекты в сумме с тем, что банк-организатор имеет возможность привлечь синдицированный кредит на более льготных условиях в силу своей принадлежности к банковскому сектору, дают возможность получения эффекта снижения процентной ставки по синдицированному кредиту. Тем самым обосновывается экономическая эффективность разработанной гибридной схемы.



1 – предоставление государством гарантии возврата суммы основного долга и процентов по синдицированному кредиту;

2 – предоставление предприятием-заемщиком дополнительного обеспечения по синдицированному кредиту;

3 – предоставление синдицированного кредита синдикатом банков заемщику;

4 – погашение синдицированного кредита по схеме с амортизацией.

Рисунок 6 - Гибридная схема организации синдицированного кредита с участием государства

На рисунке 6 представлена третья гибридная схема организации синдицированного кредитования с участием государства. Предприятие-заемщик должен предоставить гарантии возврата суммы и процентов по

синдицированному кредиту от государства. Кроме государственных гарантий заемщик должно предоставить синдикату банков другое обеспечение возврата суммы кредита и процентов по нему, выраженное в будущей выручке от реализации продукции заключенных контрактов и договоров, залог имеющихся активов и др.

Подводя итог, следует отметить, что из всех представленных гибридных схем синдицированного кредитования, последняя схема является наиболее выгодной, так как синдикат банков предоставляет надежный, обеспеченный государственными гарантиями, кредит.

Список использованных источников

1. Ильина, Е. В. Банковское кредитование на синдицированной основе как способ активизации инвестиционного кредитования российской экономики [Текст] / Е. В. Ильина // Финансы и кредит. – 2014. – С. 19-25.

2. Новикова, М. А. Совершенствование механизмов синдицированного кредитования предприятий [Текст] / М. А. Новикова // Автореф. дис. канд. экон. наук. - Москва: МЭСИ, 2012. - 26 с.

3. Иванова, О. Ю. Синдицированное кредитование: современные аспекты развития [Текст] / О. Ю. Иванова // Банковское кредитование. - 2014. - № 1. – С. 86-92.

4. Митрохин, В. В. Синдицированное кредитование как способ банковского фондирования [Текст] / В.В. Митрохин, А.В. Грибанов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 4. – с. 414-421.

5. Брунони, А. Исламское финансирование: развитие и перспективы [Электронный ресурс] / А. Брунони // Международный бухгалтерский учет: электронный научный журнал – Режим доступа: http://www.muslimeco.ru/opubl/ 136/, (дата обращения 02.12.2017)

6. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 года № 51-ФЗ, часть вторая (ред. 29.07.2017) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru, (дата обращения 02.12.2017).

УДК 336.743:004

Криптовалюта: современное состояние и проблемы развития цифровых технологий

Черкашин Д. И.[1] Бородуля Д. С.[1]

Научный руководитель: к.э.н., Дранишникова В.В.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье дается определение таких понятий как криптовалюта, майнинг, токен,ICO, рассмотрены основные пиринговые платежные системы в том числе «Bitcoin», изложены отличия криптовалюты от традиционных денег, раскрыты преимущества и недостатки этой криптовалюты. Результаты данной работы могут

послужить основой для последующих исследований такого совершенно нового явления, как криптовалюта.

Ключевые слова: Интернет, валюта, криптовалюта, электронный платеж, биткоин (Bitcoin), блокчейн (blockchain), эмиссия, майнинг.

Актуальность темы обусловлена тем, что существующие валютные отношения и фиатные деньги уже явно не соответствуют требованиям современной мировой экономики. Электронные денежные средства и переводы становятся основой любых товарообменных процессов. Вероятно, это и обусловило появление криптовалюты.

Криптовалюта — это виртуальные деньги, которые в отличие от фиатных средств не имеют физического выражения. Единицей такой валюты является «coin», что в переводе с английского языка означает «монета». Особенностью этой денежной единицы является защита от подделки, ведь в ней зашифрованы данные, не подлежащие дублированию. Ключевой особенностью криптовалют является отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора. Поэтому банки, налоговые, судебные и иные государственные или частные органы не могут воздействовать на транзакции каких-либо участников платёжной системы.

По проекту закона о регулировании использования цифровых технологий в финансовой сфере РФ, финальный вариант которого будет представлен в первом полугодии 2018 года, криптовалюта - это цифровой финансовый актив, создаваемый и учитываемый в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения этого реестра цифровых транзакций. Законопроект дает определение не только криптовалюте, но и майнингу (добыча криптовалют), токенам (цифровой актив, который инвестор получает в обмен на деньги) и ICO (процедура первичного размещения токенов).

Все больше компаний и частных лиц используют криптовалюту и в первую очередь Bitcoin. За Bitcoin сейчас можно приобрести не только цифровые товары и услуги, такие как доменное имя, хостинг, различные программы и ключи лицензионных продуктов, но и множество реальных вещей, которые продаются, например, на онлайн-аукционах или в интернет-магазинах. Уже сейчас в России используя Bitcoin, можно расплачиваться в Челябинске, Екатеринбурге, Уфе, Казани, Волгограде, Москве, Санкт-Петербурге и других городах. Принимают Bitcoinы к оплате за свои товары многие международные и русские компании, такие как «WordPress», «Ракета» – один из самых известных и престижных заводов по производству часов в России, «Dell» – одна из крупнейших компаний в области производства компьютеров.

Основное отличие Bitcoin от традиционных денег состоит в том, что Bitcoin не является долговым обязательством эмитента. Передача Bitcoin осуществляется напрямую (без посредничества каких-либо финансовых организаций), отмена транзакций невозможна. Bitcoin не имеет материального отражения - это лишь число с набором условий производства. Возможность

использования валюты открывается только после выполнения этих условий. Стандартным условием является использование биткойн - адреса, генерируемого на основе преобразования публичного ключа пользователя. Bitcoin - адрес не содержат персональной информации о владельце. Если владелец попытается использовать ранее потраченные Bitcoin повторно, сеть не примет его транзакции как действительные [1].

Сам по себе Bitcoin отражает новые технологические идеи, не имеющие на сегодняшний день каких-либо значимых аналогов. Любым технологическим новинкам требуется время для того, чтобы завоевать умы и сердца простых потребителей, сформировать необходимые экономические и юридические предпосылки своего развития [1]. Уже с 2015 года Bitcoin начал выходить в широкие массы, а в 2017 года произошел скачок популярности и роста не только Bitcoin, но и других криптовалют, так называемых Altcoins. Криптосообщество растет появляются новые разработчики и специалисты в блокчейн - технологиях, криптографии.

Немного истории. В 2008 году один человек или группа анонимных разработчиков, скрывающиеся под псевдонимом СатошиНакамото, опубликовали документ под названием "Whitepaper", в котором была описана технология и способ работы с Bitcoin. Концепция децентрализованной платежной системы Биткоин основана на принципах: анонимность участников, независимость от контролирующих организаций, защита от мошенничества и инфляции, т.к. выпуск (майнинг) биткоинов ограничен 21 миллионами. В этом же году был зарегистрирован домен bitcoin.org и опубликованы первые статьи. В 2009 году уже появились последователи, люди, которые поверили в основную идею и технологию биткоин-блокчейн (Bitcoin – blockchain). В то время Bitcoin представлял собой совершенно безопасную и анонимную валюту будущего, которой можно пользоваться без посредников в виде банков, а также не попадать под внимание контролирующих органов и прочих лиц. Но главная особенность Bitcoin заключается в том, что он не принадлежит никому. По крайней мере сейчас.

В 2009 году курс Bitcoin колебался на отметке от 700 до 1600 Bitcoin за 1 доллар. А уже в конце 2017 года за 1 Bitcoin давали почти двадцать тысяч долларов, таким образом, за это время курс вырос в тридцать две тысячи раз. Но после этого его курс пошел на резкий спад, в настоящее время можно отметить значительные колебания в паре биткойн-доллар даже в течении суток.

Возникает вопрос, в чем причина такого огромного роста курса криптовалюты? Ответ лежит в том, высокая волатильность, криптовалюты является непредсказуемой, зависит от текущего спроса, который, в свою очередь, может меняться на фоне изменений в законодательстве, текущих мнений и прочих факторов. По этой причине имеют место колебания цены виртуальных денег.

В основе большинства криптовалют лежит технология блокчейн, представляющая цепочку блоков, в каждом звене которого хранится

информация по адресам, транзакциям, а сама система полностью децентрализована таким образом, что серверы, обслуживающие сеть определенной криптовалюты, не принадлежат определенному лицу или кругу лиц. Существуют тысячи компьютеров, на каждом из которых хранится полная база blockchain Bitcoin. Все транзакции в такой сети можно проследить до самой первой и данные транзакций открыты для всех пользователей. Изменить любые данные в сети Bitcoin или взломать её практически невозможно, т.к. нужно взломать и изменить её на всех тысячах серверах, владельцами которых являются обычные пользователи или майнеры.

Майнинг - это способ добычи Bitcoin, когда вы предоставляете вычислительные мощности своего персонального компьютера для обеспечения работоспособности сети, вознаграждением за это является Bitcoin. Однако не все так просто и чем больше появляется серверов в сети, тем меньше становится вознаграждение.

В настоящее время существует уже несколько тысяч криптовалют, половина из которых – это так называемые «мыльные пузыри». Однако наиболее распространенной и базовой является биткойн. Остановимся на следующих криптовалютах:

Лайткоин (Litecoin). Выпуск Лайткоин был начат в 2011 году. Основной замысел создания в том, чтобы эта криптовалюта стала своеобразным аналогом серебра на рынке цифровых финансов. Эмиссия LTC ограничена 84 миллионами.

В 2015 была запущена сеть Эфириум (Ethereum) - это платформа для создания децентрализованных онлайн-сервисов на базе блокчейна. Назначение этой криптовалюты - служитьв качестве средства для обмена ресурсами или регистрации сделок с активами. Это уже более современные технологии blockchain и новое понятие, такое как smart contact. Ethereum представлял собой уже более технически продвинутый blockchain, в котором могут осуществляться не только транзакции токена eth, но также обработка и запуск smart contract, создание собственных токенов для любых сторонних проектов. Smart contact - это новое направление, которое пришло к нам с развитием blockchain.

На базе Bitcoin и других криптовалют появилась уже целая индустрия. На первом этапе Bitcoin можно было майнить на обычном компьютере, когда общая сеть была маленькой, а сам Bitcoin только зарождался. Сейчас уже существуют специально созданные компьютеры, которые устроены только для майнинга. Их вычислительные способности несравнимы с обычными компьютерами.

Часть криптовалют получают с помощью видеокарт, что привело к развитию данной сферы и на некоторое время вызвало дефицит оборудования. Однако частный майнинг без существенных инвестиций в оборудование уже не приносит существенной прибыли. На смену частным майнерам пришли целые фермы (специальное оборудование для майнинга) с серверами, которые генерируют огромные вычислительные мощности, а инвестиции в такие

проекты уже составляют миллионы долларов. Тем самым, создались условия для формирования огромных майнинг- пулов и опасности этого процесса.

Эксперты и аналитики не сошлись во взглядах на перспективы и угрозы развития криптовалюты. Очевидно то, что совершенствование цифровых финансовых активов и новых платежных систем будет продолжаться быстрыми темпами, приводя их как новым достоинствам и удобству использования, так и к новым рискам.

Технология blockchain все активнее проникает в нашу повседневную жизнь. Нужно понимать, что создание криптовалют, таких как Биткоин, Эфириум и других, это далеко не единственное применение blockchain. Представьте себе умный электронной контракт, в котором прописаны все условия сделки и изменить их никто не может. Например, вы создали smart contact для продажи своего дома, запрограммировали нужные условия, по которым smart contact создаст нужное событие, в нашем случае, продажу дома. Покупатель вносит на адрес smart contact нужную сумму в эквиваленте криптовалюты, затем smart contact каждые сутки проверяет обновления в реестре недвижимости и, как только там появится запись, что дом оформлен на покупателя, smart contact переведет на ваш счет эту сумму. Если в течение месяца такая запись не появится, то smart contact вернет криптовалюту покупателю. Это простейший пример, который даёт понять, что за blockchain большое будущее. Эта технология позволит практически избавиться от мошенничества и обмана как со стороны обычных граждан, так и со стороны властей. Перевод многих государственных служб, частных компаний и организаций на blockchain дает не только прозрачность, но защиту и гарантию операций. Информацию в blockchain практически невозможно поменять без следов. Если в blockchain реестр вносится запись о новом собственнике, то все старые записи остаются. Таких примеров можно привести десятки и даже сотни. Blockchain необходим в большинстве повседневных процессов, начиная от служб такси и заканчивая государственными компаниями и банками.

Это огромный и быстрорастущий рынок криптовалют. Если интернету потребовалось 25 лет, чтобы достигнуть нынешнего уровня, то blockchain - индустрии и криптовалютам нужно будет всего 5-8 лет. В ее правильном применении, она несет общую неоспоримую пользу. Пользу, которая сделает наш мир значительно честнее, а все взаимодействия между людьми, государствами, компаниями, как внешние, так и внутренние, гораздо прозрачнее и любую внесенную транзакцию или информацию, необратимыми.

Bitcoin уже не просто технология. Он аккумулирует вокруг себя огромное количество денег. Он стал в каком-то смысле цифровым золотом с одной стороны, а с другой - развитие криптовалюты несет и значительные риски.

Сложность добычи постоянно повышается. Майнинг - пулы растут, что очень плохо сказывается на экологии, постоянно растет потребность практически бесполезного потребления электроэнергии.

Майнинг очень энергозатратный процесс, для размещения крупных майнинг - шахт нужно очень дешевое и доступное электричество, а также хорошая климатическая зона. Оборудование для майнинга производит огромное количество тепла, которое нужно утилизировать.

Основные мощности майнеров сосредоточены в Китае. [5] Распределение всех мощностей выглядит так: Китай - 81%; Исландия - 5%; Япония- 3%; Чехия -3%; Грузия - 2%; Индия - 2%.

Если распределение мощности сконцентрировано в одной стране, что делает связь между владельцами очень тесной, это вызывает большие опасности. Стоит 51% таких владельцев объединиться и тогда они смогут вносить любые изменения в сети Bitcoin. Майнинг - пулы имеют свои бренды и названия. Они уже давно знают о существовании друг друга и скорее всего даже поддерживают прямую связь.

Основные вычислительные мощности сети Bitcoin принадлежат 4 майнинг- пулам и это ровно 51% -Antpool (15,8%); BTC TOP (15,6%); BTC com (11,3%); F2Pool (8.3%). [6]

Достаточно этим четырем майнинг - пулам объединиться или вступить в сговор, и они смогут сделать с Bitcoin все, что угодно.

По задумке Bitcoin не предполагалось такое развитие событий. Сеть должна была распределяться по всему миру на независимых, небольших майнеров, а получилось все совсем иначе.

Bitcoin не нуждается в таких огромных вычислительных мощностях обработки транзакций. Подавляющая часть мощности расходуется на решение математических задач, за выполнение которых майнеры получают вознаграждение. Сложность задач растет, количество майнеров тоже, что от части повышает цену Bitcoin. В итоге мы имеем валюту, которая никем не контролируется, растет в цене из-за беспредельной волатильности. Так, 6 января 2018 года Биткойн стоил 17 тысяч долларов за 1 монету, а по аналитическим данным, к 2022 году, цена 1 Bitcoin будет не менее 100-200 тысяч долларов, хотя все начиналось с того, что Bitcoin стоил меньше 1 цента. Все это создает опасность «мыльного пузыря».

В статье рассмотрены не все риски, есть и много других. Но значит ли это, что мир должен отказаться от новых цифровых технологий и цифровых активов? По нашему мнению возможно реализовать ряд мер, позволяющих минимизировать риски, среди которых ограничение и выравнивание списка криптовалют по капитализации (самая высокая капитализация у Bitcoin и Rapple), защита от недостоверных информационных вбросов, создание механизмов регулирования использования цифровых технологий в финансовой сфере и другие меры.

Цифровые технологии и цифровые активы – новое, уникальное явление в мировой экономике, которое требует дальнейших всесторонних исследований.

Список использованных источников

1. Бикбаев Р. Н Перспективы развития криптовалюты в российской экономике. [Электронный ресурс] // Режим доступа: росмедаль.рф/2017-05-12-123709перспективы-развития-криптовалюты-в-российской-экономике.html (дата обращения: 23.02.2018).
2. Бутенко Е.Д. Биткойн. состояние и перспективы развития криптоваллюты КиберЛенинка. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/bitkoyn-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-kriptovalyuty (дата обращения: 22.02.2018)
3. Руденко Е.О., Красова Е.В. Возможности и перспективы развития криптовалют // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.scienceforum.ru/2015/1053/9732 (дата обращения: 22.02.2018).
4. Закон о регулировании криптовалюты увидел свет. [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://ria.ru/economy/20171228/1511928676.html (дата обращения: 9.03.2018)
5. Почему крупнейшие майнеры находятся в Китае // Geektimes [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://geektimes.ru/post/294523/ (дата обращения: 9.03.2018)
6. Пулы для майнинга Bitcoin (BTC) // Криптовплюта и майнинг [Электронный ресурс] // Режим доступа: httpsning-cryptocurrency.ru/puly-dlya-mininga-bitcoin-btc/ (дата обращения 9.03.2018)

УДК 336.273

Современные тенденции формирования и управления государственным долгом России

Абрамова Ю.К.[1], Светлакова О.А.[1]

Научный руководитель: к.э.н., Дранишникова В.В.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

В статье анализируется государственный внешний и внутренний долг Российской Федерации за период 2009 - 2015 годы. Оценены расходы федерального бюджета на обслуживание государственного долга. Рассмотрены основные показатели, характеризующие долговую устойчивость Российской Федерации. Рассмотрена роль Резервного фонда Российской Федерации в регулировании государственного долга. Сформулированы выводы о регулировании государственного долга на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: Государственный долг, управление государственным долгом, расходы на обслуживание государственного долга, Резервный фонд Российской Федерации, долговая устойчивость, государственная долговая политика.

Управление государственным долгом во все времена требует серьезного, обдуманного и взвешенного решения. Государственные внешние заимствования оказывают влияние на федеральный бюджет и состояние российской экономики в целом. Большой размер государственного долга

России депрессивно воздействует на экономику государства, изменяют бюджетный процесс, ставя его в зависимость от долговой ситуации.

Для последующего анализа государственного долга необходимо обратиться к определению. Так, В.М. Федосов, С.Я. Сутормина, В.М. Огородник считают, что «государственный долг – это сумма задолженности по непогашенным внутренним государственным займам, а также сумма финансовых обязательств страны по отношению к иностранным займам на определённую дату».

Государственный долг Российской Федерации - долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации (ст. 97 БК РФ) в состав государственного долга включаются:

– кредитные соглашения и договоры, заключенные от имени Российской Федерации, как заемщика, с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями;

– государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;

– договоры и соглашения о получении Российской Федерацией бюджетных ссуд и кредитов;

– договоры о предоставлении Российской Федерацией государственных гарантий;

– соглашения и договоры, в т.ч. международные, заключенные от имени Российской Федерации, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств Российской Федерации прошлых лет.

Закон РФ «О государственном внутреннем долге РФ», принятый в 1992г., закрепил деление государственного долга на внутренний и внешний, проводимое по вспомогательному критерию Законом о федеральном бюджете.

Таким образом, в настоящее время заимствования делятся на внутренние и внешние, а в соответствии с валютой возникающих обязательств рублевые долги относятся к внутреннему долгу, а валютные – к внешнему.

Кризисные девяностые годы обусловили громадный внешний госдолг России, который включал и долг СССР и, если в 1985 г внешний долг СССР составлял 22,5 млрд. долл., то в 1991г. - уже 65 млрд. долл., а на начало 2003г вырос практически вдвое и составил 124,5 млрд. долл. (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика государственного внешнего долга Российской Федерации за период 1998- 2003 г.г. (млрд. долл. США) [1].

Наименование	На 1.01. 1998	На 1.01. 1999	На 1.01. 2000	На 1.01. 2001	На 1.01. 2002	На 1.01. 2003
Внешний долг РФ, включая обязательства СССР В том числе:	123,5	149,3	158,4	139,3	138,0	124,5
по кредитам правительств иностранных государств	63,5	66,9	66,5	63,6	56,8	52, 7
по кредитам иностранных банков и фирм	36,2	48,4	39,4	6,0	6,0	3,0
По кредитам международных финансовых организаций	18,7	26,0	19,4	16,2	15,0	13,4
государственные ценные бумаги РФ в иностранной валюте	-	-	26,7	47,1	48,6	49,2
по кредитам Центрального банка РФ	-	-	6,4	6,4	6,4	6,2
гарантии и резервы на изменение процентных ставок и валютных курсов	5,1	8,0	-	-	5,2	-

Для его полного погашения в течение 30 лет вместе с процентными платежами предстоит выплатить не менее 300 млрд. долл.

В современных условиях управление государственных долгом является одним из наиболее важных элементов государственной финансовой политики. В настоящее время в России наблюдается изменение структуры заимствований: активно увеличивается внутренний долг при относительной стабильности внешнего долга. Такая тенденция соответствует долговой политике Правительства РФ. Рассмотрим более подробно состав и структуру государственного внешнего и внутреннего долга РФ.

В структуре государственного внешнего долга РФ (таблица 2) наибольший удельный вес занимает рыночный долг, его доля составляет свыше 70%. Он представлен еврооблигациями, срок гашения которых варьируется с 2017 по 2043 год. Пик гашения приходится на 2030 год – необходимо выплатить 35% (12,6 млрд. долл. США) от суммы всех еврооблигаций.

Доля нерыночного долга за исследуемый период сократилась с 24,9% до 5,6%, а доля долга по государственным гарантиям в иностранной валюте увеличилась с 1,3% в 2009 году до 22,2% в 2015 году. В 2013 году произошел существенный рост государственных гарантий в структуре внешнего долга.

Внутренний долг связан с выпуском и размещением государственных ценных бумаг на внутреннем рынке. Он представлен в основном государственными сберегательными облигациями (ГСО) и облигациями федерального займа (ОФЗ).

Таблица 2 - Динамика государственного внешнего долга РФ (по кредиторам), млрд. руб. [1].

Долг на 1 января	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Внешний долг, всего	2270,4	2102,6	2231,2	2001,9	2839,1	3119,8	3039,3	2796,0	2863,1
Задолженность кредиторам Парижского клуба	78,3	55,9	44,7	27,9	18,5	8,4	2,8	-	-
Задолженность кредиторам – не членам Парижского клуба	106,3	100,3	94,7	83,9	61,3	57,4	49,8	44,6	33,4
Коммерческая задолженность	67,1	44,6	5,6	2,8	1,23	1,0	1,1	-	-
Задолженность перед международными финансовыми организациями	257,2	211,7	172,7	139,8	113,1	86,9	65,4	55,7	50,2
Еврооблигации	1549,0	1459,8	1693,8	1632,9	1944,5	2266,0	2196,0	2000,3	2094,9
Задолженность бывшим странам СЭВ	78,3	72,4	61,3	55,9	55,2	52,9	48,7	22,3	22,3
Облигации внутреннего государственного валютного займа	100,7	100,7	100,7	1,1	0,3	0,2	0,2	-	-
Предоставление гарантий РФ в иностранной валюте	33,6	50,2	50,2	57,4	637,5	637,5	673,1	6234,8	654,3

Согласно данным таблицы 3 наблюдается рост государственного внутреннего долга РФ с 2009 по 2015 год в пять с половиной раз. Кроме того, наблюдается существенный рост государственных гарантий, предоставленных в валюте РФ, с 72,5 млрд. рублей в 2009 году до 1903,1 млрд. рублей на начало 2017 года.

Гарантии формируют условные обязательства государства и их увеличение непосредственно влияет на рост государственного долга, расходы бюджета и источники покрытия его дефицита [2].

Таблица 3 - Динамика государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. рублей [2].

Долг на 1 января	009	010	011	012	013	014	015	016	017
Внутренний долг, всего	499,8	094,7	940,4	190,6	977,9	722,2	241,2	307,6	003,5
В том числе государственные гарантии РФ	2,5	51,4	72,3	37,3	06,6	289,9	765,5	734,5	903,1

На диаграмме ниже показана динамика государственного долга в разрезе внутреннего и внешнего (рисунок 1).

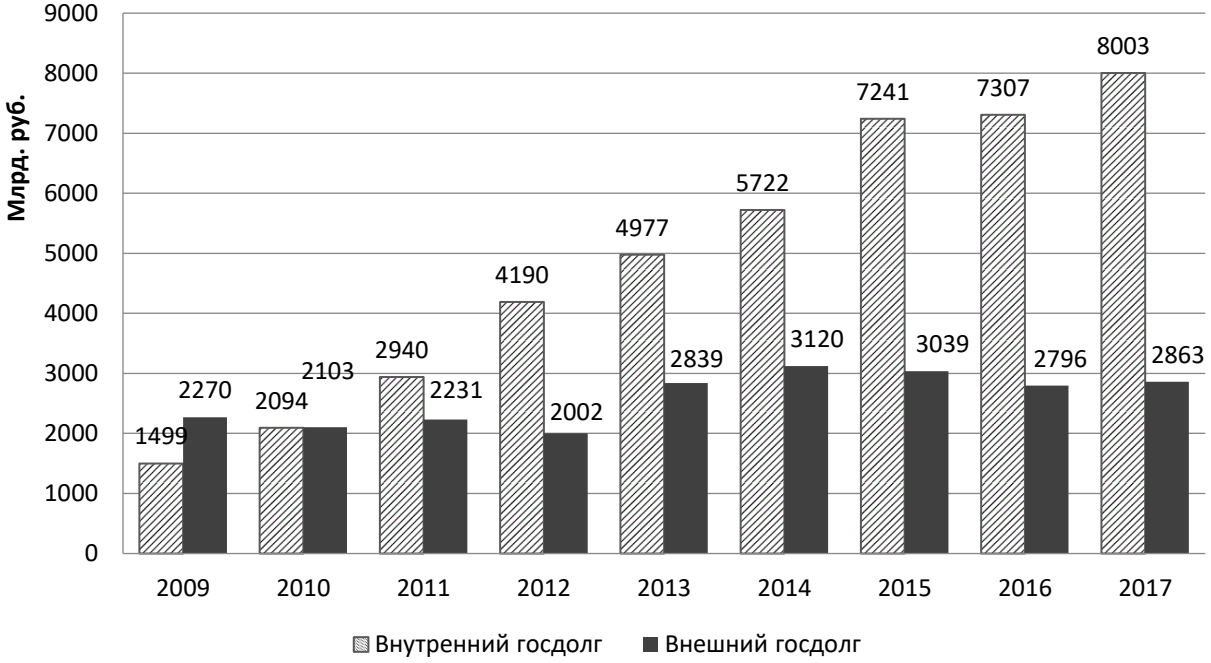


Рисунок 1 – Динамика госдолга за 2009-2017 гг.

Так, в последние годы объем государственных обязательств, возникающих вследствие предоставления государственных гарантий, имел устойчивую тенденцию к росту, были предоставлены государственные гарантии РФ в валюте РФ: по обязательствам ОАО «ОПК «Оборонпром», ОАО «Курорты Северного Кавказа»; по обязательствам организаций оборонно-промышленного комплекса для реализации государственного оборонного заказа на основе государственных контрактов с Министерством обороны РФ; на реализацию инвестиционных проектов по созданию туристического кластера в Северно-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае, Республике Адыгея и другие [3].

В 2015 году состоялся выпуск нового типа финансовых инструментов - облигаций, «защищенных» от инфляции (ОФЗ-ИН), со сроком погашения в 2023 году.

Отличительной особенностью является то, что государственный долг растет за счет внутреннего долга при снижении внешнего. Начиная с 2009 г. он стал расти и к 2015 году составил 12,5% ВВП. При продолжении текущей бюджетной политики государственный долг продолжит возрастать и дальше. Можно сделать вывод, что рост государственного долга во многом является следствием мирового финансового и экономического кризиса [4].

Последние пять лет Россия осуществляла масштабные внутренние заимствования и, как следствие, значительно выросли расходы на обслуживание государственного долга, которые за 2015 год достигли 518,7 млрд. рублей.

Расходы федерального бюджета на обслуживание государственного долга РФ представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Расходы на обслуживание государственного долга России за период 2009-2017 гг. [3].

Расходы на обслуживание / годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обслуживание государственного долга РФ	176,2	195,0	262,7	320,0	360,3	415,6	518,7	621,3	728,7
В том числе: - внешнего долга	86,0	73,3	72,1	75,8	79,7	103,3	160,4	176,1	267,4
- внутреннего долга	90,2	121,7	190,6	244,2	280,6	312,3	358,3	445,2	461,3

Возросшие объемы заимствований и рост объема государственного долга увеличивают нагрузку на федеральный бюджет, но по большинству рассчитанных индикаторов долговая устойчивость на протяжении исследуемого периода сохраняется. Показатели, характеризующие степень долговой устойчивости Российской Федерации, приведены в таблице 5, по данным которой можно сделать вывод, что практически все ключевые показатели долговой устойчивости не превышают пороговых значений, кроме коэффициента, характеризующего отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета, который незначительно превышает пороговый уровень.

Управление госдолгом является одним из направлений финансовой политики государства, связанное с обеспечением его деятельности как кредитора, заемщика, гаранта. Управление госдолгом – совокупность мероприятий государства, связанных с обслуживанием и погашением госдолга, выпуском и размещением займов, регулированием рынка государственного кредита.

В современных условиях важным является фактор автономности в организации управления государственным долгом.

Таблица РФ 5 - Показатели долговой устойчивости [5].

Наименование показателя	2017 оценка	2018 прогноз	Критерий
Государственный долг РФ, % ВВП	14,7	13,6	< 50%
Доля государственного внутреннего долга в общем объеме госдолга РФ, %	74,1	76,3	> 50%
Доля расходов по обслуживанию госдолга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	4,5	5,4	< 10%
Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию госдолга к доходам федерального бюджета, %	11,9	11,6	< 10%
Отношение госдолга РФ к доходам федерального бюджета, %	103,6	108,2	< 250%

Исходя их опыта разных стран, можно выделить три основные модели управления государственным долгом:

1) министерский тип модели, при котором функции по управлению долгом сосредоточены в департаменте министерства, цели в сфере управления долгом указываются и реализуются в рамках целей и задач бюджетной политики; характерен для Бельгии, Финляндии, Франции, Италии, Нидерландов, Испании, Великобритании, Австралии, Японии;

2) банковский тип модели, при котором департамент по управлению государственным долгом расположен в центральном банке, управление государственным долгом зависимо от целей денежной политики; представлен в Дании;

3) агентский тип модели, при котором функция управления государственным долгом сосредоточена в одном независимом институте, высокий уровень операционной прозрачности и открытая информационная политика, постановка операционных задач и разработка стратегии управления долгом, и их реализация в рамках агентства при согласии министерств; получил распространение в Ирландии, Германии, Швеции, Венгрии.

Одним из требований международных финансовых институтов является концентрация основных управленческих и операционных функций в одной структуре, например, в агентстве по управлению государственным долгом. Исходя из опыта зарубежных стран, в России предполагалось создание Российского финансового агентства, которое должно было отвечать за взаимодействие с инвесторами и другими участниками финансовых рынков. Однако, данный проект не получил дальнейшего развития [6].

В 2014 году МВФ выпустил пересмотренные руководящие принципы управления государственным долгом, в которых рекомендует публично раскрывать распределение ответственности между министерством финансов, центральным банком или отдельным ведомством по управлению долгом за рекомендации относительно политики по управлению долгом и за осуществление первичных выпусков долговых обязательств, механизмы вторичного рынка, депозитные механизмы и клиринговые и расчетные механизмы для торговли государственными ценными бумагами [7].

В ряде зарубежных стран используются суверенные фонды стабилизационного типа как инструменты в управлении государственным долгом, их функционированию уделяется большое внимание. Они являются относительно новым финансовым институтом мировой экономики и образуются государством при благоприятной конъюнктуре или значительном бюджетном профиците. Источником капитала фондов служат доходы, полученные от продажи природных ресурсов, таких как энергоносители, минеральное сырье товары и услуги. Иногда подобный резерв формируется за счет выручки от приватизационных мероприятий, налоговых поступлений, прибыли государственных предприятий.

В России в качестве такого инструмента использовался с 2004 года Стабилизационный фонд РФ. Однако в 2005–2006 гг. в российском обществе развернулась оживленная дискуссия о возможности использования средств данного фонда для инвестиций в экономику (в инфраструктуру, в строительство социально-значимых объектов и т.п.) и для увеличения расходов на социальные нужды. В 2008 году Стабилизационный фонд был разделен на 2 фонда - Резервный фонд экономики и фонд Национального благосостояния Российской Федерации.

Средства Резервного фонда могут использоваться на досрочное погашение государственного внешнего долга, что ориентировано на снижение долговой нагрузки федерального бюджета за счет незапланированных доходов федерального бюджета и экономию средств федерального бюджета за счет сокращения расходов на обслуживание долговых обязательств РФ (таблица 6).

Таблица 6 - Совокупный объем средств Резервного фонда [8].

Дата	В млрд. рублей	В процентах к ВВП
01.01.2016	3 640,57	4,6%
01.01.2015	4 945,49	6,8%
01.01.2014	2 859,72	4,3%
01.01.2013	1 885,68	3,0%
01.01.2012	811,52	1,4%
01.01.2011	775,21	1,7%
01.01.2010	1 830,51	4,7%
01.01.2009	4 027,64	9,8%
01.02.2008	3 057,85	7,4%

Данные таблицы 6 свидетельствуют о росте совокупного объема средств Фонда, начиная с 2012 года. Однако, согласно федеральному бюджету на 2016 год, в структуре источников внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета, средства Резервного фонда занимают основную долю (наряду с государственными заимствованиями). Поэтому объем Фонда будет сокращаться. Так, по словам главы Министерства финансов РФ А.Г. Силуанова, «в нынешнем году объем фонда может сократиться более, чем наполовину – примерно на 2,6 триллиона рублей. В следующем году из Резервного фонда на эти же нужды планируется привлечь 2,137 триллиона

рублей, и на конец 2016 года его средства сократятся до 1,05 триллионов рублей» [9].

Таким образом, регулирование государственного долга в 2016 году будет направлено на поддержание умеренной долговой нагрузки и контроля роста расходов на обслуживание государственного долга, а также соблюдение показателей, установленных государственной программой «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». В сфере управления суверенными фондами основной задачей выступает повышение доходов от управления средствами Резервного фонда РФ за счет реализации более доходных инвестиционных стратегий, таких как проведение операций с корпоративными ценными бумагами с привлечением профессиональных участников финансовых рынков.

Список использованных источников

1. Структура государственного внешнего долга Российской Федерации // Минфин России. URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/public_debt/external/structure/ (дата обращения: 9.12.2017).

2. Жукова С. С., Абышева А. В. Государственный и муниципальный долг: 2-е изд., доп. и перераб. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2009. 164 с. (дата обращения: 8.12.2017).

3. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2015 год // Счетная палата Российской Федерации. URL: http://audit.gov.ru/upload/iblock/fef/fefefe7f2a95f426a1648eaa6b8d77f2.pdf (дата обращения: 9.12.2017).

4. Толстоброва Н.А. Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации // Финансы и кредит. 2013. №20. с. 37-42. (дата обращения: 10.12.2017).

5. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год». // Счетная палата Российской Федерации. URL: http://www.ach.gov.ru/activities/audit-ofthe-federal-budget/24635/ (дата обращения: 10.12.2017).

6. Хейфец Б.А. Долговая политика России: актуальные проблемы // Научный эксперт. 2007. 104 с. (дата обращения: 10.12.2017).

7. Селезнев А.З. Государственный долг и внешние активы. М.: ИНФРА-М, 2010. 284 с. (дата обращения: 9.12.2017).

8. Резервный фонд Российской Федерации. Статистика. // Минфин России. URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/reservefund/statistics/volume/index.php (дата обращения: 9.12.2017).

9. Макроэкономика и бюджет // Российская газета. URL: http://www.rg.ru/2016/02/03/tatiana-golikova-vystupila-protivrosta-gosdolga-rossii.html (дата обращения: 10.12.2017).

УДК 338.5

Управленческий учет в деятельности медицинской организации: современное состояние

Андреева К.В. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Дранишникова В.В.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в данной статье говорится об управленческом учете в медицинских организациях, ценообразовании и оценка эффективность коммерческой деятельности предприятия.

Ключевые слова: управленческий учет, коммерческая деятельность предприятия, потребитель.

Управленческий учет в бюджетных медицинских организациях осуществляется только в тех из них, где достаточно велика доля платных услуг и есть необходимость для маржинального анализа по коммерческим доходам. Но это большая редкость. Поэтому обычно в более-менее полноценном виде управленческий учет осуществляется в платных клиниках.

Проблема данной статьи показать возможность успешного применения управленческого учета в медучреждениях на фоне специфики данной отрасли.

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время она недостаточно освещена в специальной литературе, но автору удалось все же отобрать и проанализировать по ней ряд источников (указаны в списке литературы), на которые он опирался при написании данной работы.

Цель управленческого учета - дать руководителям компании и специалистам отделов готовые показатели, фактические цифры и информацию о прогнозах, касающуюся деятельности предприятия.

Задача управленческого учета - это анализ себестоимости и контроль затрат.

Существует 7 методов управленческого учета:

Метод 1. Определение точки безубыточности (критическая точка) - прибыль начинают перекрывать затраты.

Метод 2. Бюджетирование - помогает предельно эффективно разделять ресурсы организации за счет планирования и контролирования в течении всего времени.

Метод 3. Процессный расчет затрат - соответствие затрат с продуктами, выпущенной за определенный промежуток времени.

Метод 4. Проектный расчет затрат - применяется в случаях, когда изделие выполняется по спецзаказу.

Метод 5. Передельный расчет затрат - это последовательный переход сырья в конечный продукт.

Метод 6. Нормативный расчет затрат - учет отклонений реальной себестоимости от запланированной.

Метод 7. Директ-костинг - контроль затрат, разделение их на постоянные и переменные.

Управленческий учет в медицинских организациях основывается, как обычно, на изучении бухгалтерской отчетности (главным образом данных баланса – Форма 1 и Форма 2) а также ряда экономических показателей, в том числе в части отклонения их от нормативных и плановых.[1]

В числе анализируемых в первую очередь показателей такие как:

- Прибыль/убыток по балансу
- Состояние оборотных средств предприятия
- Размер кредиторской задолженности предприятия,
- Собственно финансовые показатели работы с учетом структуры баланса.

Балансовые показатели финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия анализируются в следующей последовательности:

1. Коэффициент автономии - обеспеченности собственными средствами (не должен быть менее 50 %)	Собственный капитал / Баланс × 100
2. Коэффициент маневренности (оптимум = 03 – 0,5)	Оборотный капитал / Собственный капитал
3. Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio) - не должен быть менее 1,0	Оборотный капитал / Текущие пассивы
4. Коэффициент абсолютной ликвидности (Complete ratio) - должен быть не менее 0,2	Ликвидная часть мобильных средств / Краткосрочная задолженность
5. Коэффициент покрытия (не должен опускаться ниже 2,0)	Мобильные средства / Краткосрочная задолженность
6. Коэффициент долга (Dept ratio) (не должен подниматься выше 2,0)	Весь заемный капитал / Собственный капитал

Далее оценивается эффективность коммерческой деятельности предприятия по следующим параметрам:

1. Рентабельность *(ликвидность)* **капитала**

$$R_к = П / Р * 100\%$$

где : П - прибыль

Р - расходы

2. Рентабельность продукции

[1] Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. - М.: Финансы и статистика, 2005. С.347

$$R_n = П / Пр * 100\%$$

где : П - прибыль
Пр - продажи

3. Оборачиваемость (средняя продолжительность оборота)

$$О = З_с / Т_{с/д}$$

где : О - продолжительность одного оборота в днях
$З_с$ - среднедневной запас товаров на начало отчетного периода
$Т_{с/д}$ - среднедневной оборот за этот период

4. Товарооборачиваемость (как число оборотов среднего запаса товара за период времени)

$$К = П_р / З_с ; \qquad К = Ч / О$$

где : К - количество оборотов товарной массы за период
$П_р$ - объем продаж за тот же период
Ч - число дней в периоде [2]

Собственно ценообразование в рамках такой политики осуществляется путем совмещения 2 методов:

А) бухгалтерского калькулирования по затратному признаку;

Б) маркетингового ценообразования с учетом цен конкурентов и их конкурентных преимуществ.

Цена формирует определенный вид товара в глазах покупателей, многие из них уверены, что цена напрямую завязана с качеством. В таком случае снижение цены может привести как к большим объемам дополнительных продаж, так и к уменьшению числа покупок, т.к. потребители могут оценить это как результат ухудшения качества товара или услуги.

Главным принципом формирования цены на российском рынке медицинских услуг считается затратный принцип, в соответствии с которым стоимость медицинской услуги включает стоимость затраченных на ее осуществление ресурсов (рабочей силы, медикаментов, материалов, оборудования и пр.). В связи с данным ростом цен любого из ресурсов ведет к незамедлительному росту стоимости на предложения медицинского предназначения.

Данным образом, при установлении стоимости на продукт (услугу) производитель обязан исходить из предполагаемых расходов на его разработку, производство и сбыт, конкуренции со стороны иных медицинских учреждений и психологии потребителей.

Однако с учетом среднего уровня клиенториентированности в платной медицинской клинике управленческий учет в ней имеет значение не сам по себе, а как один из способов конечном счете обеспечить надлежащее качество оказываемых услуг и уровень удовлетворения ими со стороны клиентов. И в

[2] Вахрушина. М.А. Бухгалтерский управленческий учет в медицине – М.: Омега-Л, 2014. С. 248

этом аспекте значительную роль играет совокупность бизнес-процессов в медицинской организации, обеспечивающее качество ее услуг по совокупности.

На основе всего изложенного в данной статье для завоевания лояльности клиентов следует направить усилия по улучшению факторов:

- Качество услуги;
- Комплексность (в полном объеме максимальное количество специалистов за минимум времени).
- Качество оболочки услуги (современное оборудование, информативные анализы, скорость / своевременность проведения необходимых исследований и выполнения назначений, обученный обслуживающий персонал).
- Доступность услуги / специалиста (в удобное время в удобном месте).
- «Специализированные центры» (наличие узконаправленных специфических направлений медицинской деятельности, которые пользуются особой востребованностью у пациентов).
- «Принудительная» регулярность (например: напоминание о наступившем сроке повторного осмотра или сдачи анализов).

А вот уже «техническое» обеспечение в достижении соответствующего качества услуг и их ценовой конкурентоспособности определяется методами управленческого учета позволяющего определять запас прибыли в каждой услуге при сопоставлении маркетингового ценообразования и попроцессного учета затрат в ходе калькулирования.[3]

Список использованных источников

1. Вахрушина. М.А. Бухгалтерский управленческий учет в медицине – М.: Омега-Л, 2014. -. 369с.
2. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 464с.
3. Семенова В.В., Шакиров Р.Р. Платные медицинские услуги // Наука и общество в современных условиях. – 2015. - № 1. – С. 134-135.
4. Статья «Управленческий учет» https://ru.wikipedia.org/wiki/Управленческий_учёт (дата обращения 12.12.2017г.)
5. Сайт «Консультант плюс» http://www.consultant.ru (дата обращения 11.12.2017г.)

[3] Семенова В.В., Шакиров Р.Р. Платные медицинские услуги // Наука и общество в современных условиях. – 2015. - № 1. – С. 134-135.

УДК 622.6

Реализация методики трансформации финансовой отчётности подготовленной по Российским стандартам в отчётность по МСФО (международные стандарты финансовой отчётности).

Баюкина Д.А.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Козлов В.П.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в представленной публикации рассмотрены проблемы трансформации отчётности, подготовленной по российским стандартам в отчётность по МСФО, показана реализация методики трансформации на практике

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, трансформация отчётности, российские стандарты отчётности.

В настоящее время не существует какой-то определённой, единой и общепризнанной методики трансформации отчётности, но в тоже время благодаря актуальности темы многие профессионалы в данной области предлагают свои методики.

Одним из важных этапов трансформации являются инфляционные поправки. Рассмотрим подробнее инфляционную корректировку отчётности, под которой понимается приведение ретроспективной информации, используемой в оценке, к сопоставимому виду, а также учёт инфляционного роста цен при составлении прогнозов денежных потоков и ставок дисконтирования.

Существует несколько видов инфляции: ползучая, галопирующая и гиперинфляция. С одной стороны, ползучая инфляция является полезной для экономики: она отражает движение спроса и предложения, существующую конкуренцию в экономике, а также побуждает к производству новых товаров, работ, услуг и т.д. Но с другой стороны, небольшая инфляция занижает реальную стоимость активов, меняет состав затрат (тем самым искажает бухгалтерскую отчётность организации) и увеличивает потребность предприятия в оборотных средствах.

Корректировка отчётности на инфляцию проводится на основании единого принципа учёта покупательной способности денежной единицы. Как правило, выделяют три способа учёта инфляции:

– переоценка статей баланса при изменении курса рубля относительно стабильной иностранной валюты (обычно доллара США);
– переоценка статей баланса по колебаниям уровней товарных цен;
– учёт изменения общего уровня цен.

Этапы трансформации бухгалтерской (финансовой) отчётности по методике Ю.В. Ильина представим ниже на рисунке 1.

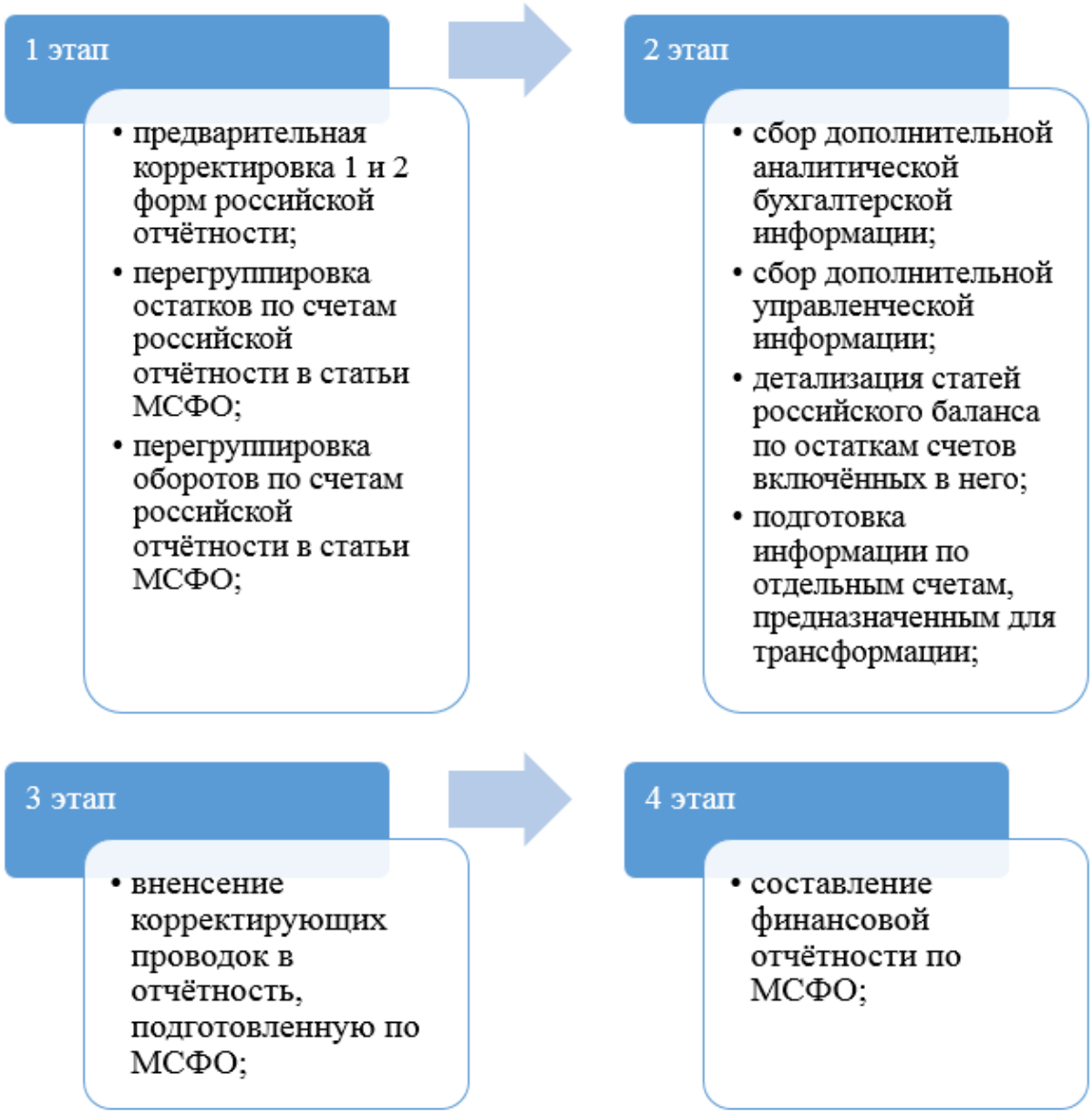


Рисунок 1 – Блок-схема этапов трансформации бухгалтерской (финансовой) отчётности

При трансформации отчётности, подготовленной по РСБУ в отчётность соответствующую МСФО необходимо провести инфлирование. Инфлирование — это операция, состоящая в выявлении реальной величины экономических показателей путём увеличения их номинальной величины в условиях изменившегося уровня цен. Существует несколько способов проведения данной корректировки, которые были описаны ранее в данной статье. В данной статье представляется использование одного из методов трансформации отчётности на примере действующего предприятия ООО «Энергоуголь».

Для инфлирования бухгалтерской отчётности ООО «Энергоуголь» был выбран второй способ корректировки: переоценка статей баланса по колебаниям уровней товарных цен, так как инфляция в России рассчитывается

на основе индекса потребительских цен на товары и услуги. При этом под потребительскими ценами подразумевается конечная цена, которую платит покупатель товара или услуги и которая включает в себя налоги и сборы. Данный способ является более точным, но имеет отраслевую направленность.

Для совершения инфляционных поправок необходимо инфлируемые статьи умножить на уровень инфляции.

Уровень инфляции в 2016 году составил 5,38% по данным Росстата.

Так как денежные активы и обязательства (такие, как денежные средства и их эквиваленты, легко реализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность, прочие оборотные средства, кредиторская задолженность, процентные займы, налогообложение и дивиденды) включены в финансовую отчётность в денежных единицах, действующих на отчётную дату, то они не подвергаются пересчёту.

Инфляционным поправкам подвергаются нематериальные активы, основные средства, ТМЦ, долгосрочные инвестиции и акционерный капитал.

С состав товарно-материальных ценностей входят производственные запасы (сырьё, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части, хозяйственный инвентарь), незавершённое производство и остатки готовой продукции.

Долгосрочные инвестиции – это вложение денег в развитие бизнеса на срок больше одного года для получения прибыли. У предприятия ООО «Энергоуголь» данная статья отражается на счёте 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Акционерный капитал представляет собой чистую стоимость компании, иными словами, что останется, если все её долги будут выплачены. Акционерный капитал можно рассчитать, как сумму уставного капитала и нераспределённой прибыли за вычетом выкупленных акций. Или же как разность общего актива и общего пассива. После инфляционной поправки необходимо увеличить уставный капитал на инфлированную стоимость и на ту же стоимость уменьшить нераспределённую прибыль (увеличить непокрытый убыток) предприятия.

Инфлирование статей списывается на нераспределённую прибыль (непокрытый убыток).

Инфляционные корректировки бухгалтерской отчётности предприятия ООО «Энергоуголь» представлены в таблице 1.

На основе совершённых корректировок была составлена оборотно-сальдовая ведомость ООО «Энергоуголь» по состоянию на 31 января 2016 г., скорректированная с учётом требований МСФО. Данная ОСВ представлена в таблице 2.

Таблица 1 – Инфляционные корректировки бухгалтерской отчётности предприятия ООО «Энергоуголь»

Название статьи	Первоначальная стоимость по РСБУ, тыс. руб.	Уровень инфляции в 2016 г., %	Инфлированная стоимость, тыс. руб.
Нематериальные активы	32	5,38	1,72
Основные средства	57685	5,38	3103,45
ТМЦ	25847	5,38	1390,57
Долгосрочные инвестиции	19709	5,38	1060,34
Акционерный капитал	(1054926)	5,38	(56755,02)

Таблица 2 – Оборотно-сальдовая ведомость ООО «Энергоуголь» по состоянию на 31 января 2016 г., скорректированная с учётом требований МСФО

Наименование счёта	Данные РСБУ, тыс. руб.	Корректировка, тыс. руб.		Итого статья баланса по МСФО, тыс. руб.	Итого статья отчёта о финансовых результатах, тыс. руб.
		Дт	Кт		
Нематериальные активы	32	2	-	34	-
Основные средства	57685	3104	-	60789	-
Прочие внеоборотные активы	19709	1060	-	20769	-
Запасы	26702	1391	184	27909	-
Дебиторская задолженность	261 376	-	-	261 376	-
Резерв под обесценение актива	-	5 769	-	5 769	-
Резерв по сомнительным долгам	-	128678	-	128 678	-
Краткосрочные финансовые вложения	178322	-	-	178322	-
Денежные средства	821	-	-	821	-
Прочие краткосрочные активы	2355	184	-	2539	-
Уставный капитал	10	-	-	10	-
Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	(1054936)	-	346219	(708717)	-
Долгосрочные обязательства	572820	206215	-	366605	-
Краткосрочные обязательства	326269	-	-	326269	-
Кредиторская задолженность	712796	-	-	712796	-
Выручка	1500720	-	4558	-	1505278
Себестоимость	1309184	-	90332	-	1218852

Продолжение таблицы 2

Наименование счёта	Данные РСБУ, тыс. руб.	Корректировка, тыс. руб.		Итого статья баланса по МСФО, тыс. руб.	Итого статья отчёта о финансовых результатах, тыс. руб.
		Дт	Кт		
Управленческие расходы	90330	-	-	-	90330
Прочие расходы	1118507	169096	-	-	1287603
Прочие доходы	930241	-	-	-	930241

Существуют единые этапы трансформации бухгалтерской (финансовой) отчётности: подготовительный; аналитический; информационный; рабочий и контрольный. На каждом из этапов проводится определённый ряд работ. После проведения всех пяти этапов предприятие будет обеспечено достоверной финансовой отчётностью по международным стандартам. Важной частью трансформации является корректировка на инфляционную поправку. Корректировка отчётности на инфляцию проводится на основании единого принципа учёта покупательной способности денежной единицы.

Использование международных стандартов финансовой отчётности обеспечивает организации выход к международным рынкам, тем самым расширяя круг потенциальных инвесторов и контрагентов. Благодаря внедрению МСФО повышается конкурентоспособность предприятия за счёт обеспечения достоверной, надёжной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

В целом использование МСФО в мировом сообществе можно отметить как положительное явление. Отмечается приток иностранных инвестиций, повышается прозрачность и открытость деятельности организаций, расширяется доступ к международным финансовым рынкам, повышается качество информационной базы для составления финансовой отчётности, что несомненно помогает в принятии экономических решений и т.д.

Список использованных источников

1. Каячек Г.Ф., Аземаша Е.А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности в Российской практике // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2016. №2 (34). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/perehod-na-mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti-v-rossiyskoy-praktike-1

2. Лабынцев Н.Т. Проблемы трансформации и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с требованиями МСФО // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2014. № 2 (46).

3. Михайленко Р.Г., Колесник П.В. Совершенствование методики трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО // Бухгалтер и закон. 2015. №3 (175). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodiki-transformatsii-buhgalterskoy-otchetnosti-v-sootvetstvii-s-msfo

4. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации : приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 года № 160н. URL: http:// www.minfin.ru/common/img/uploaded/ library/2012/08/106n_ot_18.07.12.PDF.

5. Чая, В. Т. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник и практикум / В. Т. Чая, Г. В. Чая. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 418 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3386-4.

УДК 336.7

Современные проблемы управления прибылью коммерческого банка в России

Гандеева Н.А. [1], к.э.н., Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье дана оценка управления прибылью коммерческого банка на макроуровне в России. Исследованы условия и факторы, влияющие на уровень прибыли коммерческого банка.

Ключевые слова: Банковская система, коммерческий банк, прибыль, рентабельность.

Сложная экономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране вследствие введения антироссийских санкций и ограниченности финансовых ресурсов, обусловила ухудшение финансовых результатов деятельности действующих кредитных организаций. Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности коммерческих банков являются полученная прибыль (убыток) [1].

В 2014 году произошло заметное ужесточение денежно-кредитной политики и банковского контроля в России. Это выразилось, в частности, в резком росте числа отозванных лицензий. Крайняя мера воздействия коснулась финансово-кредитных организаций из первой и второй сотен рейтинга ЦБ, что породило панические настроения на рынке. С одной стороны, действия регулятора призваны повысить устойчивость банковской системы, с другой — они могут привести к обратным последствиям. Вслед за реальным сектором экономики банки уже начали терять прибыль и вскоре могут столкнуться с кризисом неплатежей. Поэтому действия регулятора должны быть в высшей степени аккуратными, чтобы опасения банкиров и населения не оправдались. Если ориентироваться только на цифры, то банковская система в России пока развивается довольно активно, однако темпы роста замедляются.

Общий объем прибыли коммерческих банков к началу 2016 г. по сравнению с январем 2014 г. сократился в 5,2 раза и составил по данным Центрального Банка (Банка) России 192,0 млрд. руб. Удельный вес кредитных организаций, имеющих прибыль или нулевой результат по итогам деятельности

в их общем количестве, сократился в течение рассматриваемого периода с 90,5 % до 75,4 %, а доля убыточных коммерческих банков возросла с 9,5 % до 24,6 %.

По данным Банка России около трети от общего объема полученного кредитными организациями убытка приходилось на кредитные организации, в отношении которых осуществлялись меры по предупреждению банкротства.

Если в 2013 г. основными факторами снижения прибыли стали более консервативная оценка банками возникающих рисков и создание дополнительных резервов на возможные потери, то в 2015 г. сокращение прибыли кредитных организаций обусловлено, в основном, уменьшением чистого процентного дохода в результате роста стоимости фондирования и снижения спроса на новые кредиты, увеличением чистых расходов по операциям с финансовыми инструментами и увеличением объемов формируемых резервов на возможные потери. Рост процентных ставок по депозитам населения в 2015 г. также оказал влияние на динамику прибыли коммерческих банков, поскольку коммерческие банки для предотвращения оттока средств граждан вынуждены были повышать ставки по вкладам населения. В связи с сокращением реальных доходов населения и ростом просроченной задолженности по кредитам отмечается увеличением процентных расходов по кредитам, предоставленным физическим лицам.

По итогам деятельности в 2013 г. в большинстве федеральных округов кредитные организации получили прибыль, а в 2015 г. в двух федеральных округах – Приволжском и Дальневосточном – получен убыток.

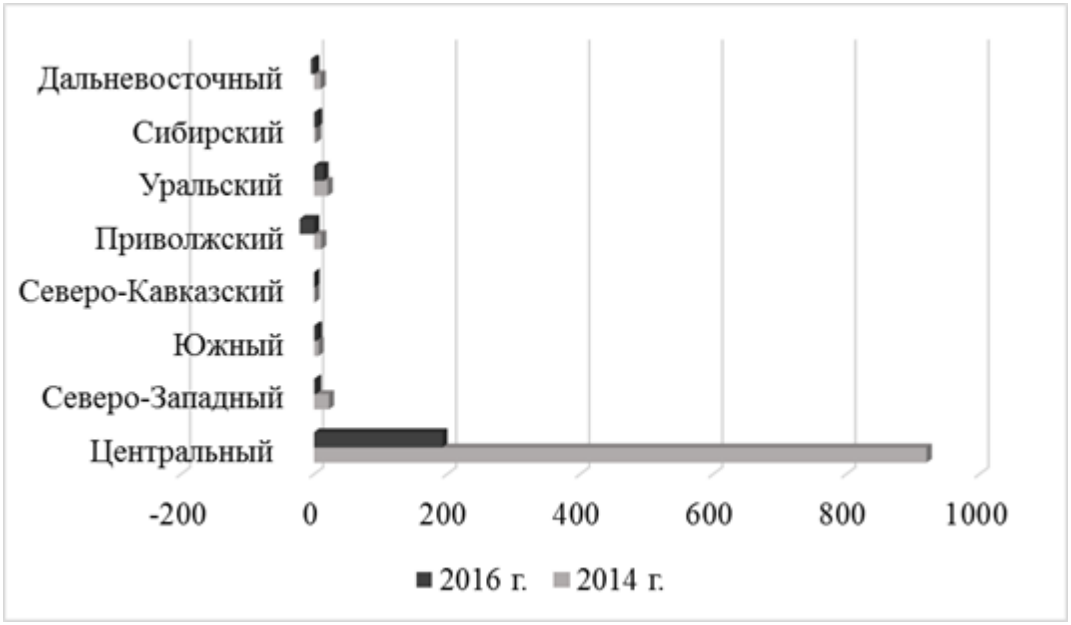


Рисунок 1 – Динамика прибыли кредитных организаций в федеральных округах страны на начало года

В течение рассматриваемого периода во всех федеральных округах страны, кроме Сибирского, отмечается сокращение прибыли кредитных организаций. Но наиболее существенное снижение данного показателя (без учета Приволжского и

Дальневосточного федеральных округов, получивших убыток в 2015 г.) произошло в Северо-Западном (в 7,5 раза) и Центральном (в 4,8 раза) федеральных округах. Рост объема полученной коммерческими банками прибыли наблюдается только в Сибирском федеральном округе – в 1,5 раза (рисунок 1) [3, С. 17-21].

Общий размер прибыли банковской системы продолжает расти. За 1 полугодие 2017 года кредитными организациями получена общая прибыль в размере 770 млрд. рублей. За аналогичный период прошлого года общая прибыль банковской системы составила 360 млрд. рублей.

При этом прибыль в размере 849 млрд. рублей показали 420 кредитных организаций, а убыток в размере 78 млрд. рублей - 169 кредитные организации.

За 1 полугодие остаток по счетам резервов на возможные потери возрос на 4,8%. Снижение темпов создания резервов стало важным фактором роста банковской прибыли.

На портале Bankir.ru размещен рейтинг банков по прибыли по состоянию на 1 июля 2017 года (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Рейтинг банков по величине прибыли на 1 июля 2017 г.

Место	Наименование Банка	Чистая прибыль на 1 июля 2017г., млн. рублей	Чистая прибыль на 1 июля 2016г., млн. рублей	Изменение, млн. рублей
1.	Сбербанк России (ПАО)	316 963	229 409	87 554
2.	АКБ "ПЕРЕСВЕТ" (АО)	71 613	1 347	70 266
3.	ВТБ 24 (ПАО)	32 554	13 502	19 052
4.	ВТБ Банк Москвы	27 226	39 825	-12 599
5.	Газпромбанк	20 428	21 888	-1 460
6.	АО "АЛЬФА-БАНК"	19 273	-11 782	31 055
7.	ЮниКредит Банк	16 560	4 774	11 786
8.	АО "Райффайзенбанк"	13 883	11 423	2 460
9.	АО "Тинькофф Банк"	9 209	3 253	5 956
10.	Русский Стандарт	6 171	-6 902	13 073
11.	Банк Уралсиб	6 069	4 688	1 381
12.	ООО "ХКФ Банк"	5 627	1 228	4 399
13.	Ситибанк	5 578	5 343	235
14.	Банк «ФК Открытие»	5 313	4 771	542
15.	Промсвязьбанк	5 130	2 814	2 316

Для сравнения того, как изменилась прибыль банка в 1 полугодии 2017 года, дана величина чистой прибыли за соответствующий период прошлого года. Отметим, что почти все участники рейтинга по размеру прибыли показали в 2017 году значительно лучший финансовый результат, чем в прошлом году.

Обращает на себя внимание увеличение прибыли Сбербанка, Альфа-Банка, ВТБ 24 и банка «Русский стандарт», а также снижение прибыли банка ВТБ. Показатели банка «Пересвет» связаны с тем, что банк проходит процедуру финансового оздоровления.

Таким образом, выделяется группа успешных банков, показывающих крупные объемы прибыли, и банков проблемных, убытки от деятельности которых хотя и снижаются, но все еще велики. При этом почти треть кредитных организаций убыточна. А основная часть прибыли банковской системы России по-прежнему формируется банками с госучастием, прежде всего – Сбербанком [2].

В целом в банковском секторе России в 1 полугодии 2017 года наблюдается медленный рост основных показателей работы, что хорошо видно из приведенных данных финансовой отчетности.

Несколько месяцев подряд наблюдается небольшое и пока нестабильное улучшение качества кредитных портфелей, что нашло отражение в снижении объемов просроченной задолженности и объемов резервов на возможные потери. Однако, как показали события в банке «Югра», пока далеко не все низкокачественные активы отражены в финансовой отчетности банков по их реальной стоимости. По причине неудовлетворительного финансового положения продолжается отзыв Центробанком банковских лицензий.

Объем прибыли банковской системы России в 1 полугодии 2017 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года вырос в 2,1 раза. Но почти треть банков устойчиво работают с убытком, а 37% от всей прибыли банковской системы страны заработал Сбербанк.

Во 2 полугодии 2017 года большинство экспертов ожидает продолжение медленного улучшения основных показателей банковского сектора.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы:

— количество прибыльных кредитных организаций за последний год существенно сократилось, но и число убыточных банков значительно не выросло, что связано отзывом лицензий у широкого круга банков и сокращением количества российских кредитных организаций,

— прибыль банковского сектора России выросла в 2017 году, в первую очередь, за счет значительного увеличения прибыли ПАО Сбербанк, а также снижения убытков других российских банков,

— общая прибыль коммерческих банков РФ, которые имеют положительный финансовый результат, без учета суммы прибыли ПАО Сбербанк поднялась за последний год всего на 9,5%.

Рассматривая проблему управления прибылью на макроуровне, можно сделать вывод, что в условиях современного экономического развития страны и формирования реальной самостоятельности банковского сектора прибыль получила новый смысл, поскольку в рыночных условиях она выступает не только основным источником развития деятельности, но и стимулом его деятельности. Прибыль является главной решающей силой рыночной экономики, обеспечивающая интересы государства, собственников, персонала банка. Для эффективного управления прибылью необходимо усовершенствование существующих и разработка новых инструментов управления и методологических подходов, разработки механизмов и стратегии

управления прибылью, которые отвечают современным экономическим условиям деятельности российских банков.

Список использованных источников

1. Проблемы современной банковской системы России [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://newinspire.ru/lektsii-po-makroekonomike/ problemi-sovremennoy-bankovskoy-sistemi-rossii-1855(дата обращения: 5.12.2017).

2. Банковский сектор России: 2017 [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=3270782 (дата обращения: 25.01.2018).

3. Ермилов В. Г. Проблемы доходности коммерческого банка // Банковское дело. – 2011. - № 8.- С. 17-21.

4. 2. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. д-ра эк. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 560 с.

5. Царьков А.А. Прибыль банка – результат эффективной работы центров прибыли // Банковское дело. – 2012. - №10. – С. 36-41

6. Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра». URL: http://government.ru (дата обращения: 20.10.2017).

7. Минэкономразвития России. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz (дата обращения: 15.11.2017).

УДК 657.471.1:331.108.22

Методология планирования издержек на расширение штата через нормирование труда

Голубкин К.А. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В современных условиях нормирование труда уже недостаточно рассматривать как определение необходимых затрат времени. По мнению авторов статьи, в целях более глубокого раскрытия содержания этого понятия, под нормированием труда следует понимать объективно необходимую деятельность по упорядочению процесса труда, которая на основе разработанных методов и средств организует, регулирует и стабилизирует социотехническую систему организации путем непрерывного установления и применения норм, отвечающих потребностям субъекта нормотворчества (организаций, заинтересованных и разработавших нормы).

Ключевые слова: корпоративный менеджмент, управление персоналом, издержки, нормирование труда.

Современные тенденции развития в бизнесе привели к становлению устойчивого паттерна, гласящего о том, что успешность любого бизнеса зависит от умения менеджеров эффективно использовать человеческие, материальные, временные ресурсы. Нормирование - эффективный инструмент не сокращения, а именно оптимизации затрат. К сожалению, ввиду достаточно размытого понятийного различия между сокращением и оптимизацией происходит подмена одного процесса другим с применением не подходящих методов. С другой стороны, большое количество статей, учебников и семинаров касательно мер антикризисного управления говорит об отсутствии у менеджеров компетенции планирования бизнес и финансовых стратегий. Это не означает что бизнес с грамотно выстроенной системой планирования и контроля не подвержен кризисам. Подвержен, но более адаптивен ввиду большей статистической базы, что даёт возможность выстраивать модели поведения при различных кризисных ситуациях. Однако, в данной статье будет рассмотрено не предприятие, которое борется с кризисом, а наоборот, динамично развивающееся.

В приведённых ниже тезисах акцент сделан на предприятиях углехимической отрасли, но при определённых коррекциях этот опыт может быть перенесён на другие сектора экономики. Итак, предположим, перед бизнесом стоит задача расширить штат исполнителей, ввиду увеличения объёма оказываемых услуг. Первая трудность заключается в отсутствии плановых показателей как таковых. Для наглядности рассмотрим динамику, представленную на рисунке 1:

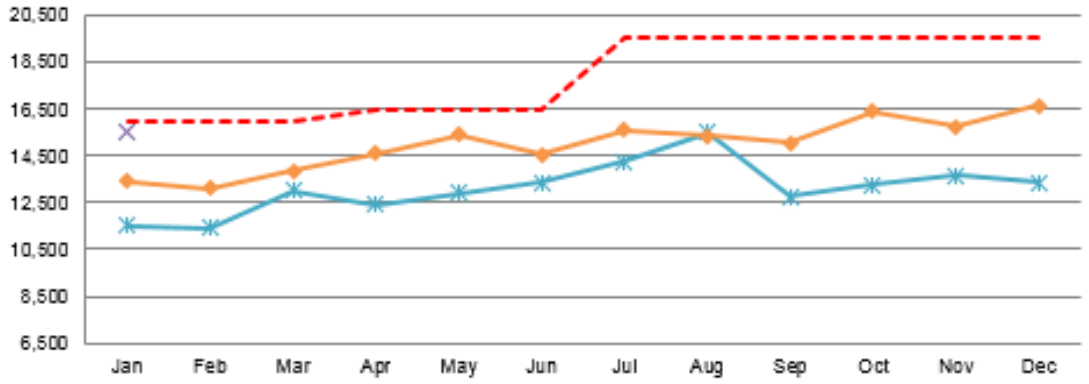


Рисунок 1 – Динамика поступления образцов

- Ожидаемые сезонные тренды, связанные с началом периода наращивания складских запасов для отопительного сезона.

- Тренды к снижению в некоторых месяцах как стыковочные при перезаключении контрактов у ключевых клиентов.

- Общий тренд на увеличение объёмов.

Вторая трудность цикличность с наложением, нелинейность процесса, что делает стандартную фотографию рабочего времени неприменимой для

оценки трудозатрат. В таких случаях более интересным в использовании является метод хронометража. Он применим для следующих типов процессов:

Процесс не предусматривает цикличного повторения. Обычно можно встретить при индивидуальном труде в единичном производстве. При этом типа процесса следует делить его на составные элементы непосредственно во время наблюдения, что требует от наблюдателя исключительных профессиональных навыков;

Процессы с циклическими повторениями. Процесс одинаковый для всех элементов, но при этом элементы могут наслаиваться друг на друга. Такой тип процесса встречается при поточном производстве с применением оборудования, не требующего участия работника (например, выжигание пробы в печи). Зачастую хронометраж используется для предоставления замеров для построения сетевых графиков или диаграмм Гантта. Пример приведён в таблице 1.

Процессы с последовательными циклическими повторениями. Процесс одинаковый для всех элементов, но при этом элементы идут строго друг за другом. Встретить такой тип можно при конвейерном производстве;

Сменяющаяся очерёдность процесса. Последовательность обусловлена некоторыми случайными факторами и отсутствия, либо невозможностью выстроить синхронность производственного цикла. Самый нестабильный и тяжело поддающийся наблюдению вид. При изучении этого вида следует укрупнять этапы процесса, для более прозрачного и логичного расчёта и анализа результатов.

Таблица 1 – Пример хронометража для одного процесса

Этап	Начало этапа	Длительность этапа	Окончание этапа
Операции до работы калориметра 1	8:00:00	0:02:05	8:02:05
Анализ в калориметре 1 (тех. перерыв)	8:02:05	0:08:00	8:10:05
Операции до работы калориметра 2	8:02:05	0:02:05	8:04:10
Анализ в калориметре 2 (тех. перерыв)	8:04:10	0:08:00	8:12:10
Операции до работы калориметра 3	8:04:10	0:02:05	8:06:15
Анализ в калориметре 3 (тех. перерыв)	8:06:15	0:08:00	8:14:15
Разбор сосуда калориметра 1	8:10:05	0:00:52	8:10:57
Разбор сосуда калориметра 2	8:12:10	0:00:52	8:13:02
Разбор сосуда калориметра 3	8:14:15	0:00:52	8:15:07

С другой стороны, трудоемкость производственной программы колеблется от месяца к месяцу (иногда она имеет ярко выраженные пики в определенные недели, дни и даже часы), в то время как численность невозможно так же быстро изменять (график-схема, иллюстрирующая такое явление представлена на рисунке 2).



Рисунок 2 - Источники возникновения сверхурочных работ

В результате в периоды пиковых нагрузок на производстве предприятие вынуждено прибегать к сверхурочным работам, а в «спокойные» периоды не может загрузить имеющийся персонал. В некоторых случаях производственная программа фактически задается внешними факторами и не поддается регулированию. В дополнение стоит отметить, что издержки, связанные с нанятым персоналом проще поддаются планированию на следующие периоды, с применением, например коррекций по Фишеру, тогда как издержки, связанные со сверхурочной работой хаотичны.

В ряде случаев целесообразно создавать специальные подразделения, способные «закрывать» пиковые нагрузки, — своего рода мобильные бригады, обслуживающие сразу несколько участков, на которых максимальные нагрузки возникают в разные периоды. Широкие возможности могут найти и такие инструменты управления персоналом, как внутреннее совмещение, использование аутсорсинга и временного персонала, расширение зон обслуживания.

Контрольные точки, которые должны быть достигнуты:

- Количество штатных единиц должно быть увеличено солидарно увеличиваемого объёма.

- Количество оборудования и издержек рабочих мест увеличивается на штатную единицу

- Уровень загрузки оборудования не должен превышать допустимый уровень.

- Издержки на персонал + начисления амортизации + начисления бюджетирования на будущие периоды + издержки на операционные материалы должны быть меньше уровня планируемого дохода от увеличения объёма.

После получения данных по хронометражным замерам и сопоставления планируемых затрат можно изучить как изменится итоговое время на выполнение заказа (работы, услуги) до и после принятия кадровых решений. В этом могут быть полезны средства автоматизированного сбора данных о временных метках прохождения операций, если технологический процесс это

позволяет и обработки статистических данных (например язык R). На рисунке 3 закрашенная область показывает, как изменится количество и срок в часах выполняемых работ до расширения, а линия - после расширения штата.

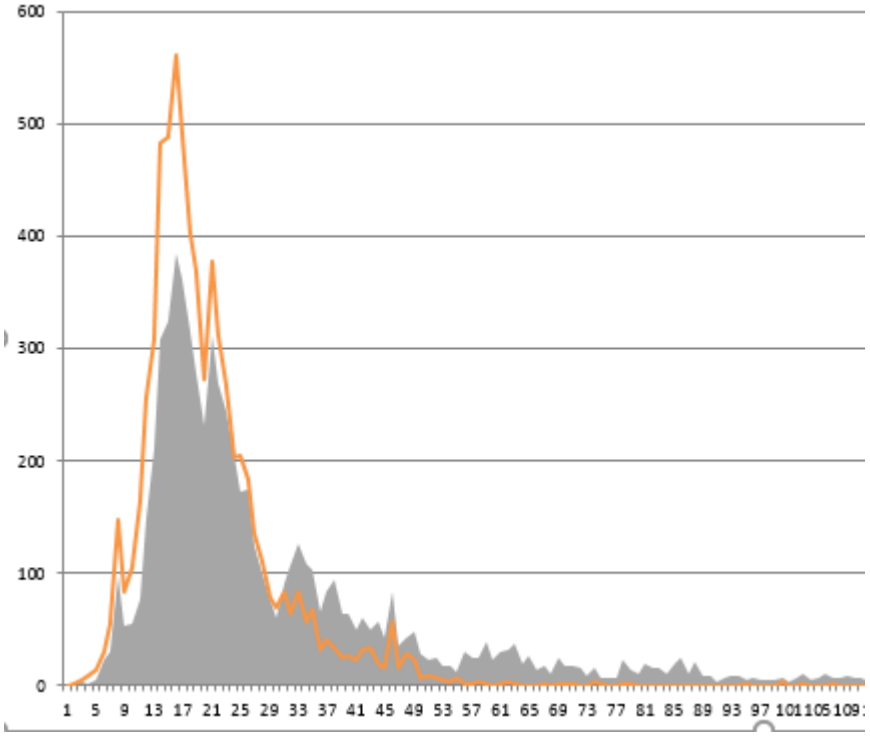


Рисунок 3 – Сопоставление turnaround time

Подводя итог следует отметить, что нормирование труда может быть использовано не как средство постановки планки выполнения определённого количества работ или операций, а как инструмент планирования и моделирования при обосновании необходимости расширения штата. Ввиду развития информационных технологий профессия нормировщика в классическом виде – с листом наблюдений и секундомером уходит в прошлое, уступая место система сбора и обработки данных.

УДК 657.24-27.31

Новые формы документов ФСС России для расчетов с персоналом по обязательному социальному страхованию на 2018 год

Грицун В.О. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Затепякин О.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены новые формы документов ФСС в России при учете расчетов с персоналом по обязательному социальному страхованию для бухгалтера на 2018 год. Приводятся формы, которые включены в социальное страхование работника,

правила оформления электронного больничного листа, и порядок начисления и выплат пособий по двум видам систем.

Ключевые слова: оплата труда, фонд социального страхования, электронный больничный лист, единая интегрированная информационная система, зачетная система, «прямые» выплаты.

Фонд Социального Страхования (далее – ФСС) России принял ведомственный акт, которым введены в действие новые формы документов, представляемых и получаемых застрахованными лицами и страхователями по обязательному социальному страхованию (далее – ОСС) на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в территориальный орган ФСС России (либо из него) для получения социальных пособий [1]. Имеются в виду пособия по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием, а также оплаты отпуска застрахованного лица (сверх ежегодного оплачиваемого отпуска) на весь период лечения и проезда к месту лечения и обратно и другие. Таким образом, уже с 29 декабря 2017 года можно было оформлять документы по новым формам [1].

Приняты следующие формы документов [2]:

– заявление о выплате (перерасчете) пособия (оплате отпуска);

– опись заявлений и документов, необходимых для назначения и выплаты застрахованным лицам соответствующих видов пособий;

– заявление о возмещении расходов на выплату пособия по временной нетрудоспособности;

– извещение о представлении недостающих документов или сведений;

– решение об отказе в назначении и выплате пособия по временной нетрудоспособности;

– заявление о возмещении расходов на выплату социального пособия на погребение;

– заявление о возмещении расходов на оплату дополнительных оплачиваемых выходных дней одному из родителей (опекуну, попечителю) для ухода за детьми-инвалидами;

– заявление о возмещении стоимости гарантированного перечня услуг по погребению;

– решение об отказе в рассмотрении документов (сведений);

– справка-расчет о размере оплаты отпуска.

Среди новшеств можно отметить появление возможности получить пособие не только почтовым или банковским переводом, как сейчас, но и посредством обращения в другие организации. Для этого в заявлении необходимо указать сведения о платежном посреднике.

С 18 декабря 2017 года уже действуют новые правила оформления документов по электронным больничным в соответствии с постановлением Правительства РФ от 16 декабря 2017 г. № 1567 [3].

Для оформления электронного больничного сотруднику организации, организации (юридическому лицу) нужно обязательно иметь личный кабинет в Единой интегрированной информационной системе «Соцстрах» ФСС на сайте «cabinets.fss.ru» (далее — ЕИИС «Соцстрах»). Войти в него можно через учетную запись юридического лица на портале государственных услуг.

Для каждого участника системы ЕИИС «Соцстрах» предусмотрены свои функции личного кабинета [4]:

– больницы будут загружать в систему электронные листки, подписывая их квалифицированной электронной подписью;

– бухгалтер организации будет видеть больничные сотрудников, получать нужные сведения для начисления пособия и заполнять раздел работодателя;

– застрахованные смогут проверять, правильно ли заполнен больничный лист и корректно ли начислено пособие;

– Федеральный закон № 86-ФЗ [5] предусматривает, что врач сможет оформить электронный больничный по временной нетрудоспособности, беременности или материнству, если соблюдены эти два выше описанных условий;

– медицинское учреждение и работодатель застрахованного человека за-

регистрированы в специальной автоматизированной системе электронных листков;

– пациент в письменном виде согласился на оформление листка нетрудоспособности в электронной форме.

Бухгалтера организаций в связи с этим новшеством, назначают ответственным за работу с электронными больничными: выдается электронная подпись и обеспечивается доступ к ЕИИС «Соцстрах». Если есть необходимость, то бухгалтеров будут обучать новым правилам работы с электронными больничными, особенно тех, кто работал только с бумажными больничными. Для работы с пособиями можно будет воспользоваться и бесплатной программой, которую можно скачать в Личном кабинете работодателя.

Работник организации сам может решать, в каком виде хочет оформить

документ: в бумажном или электронном. Но у электронного больничного есть следующие преимущества [4]:

– электронный больничный проще оформить, и не нужно дополнительно заверять печатями в регистратуре;

– электронный больничный невозможно испортить, забыть, потерять (если застрахованный потеряет номер больничного, он сможет восстановить его в личном кабинете по номеру СНИЛС и паролю с Госуслуг);

– электронный больничный не нужно бережно хранить и передавать бухгалтеру, как его бумажный аналог, достаточно сообщить номер листка по телефону или по почте (это особенно актуально для компаний с филиалами, разными офисами или отдельно расположенной бухгалтерией);

– если в регионе проходит пилотный проект по прямым выплатам, ФСС оплатит больничный, представленный в электронной форме, за три рабочих дня (в бумажной форме — за 10 дней).

При оформлении пособия, врач поликлиники входит в систему ФСС и формирует в ней листок нетрудоспособности: вносит необходимые данные, копирует информацию из электронной медкарты. Также он запрашивает в системе уникальный номер электронного больничного.

Готовый больничный медучреждение выгружает в ЕИИС «Соцстрах». Выдавая больничный пациенту, врач и медучреждение заверяют документ усиленными КЭП. На этом этапе сотрудник не увидит больничного, он только получит уникальный номер, который затем будут использовать медучреждение, работодатель и ФСС. Он должен передать этот номер бухгалтеру, который занимается начислением пособия. По этому номеру бухгалтер находит в личном кабинете в ЕИИС «Соцстрах» больничный лист сотрудника. Полученные из листка сведения (о периоде болезни и т.д.) нужно будет использовать для расчета и учета больничного листа.

Также нужно будет заполнить свою часть: наименование организации, средний заработок, стаж и т.д. Дополнения в листке нужно заверить электронной подписью, которую вы используете для сдачи электронной отчетности.

Заполненный больничный мгновенно поступит в отделение ФСС по месту работы застрахованного. Эти сведения ФСС будет учитывать при начислении и проверке пособия.

Дальше сценарии работы по начислению и выплате пособий различаются в разных регионах России. Часть регионов участвует в пилотном проекте ФСС «Прямые выплаты», все они перечислены в Постановлении Правительства РФ от 21.04.2011 № 294 [6]. В этих регионах пособие выплачивает ФСС напрямую сотруднику. В остальных регионах пособие сотруднику начисляет и выплачивает работодатель. Рассмотрим подробнее сценарии работы бухгалтера в обоих случаях.

Зачетная система. При зачетной схеме рассчитывается пособие и выплачивается работнику с ближайшей зарплатой. Сумму расходов, понесенных на выплату пособия, можно или зачесть в счет уплаты взносов на социальное страхование, или возместить в ФСС. Чтобы получить возмещение, необходимо отправить на шлюз ФСС заявление или электронный реестр. Подробный порядок действий при оплате пособия по нетрудоспособности при данной системе рассматривается на рисунке 1.



Рисунок 1 – Порядок действий при оплате пособия по нетрудоспособности при зачетной системе страховых взносов [4]

Прямые выплаты. При прямых выплатах выполняется расчет среднего заработка для пособия в бухгалтерской программе организации. Если пособие за первые три дня нужно оплатить за счет работодателя, рассчитывается и включается данная часть в следующую зарплату.

Подготавливается реестр в электронном виде (если данные отправляются через интернет) или заполняется заявление в ФСС от имени сотрудника (если обращение в ФСС происходит лично). Реестр отправляется на портал ФСС или заявление передается лично в отделение ФСС. Бухгалтер должен проследить, чтобы работник получит пособие: ФСС должен выплатить его банковским или почтовым переводом. С июля 2018 года Кемеровская область присоединяется к пилотному проекту ФСС «Прямые выплаты». Более подробный порядок действий при оплате пособия по нетрудоспособности в регионах, где действует пилотный проект «Прямые выплаты» можно ознакомиться по рисунку 2.

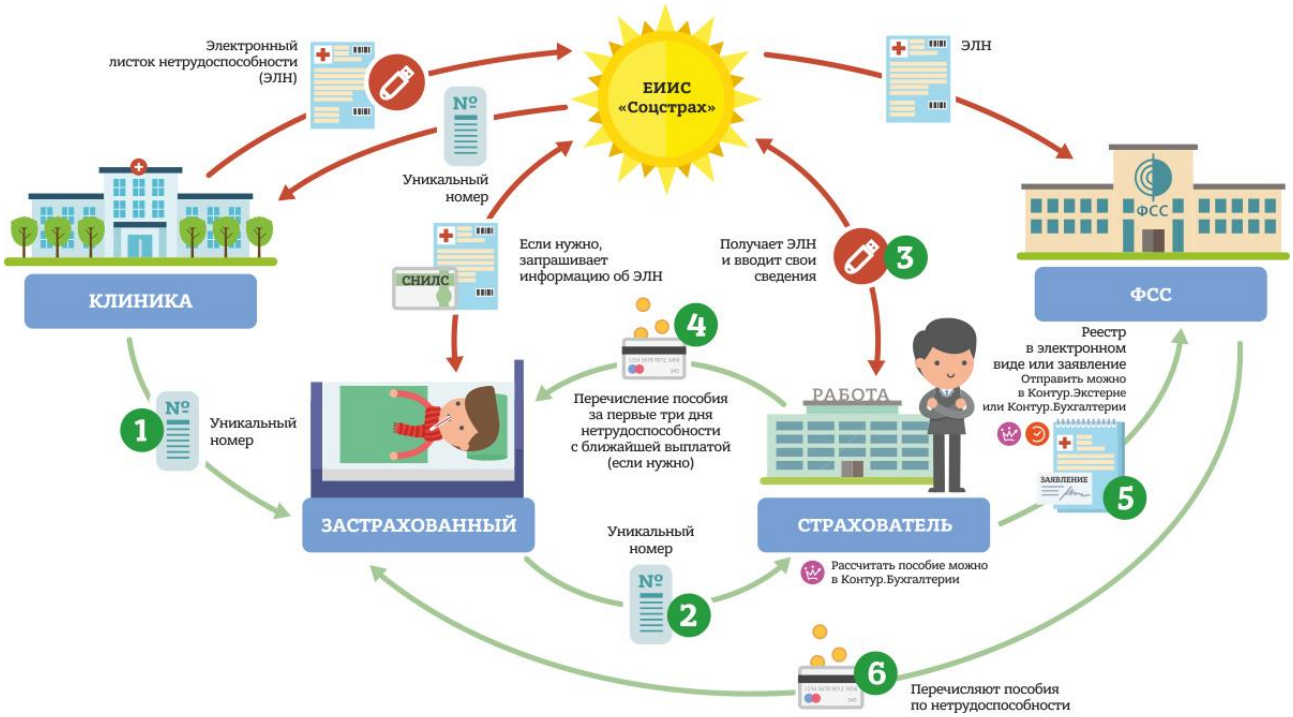


Рисунок 2 – Порядок действий при оплате пособия по нетрудоспособности в регионах, где действует пилотный проект «Прямые выплаты» [4]

Суть проекта «Прямые выплаты» в том, что в пилотных регионах меняется традиционная схема взаимодействия между страхователем, работником и ФСС [7, 8]:

– в традиционном варианте пособия по временной нетрудоспособности и в связи с материнством работнику платит работодатель, а Фонд компенсирует ему разницу между этой суммой и суммой страховых взносов;

– при «Прямых выплатах» организация лишь направляет в филиал ФСС нужные документы, и Фонд напрямую выплачивает человеку пособие.

В таблице 1 перечислены преимущества и недостатки схемы выплат пособий по взаимозачету и схемы «прямых выплат».

Таблица 1 – Преимущества и недостатки схемы выплаты пособий по взаимозачету и схемы «прямых выплат» [8]

Категория	**Зачетная система страховых взносов**	**Пилотный проект «Прямые выплаты»**
Страхователи	« - » Задействует оборотные средства компании на выплату пособий, пока Фонд не возместит расходы. « - » Требует бóльших трудозатрат бухгалтера: рассчитать пособия, отразить расходы в расчете по страховым взносам.	« + » Не задействует оборотные средства компании. « + » Экономит время бухгалтера: подготовить документы, передать их в ФСС (можно в электронном виде с рабочего места).

Продолжение таблицы 1

Категория	Зачетная система страховых взносов	Пилотный проект «Прямые выплаты»
Застрахованные	« - » Нет уверенности в получении пособия, если у работодателя финансовые и другие проблемы. « - » Пособие рассчитывает бухгалтер, бывает, что с ошибками, которые замедляют выплату. « + » Не нужно каждый раз писать заявление. « + » Справку 2-НДФЛ легко получить у работодателя.	« + »Уверенность в своевременном получении пособия, так как это не зависит от порядочности и платежеспособности работодателя. « + » Грамотный расчет пособия специалистами ФСС. « - » На каждую выплату нужно писать заявление. « - » За справкой 2-НДФЛ нужно обращаться в территориальный орган ФСС.
ФСС	« - » Проверка обоснованности и начисления выплат постфактум. Сложный перерасчет и возврат средств при ошибке.	« + » Полный контроль обоснованности и начисления выплат. « + » Удобство работы с электронными сведениями, поданными страхователями. « + » Легкий переход на электронные больничные.

ФЗ от 01.05.2017 № 86-ФЗ [5] обязывает только медицинские учреждения оформлять электронные больничные по требованию застрахованного. Штрафов для работодателя за то, что он не перешел на электронные больничные, пока что не предусмотрено. Но в добровольном переходе на электронные больничные листы есть свои плюсы [4]:

– меньше ошибок – при заполнении бумажного больничного ошибаются и врачи, и работодатели. Ревизоры-консультанты ФСС ежегодно находят ошибки в более чем 2 млн. бумажных больничных, в том числе и бухгалтерские ошибки при расчете пособия. Использование электронных больничных листов способно свести эти ошибки практически к нулю;

– меньше злоупотреблений – новая система электронных больничных позволит свести на нет злоупотребления при оформлении листков нетрудоспособности. Работнику будет гораздо сложнее подделать электронный листок, а факт подделки легче доказать;

– меньше работы – с переходом на электронные больничные не нужно будет тратить время на: передачу бумажных больничных в территориальные отделения ФСС; учет фактов хозяйственной жизни листков; проверку подлинности больничных; хранение и обработку архива;

– меньше места для архивов – если оформлен электронный больничный, у работодателя нет обязанности хранить бумажный аналог, то есть не нужно будет выделять специальные места для хранения бланков строгой отчетности.

С 2018 года организациям нужно разместить в Интернете данные о среднемесячной зарплате руководителя учреждения, его замов и главбуха. Исполнить эту обязанность нужно не позднее 15 мая 2018 года.

Список использованных источников

1. Приказ ФСС России от 24 ноября 2017 г. № 578 «Об утверждении форм документов, применяемых для выплаты в 2012-2019 годах страхового обеспечения и иных выплат в субъектах Российской Федерации, участвующих в реализации пилотного проекта, предусматривающего назначение и выплату застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, иных выплат и расходов территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации», зарегистрирован в Минюсте России 15 декабря 2017 года [Электронный ресурс] // Гарант.ру. Информационно-правовой портал. – URL http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1155795/ (дата обращения: 18.02.2018).

2. Попова Е.В. Утверждены новые формы документов для участников проекта прямых выплат из ФСС России [Электронный ресурс] // Гарант.Ру. Информационно-правовой портал. – URL http://www.garant.ru/news/1155839/ (дата обращения: 18.02.2018).

3. Постановление Правительства РФ от 16.12.2017 N 1567 «Об утверждении Правил информационного взаимодействия страховщика, страхователей, медицинских организаций и федеральных государственных учреждений медико-социальной экспертизы по обмену сведениями в целях формирования листка нетрудоспособности в форме электронного документа» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. - URL http://www.consultant.ru/ document/ (дата обращения: 18.02.2018).

4. Потапкина Н.В. Электронный больничный: инструкция для бухгалтера // Контур.Бухгалтерия. – 2017. - №34. – URL https://kontur.ru/articles/4890 (дата обращения: 10.02.2018).

5. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 13 Федерального закона Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и статьи 59 и 78 Федерального закона Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 01.05.2017 N 86-ФЗ (ред. 01.05.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – URL http://www.consultant.ru/document/ (дата обращения: 18.02.2018).

6. Постановление Правительства РФ от 21.04.2011 N 294 «Об особенностях финансового обеспечения, назначения и выплаты в 2012 - 2015 годах территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществления иных выплат и возмещения расходов страхователя на предупредительные меры по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний

работников, а также об особенностях уплаты страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (ред. 11.12.2017) [Электронный ресурс] // Фонд социального страхования Российской Федерации. – URL http://r61.fss.ru/ (дата обращения: 10.02.2018).

7. Постановление Правительства РФ от 22.12.2016 N 1427 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2011 г. N 294» (ред. от 11.12.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – URL http://www.consultant.ru/document/ (дата обращения 10.02.2018).

8. Скорб Ю.А. На низком старте: пятый набор в «Прямые выплаты» // Контур.Бухгалтерия. – 2017. – №33. – URL https://kontur.ru/articles/4822 (дата обращения: 10.02.2018).

УДК 657.429

Методы оценки материальных запасов и их влияние на формирование текущего финансового результата

Данилова А.В. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Козлов В.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Рассмотрены и проанализированы методы оценки материальных запасов, их роль в формировании финансового результата, даны рекомендации по выбору метода оценки материально-производственных запасов. Результаты работы могут применяться в бухгалтерском учете коммерческой организации.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, финансовый результат, себестоимость, бухгалтерский учет.

Ни одно предприятие не обходится без использования материально-производственных запасов в своей хозяйственной деятельности. Наличие запасов является необходимостью для поддержания постоянства и бесперебойности воспроизводства.

Материально-производственные запасы – это составляющая оборотных активов организации, которые находятся на различных этапах производства, после однократного использования их стоимость полностью переносится на созданный продукт. К ним относится:

- сырье и материалы;
- животные на выращивании и откормке;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовая продукция, предназначенная для продажи;
- товары отгруженные;

- расходы будущих периодов.[2]

В процессе учета оценка материально-производственных запасов играет особую роль. Одним из основных факторов определяющих финансовый результат любой организации, занимающейся производственной деятельностью, является величина материально-производственных запасов. Значение данного показателя напрямую зависит от используемого организацией метода их оценки. Финансовый результат характеризует чистая прибыль, получение которой можно назвать основной целью создания любой организации, осуществляющей свою деятельность на коммерческой основе.

Вопрос выбора метода оценки материальных запасов особенно актуален в условиях современной рыночной экономики, для которой характерна постоянная инфляция. Цены на приобретаемые материалы постоянно меняются, что вызывает сложности при их оценке. К примеру, в течение определенного периода материалы закупались по разным ценам, к концу периода была продана лишь часть материалов. Возникает сложность в определении стоимости остатков на конец периода. А от стоимости остатков в свою очередь зависит размер расходов и прибыли организации. Однако данный вопрос не актуален, при ведении учета запасов по партиям.

Правила и порядок учета и оценки материально-производственных запасов регламентируются Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденным приказом Минфина РФ от 9.06.2001г. №44н. и статьей 254 Налогового кодекса Российской Федерации. Согласно пункту 16 ПБУ 5/01 и пункту 8 статьи 254 Налогового кодексаоценку материальных запасов, списываемых в производство для целей бухгалтерского учета и налогообложения можно осуществлять следующими тремя способами:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).[4,5]

Для каждой группы материально-производственных запасов применяется один способ их оценки.

Первый способ списания материалов применяют, когда точно известно, из какой партии и какие именно материалы были отпущены. Это материалы, используемые организацией в особом порядке (драгоценные, камни, металлы, радиоактивные вещества), уникальные ценности (дорогостоящие автомобили), скоропортящиеся оборотные активы (продукты), запасы, которые не могут обычным образом заменить друг друга. При реализации таких активов, происходит их обособленное списание по конкретной цене. Следовательно, эти точные данные определяют величину расходов фирмы и конечный результат.[1]

Способ оценки запасов по средней себестоимости предполагает нахождение их средней цены, которую получают путем деления общей себестоимости материалов (как приобретенных в течение отчетного периода,

так и остатков на начало периода) на их количество. Полученное значение умножают на количество использованных материалов и на количество остатков для получения соответствующих показателей. Данный метод является наиболее простым и распространённым. При его использовании невозможно проследить влияние изменения цен ресурсов на финансовый результат. Рассчитывается средняя цена материально-производственных запасов, следовательно «средняя» величина расходов за период и «средняя» прибыль.[3,5]

Например, на начало отчетного периода на складе имеется 20 единиц товара по цене 100 у.е., затем была закуплена партия товара в количестве 40 штук по цене 110 у.е., и партия из 15 штук по цене 120 у.е. За отчетный период было реализовано всего 70 единиц товара по цене 160 у.е. Себестоимость отпущенных в производство материалов будетрассчитана следующим образом:

(20*100+40*110+15*120)/75=109,3;
109,3*75=7651 у.е.

Стоимость остатков на конец периода составит:

109,3*5=546,5 у.е.

Способ оценки по себестоимости первых по времени приобретения материалов (метод ФИФО) предполагает, что оценка выбывших материалов и их остатков на конец периода происходит согласно последовательности их поступления на склад учетом остатков на начало периода. Сначала происходит списание материалов по себестоимости остатков на начало периода, затем по себестоимости первой партии, затем второй и так далее. Соответственно, остаток материалов оценивают, по последней цене закупа материалов.[5]

Согласно методу ФИФО, при условиях ранее приведенного примера, первые 20 единиц товара списываются по стоимости остатка на начало отчетного периода, следующие 40 единиц по цене первой закупленной партии, и остальные 100 штук по цене последней партии. Таким образом получаем себестоимость всех проданных товаров:

(20*100+40*110+10*120)=7600 у.е.

Оценка остатка на конец отчетного периода осуществляется по себестоимости последней партии поступившей на склад:

5*120=600 у.е.

В данном примере происходит повышение цен на товары. Ниже приведен пример расчет себестоимости методом ФИФО, при условиях снижения цен на материалы.

На начало отчетного периода на складе имеется остаток товара в количестве 20 единиц, стоимость каждой составляет 120 у.е. В течение отчетного периода была закуплена партия товара в количестве 40 штук по цене 110 у.е., и затем партия из 15 штук по цене 100 у.е. За отчетный период было реализовано товара в количестве 70 штук. Стоимость реализованного товара составит:

(20*120+40*110+10*100)=10561 у.е.

Стоимость остатка на конец отчетного периода составит:

5*100=500 у.е.

Таким образом, используя метод ФИФО при повышении цен на материалы в течение отчетного периода, себестоимость списанных материалов получает наименьшую оценку, а стоимость остатков на конец периода максимальную. При условии снижения цен, напротив, остатки оценивают по минимальной цене, а реализованные материалы по наибольшей цене.

В таблице 1 представлены все выше приведенные расчеты и показано влияние выбора метода оценки материалов на показатель прибыли.

Таблица 1 – расчет стоимости материально-производственных запасов.

Способ оценки материально-производственных запасов	Показатели		
	Стоимость списанных материалов, *у.е.*	Остаток запасов на конец отчетного периода , *у.е.*	Прибыль от реализации товара, *у.е.*
По средней себестоимости	*7651*	*546,5*	3549
По себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО) при росте закупочных цен	*7600*	*600*	3600
По себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО) при снижении закупочных цен	*10561*	*500*	639

Из таблицы 1 видно, что при использовании способа определения стоимости материалов и запасов по средней себестоимости, мы получим одно и тоже значение показателя прибыли. Как говорилось ранее, данный метод сглаживает влияние колебания цен на финансовый результат. Метод ФИФО при росте цен, дает возможность увеличить показатель прибыли, так как себестоимость запасов и материалов рассчитывается по первым закупочным (более низким) ценам, стоимость остатков на конец отчетного периода приобретает наибольшее значение. При снижении закупочных цен, себестоимость запасов увеличивается, а прибыль принимают наименьшее значение.

Каждый из выше описанных методов имеет как свои преимущества, так и недостатки. С точки зрения улучшения показателя финансового результата, важно выбрать метод уменьшающий стоимость запасов, с целью увеличения показателя прибыли. С другой стороны уменьшение себестоимости позволит снизить размер налогооблагаемой базы, что повлечет за собой снижение налога на прибыль.

Применение способа оценки запасов постоимости каждой единицы целесообразно и удобно в том случает, когда каждая единица производственных запасов является незаменимой, обладает присущими только ей качествами и характеристиками.

Метод средневзвешенной себестоимости рекомендуется применять, если предприятие использует ресурсы, цены на которые изменяются в разных направлениях и невозможно получить достоверный прогноз их изменения. Однако данный метод не позволяет осуществлять достаточный контроль над правильностью списания материально-производственных запасов. С точки зрения влияния на финансовый результат и налогооблагаемую базу данный метод является наиболее умеренным.

При использовании метода ФИФО затраты на запасы и материалы будут учитывать по самой ранней себестоимости, и скорее всего самой низкой. Выручка же от реализации товара будет рассчитана в текущих ценах. В такой ситуации в зависимости от оборотов компании учет материально-производственных запасов может отставать от реальности. Использование метода ФИФО приводит к завышению финансового результата и показателя рентабельности компании. Плюс данного метода заключается в том, что он позволяет наиболее правильно оценить остатки запасов по «последним» закупочным ценам. Это позволяет давать наиболее соответствующую реальности оценку оборотных активов и рассчитывать более точные значения показателей платежеспособности. С точки зрения минимизации налогов данный метод подходит при снижении цен на материалы и запасы, при росте цен налогооблагаемая база будет увеличиваться.

Проведя анализ всех действующих в настоящий момент на территории Российской Федерации методов оценки материально-производственных запасов, можно сказать, что каждое предприятие при выборе метода должно ориентироваться на условия хозяйствования своей организации, выбирать тот метод который позволит оптимизировать показатель прибыли и сократить возможные расходы.

Список использованных источников

1. Керимов, В.Е. Бухгалтерский учет:учебник /В.Е. Керимов. — 6-е изд., изм. и доп. — Москва: Дашков и К°, 2015. — 584с.

2. Мислявская, Н.А. Бухгалтерский учет:учебник /Н.А. Мислявская, С.Н. Поленова.— Москва: Дашков и К°, 2016. — 592с.

3. Салихова, И.С. Практикум по бухгалтерскому учету: учебное пособие /И.С. Салихова. — Москва: Дашков и К°, 2016. — 110с.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: Кодексы Российской Федерации: Принят Государственной Думой 19 июля 2000 года: Одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс»;

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), [Электронный ресурс]: Законодательство Российской Федерации: от 09.06.2001 N 44н. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

УДК 336.743.4

Правовые аспекты регулирования криптовалюты в зарубежной и отечественной практике

Жадамбаева С.Т. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Сорокин М.А. [1]

[1] Национальный исследовательский «Томский государственный университет», г. Томск, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию правовых аспектов регулирования криптовалюты в зарубежной и отечественной практике. Цель исследования: анализ особенностей регулирования криптовалюты, сравнение отечественного и зарубежного опыта на примере США и Японии. Также рассмотрены ключевые положения проекта федерального закона «О цифровых финансовых активах», представленного Минфином 25 января 2018 года.

Ключевые слова: криптовалюта, правовое регулирование криптовалюты, биткоин, майнинг, ICO, цифровая валюта, виртуальная валюта.

На сегодня одной из самых обсуждаемых тем является криптовалюта и различные проблемы, с ней связанные. Из-за довольно большого количества преимуществ криптовалюты уровень её использования с каждым днём растёт. Одним из преимуществ является то, что на этот вид цифровой валюты не влияет инфляция, а также отсутствие централизованного эмитента, единого центра контроля за транзакциями. Таким образом, ни финансовые институты, ни государственные службы не могут повлиять или проконтролировать обмен денежных средств между двумя кошельками. Также пользователей привлекает безопасность системы - с цифрового кошелька нельзя забрать или украсть денежные средства, а перевод невозможно отменить [1]. Но несмотря на все преимущества, в вопросах правового регулирования криптовалют единства нет, у каждого государства имеется свой подход. Так, в одних государствах устанавливают строгий запрет на использование криптовалюты, в других наоборот их применение широко распространено, а в третьих не принимают никаких законодательных актов и нормативных документов, разрешающих или запрещающих использование этого вида валюты.

Стоит отметить особенность криптовалюты – она характеризуется анонимностью транзакций и имеет децентрализованный характер.

Анонимность транзакций сильно затрудняет борьбу с отмыванием доходов, полученных преступным путем, финансированием терроризма и другой незаконной деятельностью. В связи с этим у правительств многих стран такое повышенное внимание к криптовалютам и их регулированию [2].

В зарубежной практике сущность криптовалюты как «валютной единицы» юридически не идентифицирована, некоторые страны (США, Япония) определяют криптовалюту как цифровой товар и облагают его налогом согласно действующему законодательству. На данный момент многие страны готовят законодательные акты и нормативные документы, с помощью которых смогут идентифицировать криптовалюту и регулировать её [3].

На сегодня можно считать благоприятной законодательную среду для криптовалют в Японии, США, Канаде и большинстве стран Европы. Для операций с криптовалютами не требуется специальных разрешений, однако некоторые виды деятельности могут подлежать лицензированию. К ним также относятся покупка и продажа криптовалют на коммерческой основе и действующих торговых площадках [2].

В США криптовалюта приобрела официальный статус недокументарных ценных бумаг. В 2016 г. Служба валютного контроля стала выдавать лицензии для специализированных бирж в ограниченном объеме. При этом с 2012 г. Федеральное бюро расследований расценивало виртуальную валюту как угрозу национальной безопасности, приводя доводы, что ее можно считать средством финансирования терроризма и ухода от уплаты налогов. Служба внутренних доходов США (IRS) определяет виртуальную валюту: взаиморасчеты в ней равносильны расчетам в национальной валюте, все сделки с недвижимостью и выплата заработной платы должны облагаться налогом. Отмечено также, что криптовалюта не является валютой в ее классической форме, ее необходимо классифицировать как частную собственность и в соответствии с законами штатов – применять как средство обмена или обращения путем бартерных сделок [4].

С 1 апреля 2017 года криптовалюта в Японии приобрела статус платёжного средства. Ранее этот вопрос многократно обсуждался, но к конечному решению пришли только сейчас. В самом документе прописано, что криптовалюта выполняет функцию валюты, но не является официальной денежной единицей, и поскольку раньше криптовалюту не признавали платёжным средством, вопросы налогообложения практически не поднимались.

«Биткоины могут быть использованы для покупки товаров и тд. Прибыль от их использования облагается подоходным налогом» — разъяснило национальное налоговое агентство Японии, добавив, что:

«Прибыль и убытки (прибыль и убытки, оцененные на основе отношений с иностранной валютой), возникающие в результате использования биткоина, классифицируются по разным видам поступлений, в зависимости от характера добычи валюты — если это предпринимательская деятельность — налогообложение происходит по другим правилам» [5].

Во всех странах Южной Америки, кроме Аргентины, а также Бангладеш, Китае, Исландии, Швеции, Таиланде, Вьетнаме отношение к криптовалютам со стороны государства отрицательное. В Китае криптовалюта рассматривается как виртуальный товар (неденежный цифровой актив). С сентября 2017 г. действует запрет на публичное размещение криптовалюты. Банковским учреждениям и их работникам запрещено участвовать в Bitcoin - бизнесе через банковскую систему, а также обслуживать или сотрудничать с представителями Bitcoin - индустрии. При этом страна является крупнейшим в мире рынком торговли биткоин. Для физлиц торговля криптовалютами и майнинг разрешены. Поскольку криптовалюта в Китае определена как виртуальный товар, продажа цифровых денег может облагаться налогом на добавленную стоимость, а доход и прибыль в криптовалюте подлежат обложению налогом на прибыль, подоходным налогом и налогом на прирост капитала [4].

Правовое регулирование криптовалюты в нашей стране находится на стадии разработки. 25 января Минфин опубликовал проект федерального закона “О цифровых финансовых активах”. Он был подготовлен в соответствии с октябрьским поручением президента Владимира Путина разработать регулирование криптовалют, майнинга и ICO. Ранее, 28 декабря 2017 года, прошла презентация законопроекта. Анализируя мировой опыт регулирования обращения криптовалют Минфин совместно с ЦБ РФ выделил два основных подхода, которые в текущий момент используются в разных странах. Это, с одной стороны, подход признания цифровой валюты платёжным средством, которое сопрягается с регулированием расчётных операций. Второй подход - это признание цифровой валюты финансовым инструментом. Этот подход характерен даже не столь для биткоина, сколько для ICO [6].

В проекте закона определяется статус цифровых технологий, применяемых в финансовой сфере, и их основных понятий. Цифровой финансовый актив признаётся имуществом в электронной форме, а токены и криптовалюты — видами цифрового финансового актива. Также урегулированы вопросы, связанные с публичным привлечением денежных средств и криптовалют путём размещения токенов (ICO) [7].

В пресс-релизе к документу Минфин указывает, что в части торговли криптовалютой у министерства имеются разногласия с Банком России. По мнению ЦБ, обмен цифровых активов на фиатные деньги и иное имущество должен быть разрешён только в отношении токенов, выпускаемых с целью привлечения финансирования [8]. Минфин отмечает, что сделки с криптовалютами получили широкое распространение и установление законодательного запрета на совершение таких сделок уведёт этот рынок в тень. Важно отметить, что использование криптовалют на территории Российской Федерации в качестве средства платежа не предполагается. На сегодня цифровая валюта в разных странах обладает статусом имущества,

недокументарной ценной бумаги, объекта иных правоотношений, но не денежного средства [9].

В недавнем интервью CNN Money глава Международного валютного фонда Кристин Лагард назвала неизбежным международное регулирование операций с криптовалютами. По её словам, "это область, где необходимо международное регулирование и надлежащий контроль" [10]. Таким образом, на сегодня правовое регулирование в каждой стране находится на стадии разработки. Одни страны практически законодательно урегулировали вопросы, связанные с криптовалютой, например Япония. Другие же только приходят к осознанию того, что криптовалюта набирает большой интерес у граждан во всем мире.

Стоит отметить, что в феврале этого года в Государственной Думе РФ прошли первые в истории Парламентские слушания по развитию цифровой экономики. По словам заместителя руководителя аппарата правительства РФ Максима Акимова, в 2019 году будет представлена комплексная программа правового регулирования цифровой экономики. Уже в весеннюю сессию правительство внесёт 10 законопроектов, которые касаются антимонопольного регулирования цифровой экономики [11].

Список использованных источников

1. Епифанова С.О. Правовое регулирование криптовалют в различных странах мира // Цифровые технологии в экономической сфере: возможности и перспективы: сборник научных статей. – Тамбов: ТГУ им. Г.Р. Державина, 2017 г. – С. 16-22.

2. Соколова Т.Н., Петрунин И.А. Правовое регулирование использования криптовалют // Инновации и инвестиции как драйверы социального и экономического развития: сборник статей Межд. науч.-практ. конф. – Челябинск: ОМЕГА САЙНС, 2017. – С. 208-212.

3. Анализ развития и регулирования криптовалют: зарубежный и российский опыт / Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Гук О.А., Тюлин А.С. // МИР (МОДЕРНИЗАЦИЯ. ИННОВАЦИИ. РАЗВИТИЕ) - №4 – 2017 г. – С. 554-565.

4. Струков В.М. Становление и регулирование обращения криптовалют: мировой и российский опыт // Теория и практика общественного развития - №12 – 2017 г. – С. 108-112.

5. Налог на криптовалюту: в каких странах его уже платят? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://freedman.club/cryptocurrency-tax-in-what-coun.. - 20.02.2018 г.

6. Биткоин от дилера: почему россияне не купят криптовалюту без посредника [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/money/25/01/2018/5a699d3a9a79471460896e07?utm_source=vk_rbc – 20.02.2018 г.

7. Проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810&order_4=P_DATE&dir_4=DESC&is_new_4=1&page_4=1&area_id=4&page_id=2104&popup=Y – 20.02.2018 г.

8. ЦБ назвал условие обмена токенов на рубли и валюту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/money/25/01/2018/5a69f0b09a79477a5f47dc3f?utm_source=vk_rbc – 20.02.2018 г.

9. О проекте федерального закона «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/press-center/?#ixzz57kw5Qxof – 20.02.2018 г.

10. Глава МВФ признала неизбежным регулирование операций с криптовалютами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5a80d3569a794744a8074858 - 20.02.2018 г.

11. Человек и блокчейн. В Думе впервые прошли слушания по криптоэкономике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.rbc.ru/crypto/news/5a8c41c89a79471332db7699?from=main - 20.02.2018 г.

УДК 657.336

Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учётной политики организации

Петрова И.В. [1], к.э.н. Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с трактовкой экономической категории «профессиональное суждение» и её соотношением с учетной политикой организации.

Ключевые слова: учетная политика, профессиональное суждение, бухгалтерский учёт, финансовая отчётность

Процессы глобализации постоянно происходящие в современной российской и мировой экономических системах предопределяет рост величины и расширение спектра рисков в принятии решений субъектами рыночных отношений, что закономерно приводит к повышению требований в отношении обеспечения достоверности информационной основы таких решений, значительная часть элементов которой формируется в бухгалтерском учёте и раскрывается в бухгалтерской финансовой отчётности организаций. Постепенно изменяется традиционное представление о бухгалтерском учёте, как о наборе определенных правил, которыми чётко должен руководствоваться практикующий бухгалтер в процессе своей работы. Несомненно развитие .бухгалтерского учёта связано с новыми экономическими условиями, внедрением .в учётную практику международных стандартов, динамичным изменением технологий, возникновением новых видов деятельности и форм расчётов. Все это закономерно приводит к необходимости переосмысления .подходов к регулированию системы бухгалтерского учёта и отчётности в целом. В новых условиях недостаточно

регламентировать учёт федеральным законодательством, первостепенное значение для повышения качества представляемой финансовой отчётности приобретает профессиональное бухгалтерское .суждение. Интеграция России в мировое экономическое сообщество привела к тому, что отечественный бухгалтер, подготавливая бухгалтерскую .отчетность, должен учитывать особенности и использовать возможности как нормативного, так и профессионального регулирования для формирования достоверной информации, на основании которой пользователи смогут принимать обоснованные экономические решения.

Как категория бухгалтерского учёта «профессиональное суждение» впервые появилось в Концепции развития бухгалтерского учёта и отчётности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. [1] При этом в документе четко указывалось на необходимость выработки «навыков профессионального суждения при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости (существенности) фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учёта, отчётности и аудита». [1, п. 2.5].

Интересным представляется тот факт, что понятия профессионального суждения, порядок его применения в современном учёте не рассматривался ни в указанной Концепции, ни в любом другом документе по регулированию отечественной системы учёта и отчётности. По прошествии более чем десяти лет, ситуация не изменилась и категория профессионального суждения не получила необходимого нормативного закрепления по сей день.

Переход российской системы бухучета на составление отчётности в соответствии с МСФО требует помимо методологических и организационно технических мероприятий, перестройки сознания сотрудников бухгалтерской службы, повышения их профессионального уровня, выработки специфических навыков формирования профессионального суждения.

В настоящее время много говориться о профессиональном суждении бухгалтера в трудах отечественных ученых: Е.М. Егоровой, О.И. Григорьевой-Дорофеевой, Е.В. Казанниковой, В.Ф. Палия, М.Л. Пятова, С.А. Рассказовой-Николаевой, Е.В. Саталкиной, Я.В. Соколова, И.А. Слободняка, З.С. Туяковой, А.А. Шапошникова, Л.З. Шнейдмана и др.

Профессиональное суждение требуется и при оценке конкретных событий или фактов, таких как срок полезной службы объекта, соотношение правовой формы и экономического содержания, длительность процесса потребления заключенных в объекте экономических выгод, реальность погашения сомнительной дебиторской задолженности, возможность устаревания объекта, вероятность обращения в судебные органы по обязательствам компании и возможный итог разбирательств, в которые может быть вовлечена компания.

Мысль о необходимости применения профессионального суждения прослеживается в положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ) 1/2008 «Учетная политика организации». В данном положении говорится, что учетная политика организации может быть изменена в ряде случаев, в том

числе и в случае разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учёта [2]. Иначе говоря, законодательством предоставляется возможность бухгалтеру, исходя из фактического состояния объектов бухгалтерского учёта и действующих нормативных актов, сформировать свое собственное профессиональное мнение о фактах хозяйственной деятельности организации. Однако было бы полезней, если профессиональное суждение применялось бы не только в случае изменения учетной политики, но и на этапе формирования учетной политики в отношении каждого объекта учета. Определение «профессиональное суждение», роль и значение данного понятия, порядок его применения в российских нормативных актах по бухгалтерскому учету не закреплено. В общем смысле, исходя из того, что суждение – это мнение, а профессиональный – это соответствующий требованиям данной области, то профессиональное суждение представляет собой компетентное мнение бухгалтера, выражающее его отношение к конкретному предмету. Профессиональное суждение бухгалтера играет важную роль при формировании учетной политики, так как от ее содержания зависят показатели, отражаемые в отчетности и необходимые пользователям для принятия управленческих решений. В связи с этим бухгалтер, формируя учетную политику, отчетность и информацию о финансовом состоянии организации должен постараться учесть интересы всех пользователей. При этом профессиональное суждение должно строиться в соответствии с существующими принципами учета.

Профессиональное бухгалтерское суждение, с одной стороны, предоставляет возможность выбора и свободу действия практикующему бухгалтеру, с другой стороны, создает проблему такого выбора, поскольку гораздо легче следовать предписаниям, чем брать на себя ответственность.

В настоящее время проблема выбора значений параметров учётной политики заключается в неразвитости профессионального суждения бухгалтеров, недостаточной квалификации, отсутствии практики обоснован- ного выражения бухгалтером своего компетентного мнения. В условиях рыночной экономики возрастают требования к информации, раскрываемой в бухгалтерской отчетности, одним из главных способов обеспечения достоверной и существенной информации является профессиональное суждение бухгалтера. В связи с этим предстоит большая работа в развитии профессионального суждения у бухгалтеров с целью повышения качества учетной и отчетной информации, финансового состояния, финансовых результатов деятельности организации.

Профессиональное бухгалтерское суждение, с одной стороны, предоставляет возможность выбора и свободу действий практикующему бухгалтеру, с другой стороны, создает проблему такого выбора, поскольку гораздо легче следовать предписаниям, чем брать на себя ответственность. Следовательно, необходимо устранять препятствия на пути развития профессионального суждения, пошагово реализовывая концепцию достоверного и добросовестного взгляда.

В настоящее время проблема практического применения профессионального суждения бухгалтера заключается в неразвитости данного инструмента на уровне учетных регулятивов, недостаточной квалификации, которая должна охватывать как российское законодательство о бухгалтерском учёте, так и положения МСФО, отсутствии практики обоснованного выражения бухгалтером своего компетентного мнения. В условиях рыночной экономики возрастают требования к информации, раскрываемой в бухгалтерской отчетности, одним из главных способов обеспечения достоверной и добросовестной информации является профессиональное суждение бухгалтера. В связи с этим предстоит большая работа в развитии профессионального суждения у бухгалтеров с целью повышения качества учётной и отчётной информации.

Список использованных источников

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 1 июля 2004 г. № 180 // Справочно-Правовая система «Гарант».

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 6 октября 2008 г. № 106н // Справочно-Правовая система «Гарант».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н // Справочно-Правовая система «Гарант

4. Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет. - 2005. - № 23. - С. 54−61.

5. Губайдуллина А.Р. Взаимосвязь профессионального суждения бухгалтера и качества финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №9 (303) // Справочно-правовая система «Гарант».

6. Губайдуллина А.Р. Влияние профессионального суждения бухгалтера на качество финансовой отчетности // Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека: материалы докладов итоговой научно-практической конференции. - Казань: Изд-во Института экономики и финансов К(П)ФУ, 2013. - 469 с.

7. Пятов М.Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет. - 2008. - № 24. - С. 51–55

8. Шапошников, А.А. Профессиональное суждение и его роль в аудите / А.А. Шапошников, Т.В. Синицына // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 4–7

УДК 657:005.336.6

Дефиниция категории «деловая репутация организации» в контексте бухгалтерского учёта

к.э.н, Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье раскрывается авторское видение проблем идентификации деловой репутации как объекта бухгалтерского учёта, а также представлено авторское определение категории «деловая репутация организации».

Ключевые слова: деловая репутация, гудвилл, учёт, оценка, отражение в отчётности, российские и международные стандарты учёта.

Деловая репутация организации к настоящему времени не получила полноценной научной квалификации и раскрытия ни как экономическая, ни как учётная категория, однако, порядок её оценки и учёта, напротив, нашёл отражение в документах, регламентирующих и регулирующих ведение бухгалтерского учёта и формирование отчётности коммерческих организаций в России и за рубежом. Вместе с тем, анализ российских (РСБУ) и международных (МСФО) стандартов учёта и финансовой отчётности свидетельствует о наличии существенных противоречий и высоком уровне неопределённости положений, раскрывающих методологию и методические аспекты бухгалтерской оценки деловой репутации, отражения её жизненного цикла на счетах бухгалтерского учёта и формирования информации о её состоянии в финансовой отчётности.[2.4]

Дефинитивное описание понятия «деловая репутация организаций» представляет собой базовую системную задачу, ведь как известно любая категория в бухгалтерском учёте должна быть в первую очередь определена, а во вторую - отражена на счетах учёта и раскрыта в финансовой отчётности. Необходимость решения данной задачи обусловлена тем, что дефиниция ключевой категории определяет общую методологию и методические особенности учётных действий, направленных на достоверное отражение фактов хозяйственной жизни и их последствий в системе экономической информации организации. Совершенно очевидно, что выбор способа ведения бухгалтерского учёта факта хозяйственной жизни зависит от его экономической природы, полное и непротиворечивое описание которой даёт возможность обеспечить реализацию важнейшего из принципов бухгалтерского учёта – принципа приоритета экономического содержания хозяйственной операции над её юридической формой. Как показал проведённый анализ большого количества научной и методической литературы, посвященной исследуемой проблематики, общепринятая дефиниция исследуемой категории отсутствует, в то время как существующие многочисленные определения понятия деловой репутации организаций, содержащиеся в научных трудах и регулятивных документах,

характеризуются рядом значимых недостатков, к числу которых целесообразно отнести следующие:

1.Преимущественно «алгоритмический» характер дефиниций, отражающий не экономическую природу деловой репутации, а лишь порядок расчёта её денежного эквивалента.

2. Наличие в определениях логического круга тавтологии (в частности, отождествление деловой репутации и гудвил(л)а).

3. Отсутствие в дефинициях родового признака, указывающего на ближайшее широкое понятие.

4. Отсутствие в дефинициях указаний на цели, область и ограничения их использования, обусловленные дисциплинарной мантией, в рамках которой формулируется определение.

Указанные недостатки убедительно свидетельствуют об объективной необходимости формирования новой дефиниции категории «деловая репутация организации», удовлетворяющей классическим требованиям методологии науки и раскрывающей экономическую природу деловой репутации организации как объекта бухгалтерского учёта и элемента бухгалтерской финансовой отчётности.

Дефиниция (от лат. definitio – предел, граница), с точки зрения науковедения, представляет собой логическую процедуру придания определяемому термину (дефиденту) строго фиксированного смысла [1].

Исходя из предпосылок формирования дефиниции деловой репутации организаций и классификации дефиниций, принятой в методологии науки, логично предположить, что разрабатываемое определение должно отвечать следующим требованиям:

1. Генетический характер дефиниции, раскрывающий уникальный способ, в результате реализации которого образуется определяемый объект.

2. Наличие в дефиниции родового признака, указывающего на тот круг предметов, из числа которых надо выделить определяемый объект.

3. Описание в дефиниции свойств и характеристик дефидента, выделяющих его в сравнении с другими объектами.

4. Пояснение смысла дефидента указанием правил его идентификации (выделения) из окружающих объектов.

Перечисленные требования, в совокупности с отмеченными ранее недостатками существующих определений, задают перечень вопросов, подлежащих исследованию на этапе подготовки дефиниции. Однако, прежде, чем исследовать данные вопросы, необходимо акцентировать внимание на том, что дефиниция формируется в системе координат бухгалтерского учёта, определяющей область ограничений и целевых ориентиров разрабатываемого определения. С учётом указанных особенностей, в первую очередь, к числу исследуемых вопросов должен быть отнесён вопрос о родовом признаке деловой репутации. Проведённый анализ позволяет в качестве такого признака рассматривать нематериальный характер деловой репутации и совокупность признаков идентификации активов в бухгалтерском учёте.

Следует отметить, что приобретённая деловая репутация отвечает всем признакам идентификации активов, поскольку представляет собой ресурс:

– контролируемый компанией посредством приобретённых прав собственника (акционера, учредителя);

– возникший в результате событий прошлых периодов, связанных со сделкой купли-продажи организации, генерирующей деловую репутацию;

– стоимость которого может быть оценена;

– от которого компания ожидает получения экономических выгод в будущем.

Что же касается отнесения деловой репутации к категории нематериальных активов, то, она не в полной мере соответствует условиям их признания, установленным в отечественными и международными стандартами бухгалтерского учёта и бухгалтерской финансовой отчётности. Главным образом, в данном аспекте вызывает сомнения удовлетворение условий документального подтверждения предпосылки существования деловой репутации и её идентификации (выделения, отделения от других объектов).

Действительно, поиск ответа на вопрос о документе, надлежащим образом, подтверждающем существование приобретённой деловой репутации, весьма сложен. С одной стороны, в качестве такого документа может рассматриваться договор купли-продажи организации как единого имущественного комплекса (или его части), однако, предмет данного договора не охватывает такого элемента, как деловая репутация. Более того, приобретённая деловая репутация в бухгалтерском учёте возникает вследствие, а не в процессе заключения сделки.

Не менее дискуссионным представляется вопрос и об идентификации деловой репутации, постановка которого закономерно приводит к вопросам второго порядка, в числе которых возникает вопрос о том, от чего, от каких (или из каких) объектов следует отделять (или выделять) деловую репутацию. Очевидно, что попытка отделения деловой репутации от приобретённой организации, невозможная сама по себе даже гипотетически, кроме того, и методологически некорректна, поскольку такое отделение разрывает логическую причинно-следственную связь «приобретённая организация – приобретённая деловая репутация – получение будущих экономических выгод». Вместе с тем, следует признать, что общепринятая классификация активов в принципе не предусматривает в составе объектов внеоборотных активов (главному признаку отнесения к которым – длительному сроку полезного использования – деловая репутация соответствует в полной мере) такого их вида, который мог бы органично абсорбировать деловую репутацию. В связи с этим при формировании дефиниции деловой репутации как объекта бухгалтерского учёта представляется корректным квалифицировать её как объект нематериальных активов – с учётом соблюдения главного условия признания – отсутствия материально-вещественной формы, а несоответствие дополнительным, рассмотренным

выше, условиям признания – учесть в дефиниции посредством указания на особый, специфический статус данного объекта.

Таким образом, возникает основной конструкт дефиниции: деловая репутация – это особый вид нематериальных активов.

Логично, руководствуясь принципом осмотрительности, предположить, что наценка к балансовой стоимости чистых активов приобретаемой организации, в восприятии сторон сделки по её купле- продаже, представляет собой минимальную величину упомянутых будущих экономических выгод, то есть эта величина соответствует точке безразличия, в которой согласуются экономические интересы сторон, поскольку превышение данной точки воспринимается покупателем деловой репутации как путь к снижению будущих выгод, а отступление от неё рассматривается продавцом как неполноценная компенсация отказа от прогнозируемых доходов. Несложно заметить, что используемая логика гармонирует с классическим определением экономической категории, в терминах которого деловая репутация должна выражать экономические отношения, в данном случае, продавца и покупателя организации по поводу стоимостной оценки перспективы получения экономических выгод от права на участие в связанном с данной организацией бизнесе.

Применение рассмотренных логических оснований даёт возможность дополнить базовый конструкт дефиниции деловой репутации указанием на его экономический смысл: деловая репутация организации – это особый вид нематериальных активов, представляющий собой стоимостный эквивалент будущих экономических выгод.

Однако, дефиниция не будет отвечать критерию полноты, если в ней не будут раскрыты два слоя причин: с одной стороны, – причины будущих экономических выгод, провоцирующих приобретение бизнеса, а, с другой, – причины, которые непосредственно определяют необходимость признания деловой репутации как объекта бухгалтерского учёта. Что касается первой категории причин катализаторами конкурентных преимуществ организации и обусловленных ими экономических выгод, рассматривать наличие у организации стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и воздействия иных благоприятных факторов внутренней и внешней среды. Выделенный фрагмент целесообразно включить в дефиницию для обеспечения генетического характера определения деловой репутации. Аналогичная цель преследуется и включением в текст дефиниции указания на непосредственную причину возникновения (признания) деловой репутации как объекта бухгалтерского учёта, в качестве которой автор предлагает рассматривать приобретение одной организацией приносящих доход прав собственности на другие организации.

Вместе с тем, композиция разработанных элементов определения и их логическое выстраивание вокруг основного конструкта позволяет завершить данный этап научно-исследовательской программы и сформулировать

дефиницию деловой репутации в целях проводимого исследования следующим образом:

Деловая репутация организации как объект бухгалтерского учёта – это особый вид нематериальных активов, представляющий собой стоимостный эквивалент будущих экономических выгод, получаемых организацией в форме доходов от приобретённых прав собственности на другие организации вследствие наличия у них стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и воздействия иных благоприятных факторов внутренней и внешней среды.

Список использованных источников

1. Бочаров, В. А. Определение / В. А Бочаров // Новая философская энциклопедия. – М.: Мысль, 2000

2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 «Учёт нематериальных активов» : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 27.12.2007 № 153 н // Российская газета. – 2008. – 2 февр.

3. Ковалев, В.В. Гудвилл как бухгалтерская категория / В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 8. 3.Баранов П.П. Проблемы формирования и применения профессионального суждения о деловой репутации в бухгалтерском учёте и аудите / П.П. Баранов, Ю.С. Климашина // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 4. – С.70-78.

4. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н).

УДК 330.341.42

Развитие институциональных условий деловой среды

к.э.н., Ковалева Е.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В работе рассматриваются некоторые вопросы развития институциональных условий деловой среды – экономических институтов, в частности, банковской системы в современной российской экономике. С одной стороны, каким образом институциональная среда (доходы населения, уровень инфляции) заставляет изменяться банковскую деятельность. С другой стороны, как изменение структуры банковской системы, новые банковские технологии изменяют деловую среду.

Ключевые слова: институциональные условия, банковская система, Центральный банк, санация банковской системы, новый кредитный цикл, Агентство по страхованию вкладов, Фонд консолидации банковского сектора, новые банковские технологии.

Под развитием институциональных условий деловой среды мы понимаем, в том числе, развитие экономических институтов, в частности, банковской системы. Как известно, «институты (в данном случае – механизмы, способы организации экономических взаимодействий)» имеют

значение и эффективность их работы отражается как на общем, так и индивидуальном уровне экономической эффективности.

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» определяет основные функции банка: банковские операции и другие сделки кредитной организации» - это: «привлечение денежных средств во вклады и размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет; открытие и ведение банковских счетов; переводы денежных средств; инкассация и кассовое обслуживание; купля-продажа иностранной валюты; выдача банковских гарантий». При этом «кредитной организации запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью».

Работа банковской системы, как и любого экономического института, сопряжена с «трением» - это неплатежи, дефолты, агрессивный подход ряда банков к кредитованию, появление «токсичных активов», несостоятельные бизнес – модели, строящиеся на агрессивном поглощении активов, преимущественное кредитование акционеров банка, проедание средств клиентов и др.

Отзывы лицензий у банков, входящих в топ-лист, подрывают многолетнюю работу регулятора по повышению доверия к российской банковской системе. Негативный новостной фон приводит к тому, что клиенты, в том числе корпоративные, переводят свои депозиты в госбанки, держатели ценных бумаг закрывают свои позиции. Конкурентная база сужается, расходы государства растут, что негативно сказывается на деловой среде. Для минимизации данных негативных явлений в 2017 году Банк России разработал, в том числе, законопроект, который ограничит права на выезд из России недобросовестных руководителей и владельцев кредитных организаций, негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний сроком на шесть месяцев. Для этого ЦБ предложил дополнить Федеральный закон «О Центральном банке России» новой статьей, внести поправки в законы о порядке выезда и въезда в России и «Об оперативно-розыскной деятельности». В предыдущие годы большую роль сыграло также создание Агентства по страхованию вкладов, в дальнейшем увеличение суммы страхового покрытия до 1 млн. 400 тыс. руб. и другие законодательные акты, укрепляющие доверие населения к финансово-кредитным организациям.

Меняется и сама деловая среда, в которой работают банки. Поэтому механизмы, способы организации экономических взаимодействий (по Норту) для банков также должны изменяться. Российская экономика входит в новый кредитный цикл: реальные доходы населения падают четвертый год подряд, однако кредитная активность людей растет по разным причинам в сегментах заемщиков с низким и высокими уровнями доходов. В связи с новой реальностью перед банками стоит задача ограничения необеспеченного потребительского кредитования. Долги российских граждан растут быстрее, чем доходы: средняя задолженность на душу населения по итогам первого полугодия 2017 года составила 150 тыс. руб., а доходы – 30,6 тыс. руб. По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), в первом полугодии 2017

года около 8 миллионов россиян были потенциальными банкротами. По мнению ОКБ, потенциальные банкроты – это граждане, имеющие долг более 500000 рублей и просрочки платежа 90 и более дней хотя бы по одному кредиту. Таких на конец первого полугодия 2017 году в ОКБ насчитали 660 тысяч человек. «Также еще около 7,1 миллиона российских заемщиков, которые в настоящий момент не платят по своим кредитам более 90 дней, потенциально могут воспользоваться правом банкротства для облегчения своего финансового положения», - говорилось в сообщении ОКБ.

По оценке рейтингового агентства Fitch, основанной на данных Национального бюро кредитных историй, доля «перекредитованных» в России заемщиков (взяли 3 кредита и более) составляет 8%. При этом, как отмечает агентство, некоторые банки выдают необеспеченные кредиты на 7 лет, что близко к ипотеке и может привести к росту кредитных рисков россиян в будущем.

Для банков такая ситуация означает ухудшение качества активов. Как считают специалисты, для уменьшения рисков банковской деятельности нужны глобальные структурные решения. Одним из предлагаемых вариантов среди которых является создание банка долгов.

Улучшению деловой среды будет способствовать и активизация усилий Банка России совместно с государственными органами исполнительной власти и банковским сообществом по повышению финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации, в частности в сфере банковской деятельности и банковских услуг, путем реализации собственных инициатив, участия в соответствующих национальных и международных программах.

Со стороны самих коммерческих банков – это работа по изменению взаимодействия банков с потребителями его услуг: ограничение предельного размера долга по займам в микрофинансовых организациях полутократным размером, обязанность банка прописывать полную стоимость кредита большими буквами на первой странице договора, ограничение максимального долга к доходам населения и др.

Что касается регулятора, то Центральным банком был разработан новый механизм санации, опробованный на «ФК Открытие» осенью 2017 г. через созданный Центральным банком Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС), подконтрольная Банку России управляющая компания. До создания этого фонда санацию проблемных финансовых организаций осуществляли более сильные банки и Ассоциация по страхованию вкладов (АСВ). АСВ выделяла на цели санации кредит, как правило, за счет денег ЦБ. В случае санации через ФКБС развитие институциональных условий приводит к тому, что санация проходит быстрее и дешевле, исчезает конфликт интересов между частными санаторами, стремящимися, как правило, к собственной выгоде, а не к восстановлению санируемого банка. Однако предыдущие случаи санации показали, что успешной продажи банков, прошедших санацию, почти нет. «Открытие» сам санировал банк «Траст» и оказался в числе санируемых

компаний. Немаловажно и то, что клиенты санируемых банков, особенно малого и среднего бизнеса, будут чувствовать себя увереннее. Как известно, почти всегда, деньги на счетах юридических лиц сразу после отзыва лицензии на счетах юридических лиц превращаются в ноль. И таких денег на начало 2017 г. было 1 триллион 242,3 миллиарда рублей. С другой стороны, к российскому Центробанку за последнее время перешло много функций, которые могут быть для регулятора неподъемными. В частности, во многих странах роль санатора выполняют другие структуры.

Серьезной проблемой банковского сектора является и перспектива дальнейшей концентрации банковского рынка в руках государства. В случае с «ФК Открытие» проводя санацию, ЦБ становится собственником и управляющим крупнейшего частного банка в стране из топ-10. На рынок эта «национализация», конечно, окажет влияние. После оздоровления через 6-8 месяцев после начала санации компанию планируется продать на рынке на открытом аукционе. Пока успешных примеров приватизации привести трудно. «Чистка» банковского сектора привела к уменьшению количества банков на рынке с 900 в 2013 г. до 575 в 2018 году (при этом понятно, что дело не в количестве, а в качестве работы функционирующих банков). Само по себе оздоровление банковской системы, проводимое регулятором – это необходимая и позитивно сказывающаяся на экономике работа. Однако она сопровождается доминированием на рынке банков с государственным участием: в структуре банковской системы доля государства в настоящее время с «Бинбанком» и «Открытием» более 65%.

Растет также и консолидация банковского сектора: банки, входящие в Топ-5 (а это банки с госучастием), контролируют более 50% банковского сектора, 100 банков «верхушки» банковского сектора – 95%, остальные 400 – около 5%. То есть, в данном случае имеет место доминирование крупных игроков, неважно какие это банки – с госучастием, или частные. Данная тенденция негативно влияет на деловую среду и с точки зрения развития конкуренции в банковской сфере: ухудшаются условия рыночного развития банковской системы на основе свободного, конкурентного предпринимательства, уменьшается транспарентность работы банков. Создаются также неравные условия для развития частных банков, так как они для целей развития лишены возможности привлекать государственные деньги.

Также одним из важных изменений в институциональной среде, в которой работают банки, стало снижение в 2017 г. инфляции. В условиях высокой инфляции в предыдущие годы примерно 80% своих доходов банки зарабатывали на выдаче кредитов, а 20% давали комиссионные доходы. В условиях падения инфляции процентная маржа уменьшается. Низкая инфляция (2,5% за 2017 год) заставит банки расширять спектр оказываемых услуг, думать о нуждах и потребностях клиентов, внедрять новые технологии. Эти технологии в банковский сектор принесла четвертая промышленная революция. Это применение системы удаленной идентификации клиентов, дающей возможность предоставлять все необходимые финансовые услуги,

опознавая клиента, в том числе, по голосу; биометрии в использовании банковских сервисных услуг; методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объемов; системы распределенных реестров однотипных операций и др. Данные технологии, используемые банком, полностью соответствуют маркетинговой концепции банка: удовлетворить потребности клиента и на этой основе увеличить свой доход, что, в свою очередь, способствует развитию институциональных условий деловой среды.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке России».
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.- М., 1997.
3. Медведева Л.И. Современная банковская система России: тенденции и перспективы развития / Л.И. Медведева, А.И. Беседина, А.А. Конарева // НаукаПарк. – 2015. - №7.- С.5-9.

УДК 336.711(571.1)

Основные тенденции и проблемы функционирования региональных банков в современных условиях

Кулебакина Д.И. [1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Актуальность данной статьи обусловлена значительной ролью региональных банков в развитии региона. В статье раскрываются особенности функционирования региональных банков, их преимущества и недостатки. Выявлены проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе своей деятельности.

Ключевые слова: Региональный банк, банковская система, конкурентные преимущества, проблемы функционирования.

На сегодняшний день в нашей стране законодательно принятого определения «региональный банк» нет. Они не введены в идеологию российской банковской системы, документами нормативного или стратегического характера, их место все еще не определено. В основном при проведении исследований к региональным относят организации, которые осуществляют свою деятельность на территории региона, и ставят перед собой цель развития его экономики и зависящие от финансового состояния юридических и физических лиц данного региона [1, с.27].

Российский опыт показывает, что особенностью современных региональных банковских систем является преобладание в них мелких и

средних банков, что характеризует их близость к реальному сектору региона и их возможность более быстро и действенно решать задачи на местном уровне.

Разница малых и средних региональных банков по сравнение с крупными состоит в том, что они более сконцентрированы на обслуживании, то есть так называемом банкинге «взаимоотношений», основываясь при принятии решений на собственных сведениях кредитоспособности клиента и более глубоком понимании нужд бизнеса на месте, что также позволяет им гибко подступать к взаимоотношению с заемщиком. Вся деятельность малых банков реализуется прямо в регионе, в каком - то конкретном городе или районе, и все заинтересованные лица имеют возможность при необходимости получить информацию о банке.

При образовании региональных банков основной задачей является удовлетворение основных потребностей экономики региона, особенно региональных предприятий, потому что из – за небольшого размера они малоинтересны крупным иногородним банкам. А к экономическому развитию региона проявляют интерес лишь сами местные предприятия и банки.

Таким образом, знание особенностей развития местной экономики дает региональным банкам конкурентные преимущества перед различными другими банковскими институтами, которые осуществляют свою деятельность в рамках данного региона, а именно:

1) знание клиентов своего региона и их потребностей, что происходит также благодаря хорошему знанию экономических и политических особенностей региона и города, где функционирует банк;

2) проживание в одном регионе клиентов и персонала банка способствуют более тесному и эффективному сотрудничеству и партнерству;

3) услуги, которые оказывает банк, адаптированы к потребностям клиентов. Региональный банк почти к любому своему клиенту можетперсональноподойти, а также вместе проработать условия проведения банковских операций.

Поскольку в активах региональных банков доля «длинных» ресурсов невелика, ресурсы их ограничены, они не могут удовлетворять потребности крупных предприятий, то попадают в нишу обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства, где кредитный риск существенно выше [2, с 109].

Помимо этого:

- банки готовы кредитовать малые и средние предприятия, финансовое положение которых временно нестабильно, но их акционеры владеют значительным имуществом, и перспективы развития предприятия, с точки зрения руководителя банка, весьма оптимистичны;

- участие региональных банков в программах администрации региона по льготному кредитованию, в социальных программах;

- предвзятое отношение региональных клиентов к московским и нерегиональным банкам.[3, с.381]

Тем не менее, помимо положительных сторон, региональный банк имеет ряд факторов, затрудняющих их развитие. Такими факторами являются:

1) недостаточная величина собственных средств и ресурсной базы. Небольшой объем собственных средств банка исходит из того, что в регионах отсутствует значительное количество крупных компаний, а значит и денежные обороты, которые проходят через банки не столь велики, но это не говорит о неэффективности работы банка.

Потребность в кредитных ресурсах компаний реального сектора в целом в нашей странеосуществляется лишь на 50%, что объясняется нехваткой ресурсов региональных банков для долгосрочного кредитования. Данная трудность обусловлена не только низкой капитализацией, но и структурой привлеченных кредитными организациями ресурсов [4, с.14].

2) небольшие темпы накопления капитала;

3) большая степень риска кредитования. Большинство организаций из-за своего финансово-экономического положения не могут своевременно совершать платежи по кредиту. Из-за того, что кредиты дорогие, практически невозможно применять их в качестве недорогого источника финансирования затрат по техническому перевооружению производства [5, с.47].

4) недостаточность среднесрочных или долгосрочных ресурсов, и, следовательно, возможен разрыв срочности активов и пассивов;

5) ограниченный доступ на рынок межбанковского кредитования;

6) ограниченный доступ к системе рефинансирования ЦБ РФ.

Среди угроз, существующих для региональных банков, – экспансия филиалов крупных иногородних банков на местные рынки,что приводит к усилению конкуренции со стороны не только московских, но и дочерних иностранных банков. Во многих регионах сконцентрированы крупные промышленные предприятия и нарастает процесс расширения масштабов деятельности региональных предприятий, нуждающихся в значительных инвестиционных ресурсах, в большей мере заемных, вынуждающее их переходить на обслуживание в филиалы федеральных банков. Однако свои активы они наращивают, используя дешевые ресурсы регионов (через свои филиалы и допофисы) и бюджета. Вызывает сомнение является ли такой вариант более эффективным, а заемные ресурсы более дешевыми для крупного регионального бизнеса, поскольку ссудный капитал проходит более длинный путь с большим количеством структурных подразделений и их содержание более затратное, чем у местных банковских структур [2, с 108].

К основным проблемам функционирования региональных банков можно отнести и неразвитость реального сектора экономики. Только если будет стабилен и динамично развиваться реальный сектор, тогда возможно развитие системы региональных банков.

Также наибольшую угрозу для существования региональных банков создает повышение Центральным Банком России требования к достаточности капитала, что в будущем вовсе может убрать с рынка малые кредитные организации.

Тем не менее, сохранение небольших региональных банков необходимо:

- для обеспечения стабильности региональных экономических систем;
- поддержания конкуренции на региональных рынках;
- развития кредитования малого и среднего бизнеса;
- возможности развития их в средне- и долгосрочной перспективе до уровня крупных коммерческих банков [6, с.125].

Изучение и рассмотрение теоретических проблем в области функционирования региональных банков и их роли в создании беспрерывного воспроизводства на определенной территории, свидетельствует о недостатке единого и многостороннего подхода к рассмотрению ситуации на сегодняшний день. Несколько направлений в работе региональных банков призывают к новейшим методологическим подходам при создании и развитии институциональной среды их функционирования. В фундаментальных исследованиях следует уделить внимание:

- методологическим проблемам развития и формирования региональных (муниципальных, коммунальных, местных) банков;
- результативности заимствования российских и заграничных институтов в области понижении транзакционных издержек;
- социальному, благотворительному и коммерческому характеру деятельности региональных банков;
- проблемам взаимосвязи и взаимодействия институтов регионального банка и региональной экономики;
- исследованиям процессов, связанных с изменением собственности в банковском секторе и в экономике в целом;
- месту и роли региональных банков в условиях глобализации экономики.

Разрешение такого рода проблем может привести к наиболее действенному сотрудничеству региональных банков с реальным сектором экономики, к увеличению конкурентных позиций региональных банков на российском рынке банковских продуктов.

Итак, подводя итог, можно выделить преимущества региональных банков, которые отражены на рисунке 1.

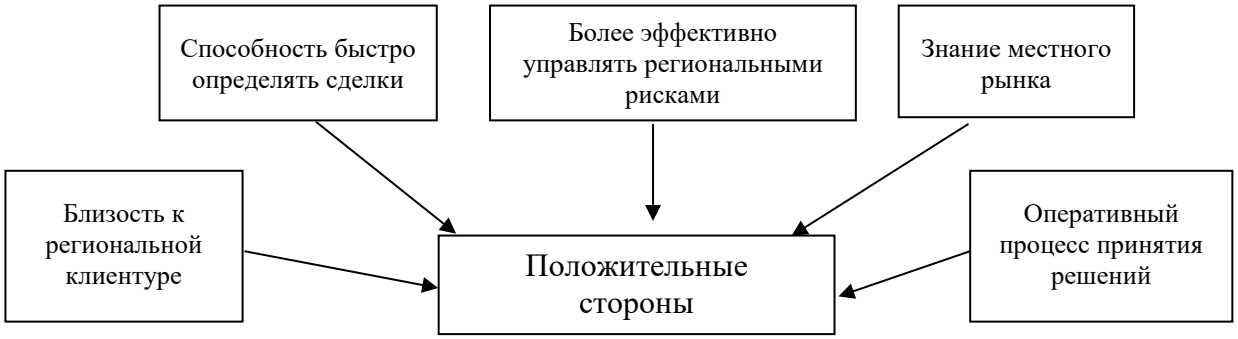


Рисунок 1 – Преимущества регионального банка

Также к положительным сторонам можно отнести доступность руководства и заинтересованность в развитии своего региона.

Отрицательные стороны региональных банков приведены на рисунке 2.

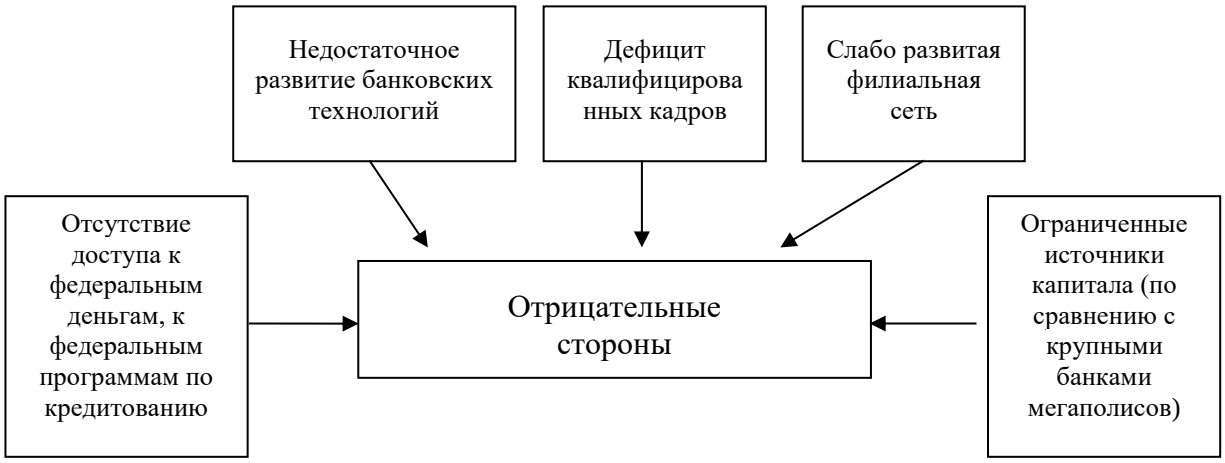


Рисунок 2 – Недостатки регионального банка

Таким образом, очень важно знать особенности функционирования регионального банка и проблемы, с которыми он может столкнуться. Для существования и функционирования банка, нужно не просто создать и занять какие – либо рыночные ниши, нужно также за счет заполнения этих ниш наращивать объем работающих активов или увеличивать положительное сальдо между непроцентными доходами и расходами.

В дальнейшем своем развитии региональным банкам нужно делать упор на имеющиеся у них преимущества. По сравнению с крупными федеральными банками они сосредоточены на особенностях местных клиентов, на более глубоком понимании потребностей местного бизнеса. Но при всем этом, для поддержания своей конкурентоспособности на рынке банковских услуг, они должны предоставлять своим клиентам значительный спектр услуг, основываясь на инновациях, компьютерных технологиях и т.п. Учитывая, что потребности в региональном сегменте экономики растут и усиливается конкуренция, то качество и расширение предоставляемых услуг должно постоянно возрастать. В связи с этим в настоящее время более остро стоит необходимость изучения особенностей развития региональных коммерческих банков для того, чтобы повысить эффективность их деятельности и конкурентные позиции для создания благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Список использованных источников

1. Рыкова И.Н. Сущность, виды и основные функции региональных банков / И.Н. Рыкова, Е.В. Андреянова // Банковское дело. М.:- 2011. – № 6. – с. 26-29.

2. Дранишникова В.В. Современные тенденции развития региональных банковских систем. // Актуальные проблемы экономики и

управления в XXI веке: сб. науч. статей. Ч.1/ Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк, 2017, - 366 с.

3. Корощенко Н. А., Мишина Н. М., Симонова И. В. Роль региональных коммерческих банков в развитии регионов // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 381-385.

4. Мандрыка А.Ю. Научная статься: «Региональная банковская система: сущность, элементы, проблемы функционирования».

5. Жиркова С.В. Научная статья: «Проблемы функционирования региональных банков и возможные пути их решения» - 2012.

6. Лаврушин О.И. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / под ред. проф. О.И. Лаврушина. - М: КНОРУС, -2012. - 220 с.

УДК 338.46 : 336.7

Факторы, влияющие на формирование банковских услуг

Кулебакина Д.И. [1], Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье раскрываются особенности деятельности региональных банков на рынке банковских услуг, рассмотрены факторы, влияющие на кредитную политику регионального банка, предложена сегментация запросов потребителей банковских услуг, кратко представлено современное состояние российского банковского сектора.

Ключевые слова: Рынок банковских услуг, сегментация потребителей, факторы, влияющие на формирование банковских услуг.

Рынок банковских услуг России сложно дифференцирован в региональном аспекте на протяжении всей его деятельности. Он характеризуется неравномерностью в обеспечении населения банковскими продуктами, которая проявляется в том, что большая их часть сконцентрирована в центральных регионах, тогда как остальные регионы существенно отстают в развитии банковского сектора.

Предоставляя свои продукты на рынке банковских услуг, региональным банкам необходимо учитывать факторы, оказывающих влияние на формирование портфеля банковских услуг. К таким факторам относят государственную политику в банковской сфере и налогообложении, законодательную и нормативную базу, уровень развития банковского сектора и информационных технологий, состояние экономики и социальные факторы. К последним следует отнести уровень доходов населения, безработицы, финансовой грамотности, доверие к банкам, демографическую ситуацию и ряд других.

Возможность учесть влияние факторов на формирование портфеля банковских услуг позволяет сегментация рынка. Она может осуществляться по различным критериям, но наиболее распространенной является деление рынка

по видам услуг, например, кредитные, расчетно-кассовые, инвестиционные и т.п. Другим, не менее значимым критерием, является деление рынка по группам клиентов. Сегментация по группам клиентов может быть по нескольким признакам: домохозяйства, и юридические лица. Каждая из этих больших групп потребителей может быть представлена более мелкими, характеризуемыми определенными признаками, например, домохозяйства могут быть представлены по размерам и структуре семей, количеству детей, уровню доходов, образования; юр.лица - предприятиями, общественными организациями, финансовыми институтами.

Сегментация рынка банковских услуг по потребителям ставит перед банками задачу сопоставлять лучшие стороны массового маркетинга и сегментации потребительских предпочтений и выбора их оптимального сочетания.

В данной статье акцент делается на сегментацию регионального рынка банковских услуг, потребителями которых являются домохозяйства.

Условно сегментация потребителей (домохозяйств) представлена на рисунке 1.

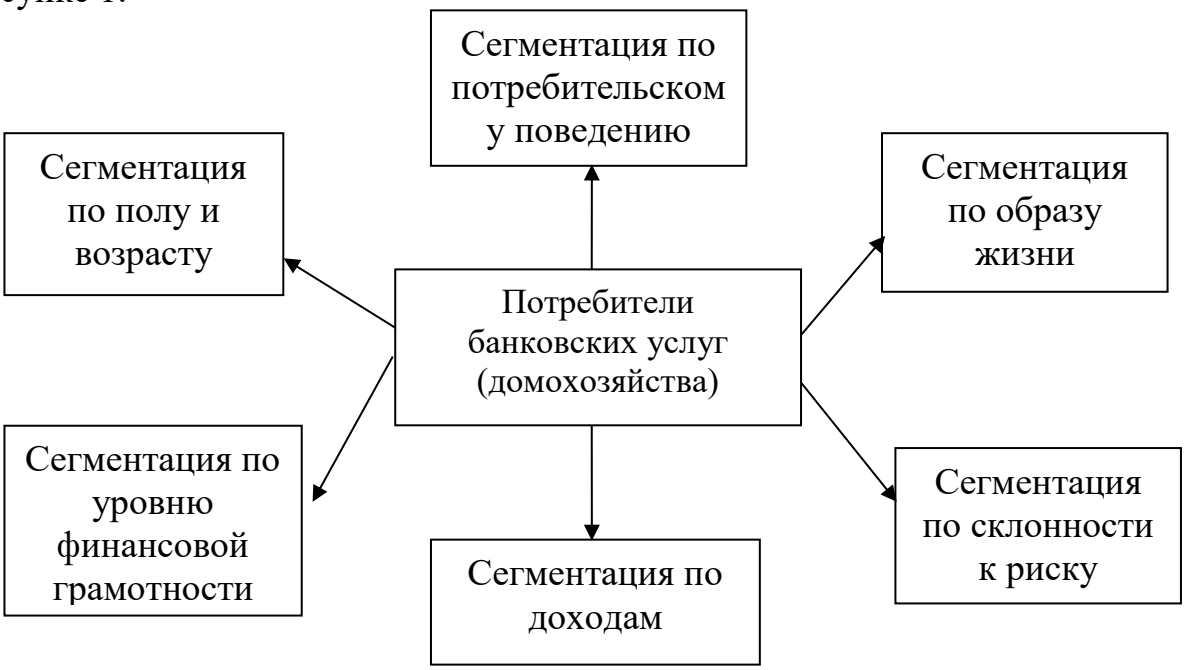


Рисунок 1 – Сегментация потребителей

Авторы считают, что запросы потребителей банковских услуг формируются на основе социально-экономических факторов, основными или наиболее значимыми из которых являются: уровень доходов, финансовой грамотности, образ жизни, демографические характеристики, экономическая ситуация в стране, состояние банковского сектора и др.

Особое внимание здесь следует уделить уровню финансовой грамотности, поскольку повышение финансовой грамотности населения и непрерывное образование является не только предпосылкой эффективности финансовых взаимоотношений, но и основой обеспечения качества

банковского обслуживания, причем ключевую роль здесь играет не только финансовая грамотность клиента, но и профессиональная квалификация сотрудников банка.

Так, под финансовой грамотностью понимают владение знаниями в сфере финансов, достаточное для успешного решения текущих и перспективных задач субъекта этих знаний в рамках действующего законодательства. Это умение распоряжаться финансами с сохранением устойчивого превышения доходов субъекта над его расходами[1].

Именно из финансовой грамотности вытекают запросы потребителей по доходам, потребительскому поведению, образу жизни, склонности к риску, т.к. само по себе понятие «финансовая грамотность» включает в себя:

- комплекс знаний о финансовых рынках, специфике их деятельности, профессиональных участниках и предлагаемых ими продуктах, способность их правильно применять, что даст возможность грамотно оценивать ситуацию на рынке и принимать рациональные решения [2];

- умение осуществлять аргументированные решения и выполнять успешные действия в области управления финансами, с целью осуществления жизненных целей и планов в настоящее время и в будущем;

- представление о том, как процессы управления финансами воздействуют на жизнь, способность управлять доходами, давать оценку расходам, планировать бюджет и т.п.

Не обладая финансовой грамотностью, не зная существующее положение дел банковского сектора, большая часть экономических ожиданий клиентов банка представляется завышенной и не может быть осуществлена согласно различным макроэкономическим причинам. К примеру, предоставление ипотечных кредитов по ставке 4-5 % годовых в имеющихся условиях не предоставляется возможным, так как действующая ключевая ставка Банка России в объеме 8,25 % создает определенный ориентир ставки привлечения депозитов, применяемых на выдачу долгосрочных кредитов банками[3].

Разумеется, банк в большинстве случаев, является наиболее высококвалифицированным и высокопрофессиональным участником экономических отношений, должен активно участвовать в повышении финансовой грамотности своих клиентов, и при этом, кроме текущей экономической выгоды, получать от этого еще и долговременную стратегическую выгоду.

Вопросы касаемо взаимодействия сотрудников и руководителей банка с клиентами в области увеличения финансовой грамотности необходимо включить в стратегические планы, сделать неотъемлемыми компонентами маркетинговых, рекламных планов. Всё это послужит не только предпосылкой эффективности стабильных партнерских отношений, но и основой повышения качества банковских услуг и действенности реализации стратегии сбалансированного устойчивого развития банка.

Если говорить об экономической ситуации в стране и о рынке банковских услуг, то можно отметить следующее:

Наблюдается тенденция к сокращению коммерческих банков, что наглядно видно на рисунке 2.

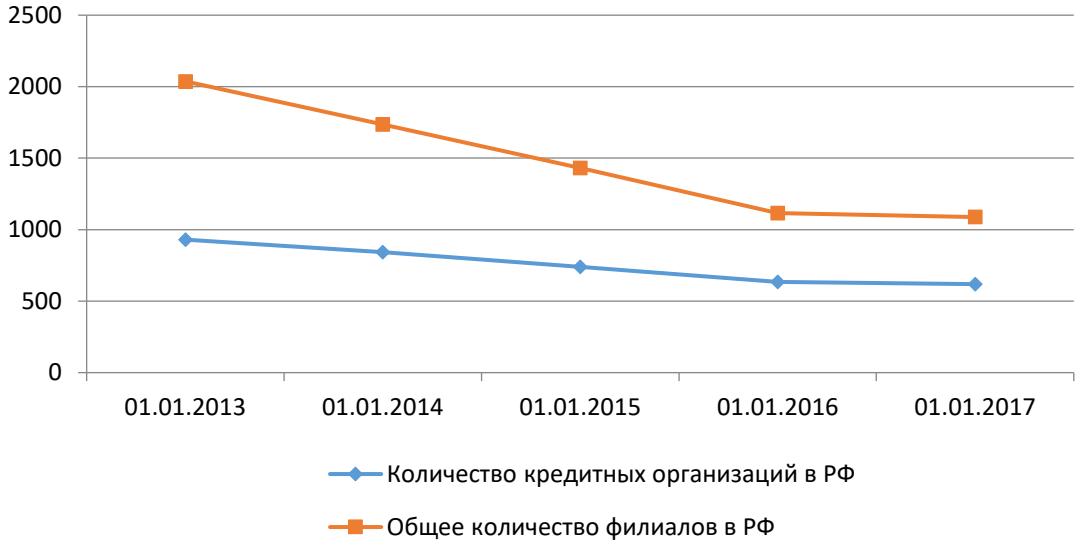


Рисунок 2 - Динамика сокращения кредитных организаций в РФ

Из рисунка 2 видно, что количество кредитных организаций с каждым годом падает. Причиной закрытия являются и нарушение законов, самоликвидация или ликвидация по решению суда. Некоторые аналитики прогнозируют, что сокращение количества действующих банков России продолжится. Полным ходом идет реорганизация некоторых кредитных организаций, что также сокращает общее число банков в России.

Негативные изменения в структуре, происходящие в банковской системе, сказались и на состоянии кредитования населения РФ. В целом объем кредитов, выданных населению, по сравнению с предыдущим годом, уменьшился более чем в 2 раза, причем существенное снижение отмечается и по кредитам в рублях, и по кредитам в других валютах [4].

Выявленные отрицательные направления в банковском кредитовании населения, происходят при уменьшении реальных доходов населения и росте безработицы. Так, по данным Росстата реальные денежные доходы, понизились на 5,4 % по сравнению с предыдущим годом [5].

Очевидно, что данные факты оказывают отрицательное влияние на кредитоспособность физических лиц, а значит и на состояние банковского кредитования населения и состояние банковского сектора в общем.

Список использованных источников

1. Буланов Ю.Н., Часовщиков С.Н., Старченко Е.Н., Роль финансовой грамотности и профессиональной квалификации в достижении целей деятельности коммерческого банка. -2016. С. 615-622.

2. Владыка М.В., Гончаренко Т.В. Повышение финансовой грамотности населения как фактор лояльности клиентов банка // Наука и экономика. 2012. № 3. С. 36–44

3. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Региональный раздел. [Электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: http://www.cbr.ru/

1. 4.Обзор рынка кредитования в 2017 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа. - https://realnoevremya.ru/analytics/72043-obzor-rynka-kreditovaniya-v-2017-godu

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. - Электрон.дан. и прогр. – М.:Федеральная служба государственной статистики.- Режим доступа.URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/

УДК 336.67

Критический анализ существующих подходов к определению показателя «финансовый результат организации»

Лаврищев В.А. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье раскрываются основные подходы российских и зарубежных ученых, а также действующих нормативно-правовых актов к определению «финансовый результат организации». Также предлагается авторское определение «финансовый результат».

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убытки.

В нынешней экономической ситуации множество факторов и условий, оказывает влияние на деятельность рынка в целом, так и на отдельные рыночные субъекты. Перманентное значение оказывает на успешность, конкурентоспособность и эффективность экономической системы любого государства с рыночной экономикой является существование целостных и непротиворечивых законодательных актов, по которым осуществляет свою деятельность рынок.

Для определения и точного толкования финансового результата необходимо обратиться к соответствующим законодательным актам.

Главный документ, регулирующий бухгалтерский учет Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» не дает определения понятия о финансового результата, а лишь оговаривает, что он входит в бухгалтерскую отчетность.

Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской

отчетности в Российской Федерации» понимает под финансовым результатом, бухгалтерскую прибыль или убыток.
Закон признает финансовый результат, как бухгалтерскую прибыль (убыток) который учитывается по статьям бухгалтерского баланса за отчетные периоды.

Отказавшись от плановой экономики, Российская Федерация, организуя рыночный учет, создает положения ПБУ 9/99 «доходы организаций» и ПБУ 10/99 «расходы организаций». Следует отметить, что данные положения не только ориентированы на свободный рынок но и коррелируют с международными стандартами. Бухгалтерские документы ПБУ 9/99 и 10/99, не прописывают конкретное определение финансовому результату. ПБУ 9/99 определяет, что Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1].

Так же данное ПБУ оговаривает ряд условий, при которых доходы признаются таковыми.

В свою очередь ПБУ 10/99 прописывает, что Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2].
В дополнении к перечисленному положения по бухгалтерскому учету делят доходы и расходы на обычные и от прочих видов деятельности.

Резюмируя трактовку ПБУ 9/99 и 10/99 можно сделать вывод, что организация получая денежные средства, имеет доход или же оприходуя их получает расход.

В главном документе, на основании которого ведется бухгалтерский учёт на территории РФ существует одноименный раздел VII «Финансовые результаты». Целью раздела является выявление конечного финансового результата предприятия за отчетный период, а так же их систематизация [3].

При учете прочих доходов и расходов используется счет 91 «Прочие доходы и расходы». По каждому виду прочих доходов или расходов ведется аналитический учет.

Счет 99 «Прибыли и убытки» согласно плану счетов существует для выделения и обобщения конечного финансового результата фирмы в отчетном году.

В инструкции по применению плана счетов дается определение конечному финансовому результату.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту - прибыли (доходы)

организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода [3].

Давая определение финансового результата Ковалев О.Б. характеризует его, как итог хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, получившим отражение в виде финансовых показателей (прибыль или убытки, прирост или уменьшение собственного капитала, дебиторская или кредиторская задолженность, доход), которые образовались в процессе ее хозяйственной деятельности [8].

Зотова Н.Н. финансовый результат определяет, как величину полученной прибыли или понесенные убытки. Бухгалтерская прибыль (убыток) признается как конечный финансовый результат деятельности организации, за конкретный отчетный период[5].

Автор акцентирует внимание, что финансовый результат это не просто абстрактная прибыль или убыток полученная предприятием в процессе своей деятельности как таковая, а как итог хозяйственной деятельности. Что позволяет говорить о финансовом результате как об инструменте, подводящем черту под результатом деятельности предприятия. Зотова дополняет словосочетание финансовый результат словом «конечный», аналогично плану счетов.

По мнению Г. В. Савицкой «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности». Здесь же дается определение прибыли и рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»; «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.) и более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами». Г.В. Савицкая отмечает, что только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Поэтому, финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с производством и реализацией продукции [9].

Л. Т. Гиляровская в учебнике по экономическому анализу определяет финансовый результат как показатель анализа, обобщающий эффективность (неэффективность) хозяйствующего субъекта на определенных этапах его формирования [4].

А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев отмечают что «конечный финансовый результат деятельности фирмы – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от реализации продукции, результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций» [11].

С точки зрения В. Э. Керимова «финансовый результат - это конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, который

выражается в форме прибыли (дохода) или убытка». В свою очередь, «прибыль характеризует не весь полученный доход, а только ту его часть, которая «очищена» от понесенных затрат на осуществление этой деятельности» [6].

В. В. Ковалев в своих работах отмечает что, «результативность функционирования организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, то есть динамики финансово-хозяйственной деятельности организации». При этом В. В. Ковалев считает, что «характеризуя результативность деятельности коммерческой организации в отчетном периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате». Он разъясняет, что деятельность организации не обязательно прибыльна. Нет ни одной организации, не имевшей в своей истории хотя бы кратковременных спадов, выражавшихся более или менее значимыми убытками. Убыток может трактоваться, как прибыль с отрицательным знаком [7].

В более узком смысле, возможно, определить финансовый результат как прирост (уменьшение) стоимости собственного капитала организации, возникший в результате хозяйственной деятельности за отчетный период [11].

Общим во всех этих точках зрения является то, что финансовый результат деятельности предприятия показывает, насколько эффективно организация осуществляет свою деятельность.

Исходя из экономических положений и норм Российской Федерации выявлено, отсутствие единого и целостного определения финансового результата. Что особенно удручает, поскольку данное определения является основополагающим в условиях рыночной экономики.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что ни один нормативно-правовой документ на сегодняшний день не содержит определение «финансовый результат организации». Все авторские определения российских ученых, на наш взгляд не отвечает требованиям именно определения. Здесь на лицо явный момент, о которых в своих работах всегда говорит профессор Ковалев, нельзя говорить, что определение это расчет. Во всех изученных источниках, определение финансовый результат показан через алгоритм его расчета. Авторы попытались систематизировать и предложить свое определение финансового результата, так «Финансовый результат - сложная экономическая категория, представляющая собой объективный показатель, характеризующий конечный/промежуточный итог деятельности организации в целом или ее структурных подразделений». Это один из элементов научной новизны, представленного исследования.

Если разобрать предложенное определение, то видно, что финансовый результат - это сложная экономическая категория, предприятия может быть прибыльным в данный момент, но не платежеспособным или же его

убыточным в целом, но при этом отдельные его структурные подразделения могут быть самыми респектабельными в своей отрасли.

Список использованных источников

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)

2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «"Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету @"Расходы организации" ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790)

3. Приказа Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

4. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ [Текст] : учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.] ; под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.

5. Зотова Н.Н., Зырянова О.Т. Бухгалтерский учет и анализ[Текст]: учебное пособие. Курган: Изд- во Курганского гос. Ун та, 2014. 225 с.

6. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник/ В.Э.Керимов. - Дашков и К°, 2016. - 686 с.

7. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет [Текст] / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев – Москва: Проспект, 2012. – 768 с.

8. Ковалева О. Б., - Теоретические основы бухгалтерского учета[Текст]: учеб. пособие (2-е издание, дополненное, переработанное) / Ковалева О. Б., Твердынина О.Б., Кудряшова В.В., Мезенин В.Г.; Московский государственный технический университет «МАМИ». — М.: МАМИ, 2015. — 328 с.

9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / Г.В. Савицкая. – Москва : ИНФРА-М, 2008. –512 с.

10. Свердлина Е.Б. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, Ч. 2 [Электронный ресурс] : конспект лекций для студентов специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/Е.Б. Свердлина. - Омск: Издательство «Омский государственный университет» – Электронно-библиотечная система «КнигаФонд». – Режим доступа: http://www.knigafund.ru

11. Шеремет А. Д Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / А. Д. Шеремет. – Москва : ИНФА-М, 2006. – 415 с.

УДК 338.23:336(47+57)

Финансовая политика и проблемы её реализации в СССР и современной России

Лютчер А.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена исследованию особенностей и проблем финансовой политики как в условиях действовавшей в годы СССР административно-командной системы управления экономикой, так и в условиях современной России.

Ключевые слова: Финансовая политика, СССР, планово-директивная финансовая политика, бюджетная политика, налоговая политика, социальная сфера.

В современном мире, мире производства и потребления всевозможных товаров и услуг, наверное, невозможно найти человека, который бы никогда не вступал в экономические отношения.

Под термином «экономические отношения» чаще всего понимают сложную взаимосвязь общественных, организационных, правовых, материальных и других элементов жизнедеятельности общества и государства. Эти отношения в качестве трансформационного, посреднического инструмента финансовых ресурсов включают в себя финансовые отношения. Цель преобразования финансовых ресурсов в финансовых отношениях – сглаживание социального расслоения и достижение сбалансированного экономического развития государства. Выбранная финансовая политика определяет всю финансовую деятельность страны.

Что такое финансовая политика? Под этим понятием обычно рассматривается совокупность мероприятий со стороны государства, направленная на создание эффективного финансового механизма. То есть государство занимается тем, что привлекает финансовые ресурсы, необходимые для решения поставленных перед ним целей и задач [1]. Таким образом, можно говорить, что финансовая политика государства является своего рода стержнем всей системы управления финансами.

Для того чтобы финансовая политика была реализована эффективно, необходимо:

1. Разработать и научно обосновать концепцию финансового развития;
2. Обозначить приоритетные направления использования финансовых ресурсов на данный момент времени и на будущее. На данном этапе следует учитывать проводимую государством экономическую политику, выделяемые в составе экономики страны приоритетные отрасли, положение внутри страны и на международном рынке, а также наличие возможностей привлечения ещё больших финансовых ресурсов;

3. Провести комплекс намеченных финансовых мероприятий [2].

Советский Союз проводил планово-директивную финансовую политику. Это означало, что всеми финансовыми ресурсами руководило государство, которое перераспределяло их согласно государственному плану, основными направлениями которого являлись: война, восстановление хозяйства, индустриализация экономики и прочее. По сходному принципу формировался финансовый механизм. Государственные предприятия, местные власти и население не всегда и не в полной мере использовали принадлежащие им финансовые средства в соответствии с планом, утвержденным государством. Тогда государство изымало у них эти финансовые средства и направляло их в государственный бюджет.

В некоторых отраслях, например, таких как легкая, пищевая промышленность, для государственных предприятий государство устанавливало повышенные цены, тем самым обеспечивая предприятия более высоким товарооборотом и доходом. Государственные предприятия таких отраслей перечисляли в бюджет налог с оборота, а также излишки полученной ими прибыли, которые, как считало государство, нельзя было использовать внутри предприятий. Иначе говоря, был создан механизм двухканального изъятия чистого дохода, который предполагал полный контроль финансового механизма государственных предприятий со стороны государства. В некоторые годы предприятиям приходилось перечислять в государственный бюджет до 80 процентов чистого дохода.

Местные органы власти не могли самостоятельно устанавливать источники доходов местных бюджетов. Они целиком зависели от объема средств, которые выделялись им из вышестоящих бюджетов.

Установленный государством подоходный налог позволял регулировать использование денежных доходов населения, а принудительные государственные займы обеспечивали поступления финансовых ресурсов в государственный бюджет. Средства, не используемые населением, должны были помещаться в сберкассы, после чего их в виде особого безоблигационного займа направляли в государственный бюджет.

Из определения планово-директивной финансовой политики видно, что расходы бюджета государства определялись исходя из приоритетов, установленных государственным планом, вследствие чего значительная часть ресурсов использовалась непроизводительно. По большому случаю средства направлялись на развитие народного хозяйства, на оборону, на военные нужды, и т.п. В то время как на развитие социальной сферы направлялся лишь остаток бюджетных средств.

Проведение планово-директивной финансовой политики было целесообразно и эффективно в условиях необходимости финансирования чрезвычайных – таких, как восстановление народного хозяйства или расходы на ведение военных действий во время Второй Мировой войны – расходов страны.

Во второй половине восьмидесятых годов государство отказалось от монополии на средства производства. Это послужило причиной наступления кризиса планово-директивной финансовой политики. В негосударственном секторе была утрачена возможность управления финансовыми отношениями с помощью административных методов. Это закономерно провело к осознанию того, что принципы финансовой политики необходимо пересмотреть [3].

К кризису всей финансовой системы СССР привела устаревшая управленческая система, не соответствующая быстроменяющимся условиям экономической среды. Наверное, наиболее показательным свидетельством кризиса стали такие явления, как нарастающая эмиссия денег и, соответственно, инфляции, дефицит бюджета, рост внутреннего и внешнего долга государства. Также стоит подчеркнуть существование значительного числа убыточных предприятий, высокие суммы непроизводственных расходов и потерь, увеличение незавершенного строительства и многое другое. Помимо прочего можно было говорить о возникновении платежного кризиса в народном хозяйстве. Государство стало неплатёжеспособным в плане внешней экономики. Товаров, необходимых населению, стало не хватать.

К 1992 г. в стране произошла смена политической ориентации, что повлекло за собой изменения во многих отраслях жизни государства, и финансовой политики в том числе. Был избран курс, направленный на установление рыночной экономики. Это подразумевало кардинальное изменение экономики в целом и в частности финансов. Значительную роль в этом процессе сыграло разгосударствление и возникновение хозяйствующих субъектов разных организационно-правовых форм собственности. Таким образом, вместо государственных предприятий появились товарищества, кооперативы и так далее. Структурные преобразования вызвали значительный спад производства, распад целых отраслей из-за того, что они были невыгодны для частного владельца, и существование их было возможно только за счёт монополии государства в этих областях, а значит, почти тотальную безработицу, социальную и политическую нестабильность, инфляцию и другие негативные факторы переходного периода. В сложившихся обстоятельствах финансовая политика, как и многие другие ответвления экономической политики, была нестабильна. Она часто корректировалась под влиянием конкретного момента.

В настоящее время финансовая политика Российской Федерации направлена на создание модели экономики, которая обладала бы долгосрочным потенциалом экономического роста и способствовала улучшению благосостояния населения. Ведущая роль отдается бюджетной политике.

Главными задачами бюджетной политики в плане перспективы, ориентированной на средний срок, являются:

– обеспечение сбалансированности в долгосрочной перспективе. При этом должно обеспечиваться исполнение всех обязательств государства и выполнение задач, прописанных в указах Президента РФ от 7 мая 2012 года;

– совершенствование структуры расходов федерального бюджета (выявление резервов и их дальнейшее перераспределение в пользу приоритетных направлений и проектов);

– развитие программно-целевых методов управления (основой для планирования бюджета должны стать программы, проводимые государством);

– обеспечение сбалансированности пенсионной системы;

– развитие налоговой системы России и повышение ее конкурентоспособности [4].

В связи с поставленными задачами бюджетной политики следует заметить, что бюджетная политика не может функционировать отдельно от налоговой политики. На данный момент основными приоритетами налоговой политики являются поддержка инвестиций и стимулирование деятельности в области инноваций. Также для нашей страны немаловажно сохранить размер налоговой нагрузки по разным секторам экономики, где был достигнут ее оптимальный уровень.

Финансовая политика для России очень важна, поэтому остаются актуальными поиск проблем финансовой политики, а также оптимальных путей их решения.

Можно выделить следующие проблемы финансовой политики России на современном этапе:

– высокая степень концентрации финансовых ресурсов в федеральном бюджете страны, что снижает значение региональных и местных бюджетов;

– большие расходы по обслуживанию государственного долга;

– местные бюджеты не обладают достаточными финансовыми ресурсами;

– несбалансированность Пенсионного фонда РФ;

– несвоевременное и неполное поступление средств федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов в бюджет Пенсионного фонда РФ для финансирования базовой части трудовой пенсии и обеспечения расходных обязательств Российской Федерации;

– недостаточная конкурентоспособность не сырьевых секторов экономики;

– недостаточная развитость финансового и банковского секторов. Огромные финансовые ресурсы ежегодно вывозятся за пределы страны и остаются в зарубежных банках;

– значительные расхождения факта и прогноза основных показателей финансовой политики;

– высокая зависимость от экспорта природных ресурсов.

Таким образом, для стабилизации экономики и решения проблем в сфере финансов необходимо:

1. Создать условия для обеспечения сбалансированности бюджетов и их утверждение на базе реального прогноза макроэкономических показателей;

2. Реализовать комплекс мер по расширению налогооблагаемой базы;

3. Установить верхние границы доходности по государственным заимствованиям, расширить операции Банка России на открытом рынке;

4. Стабилизировать валютный курс рубля через усиление контроля со стороны Банка России за валютными счетами и операциями коммерческих банков, создание предпосылок для конвертации наличной иностранной валюты физическими лицами в рублевые активы;

5. Сформировать систему доверительного управления государственной собственностью в России и за рубежом;

6. Перейти к среднесрочному планированию;

7. Повысить достоверность и надежность экономического прогнозирования [5].

Подводя итоги, можно говорить о том, что нормальное функционирование российской экономики невозможно без проведения рациональной и надежной финансовой политики.

В данной статье мы рассмотрели модель финансовой политики СССР и модель финансовой политики, реализующейся в Российской Федерации на данный момент времени. Каждая из вышеупомянутых не может быть оценена однозначно, поскольку обладает как положительными, так и отрицательными сторонами. Со времен СССР так и не была полностью решена проблема финансирования социальной сферы. По сравнению с развитыми странами мира в России данная отрасль развита слабо. До сих пор остается недостаточно развитой социальная инфраструктура, люди получают низкие пенсии и пособия, устанавливаются высокие ставки при ипотечном кредитовании, а также низкие заработные платы работников бюджетной сферы и т.д. Данные проблемы нельзя оставлять без внимания, ведь именно социальная отрасль – это одна из основополагающих отраслей государства, непосредственно связанная с обеспечением жизнедеятельности, развитием экономики страны и ее культурной среды.

Список использованных источников

1. Черноголовая К.И. Основные элементы финансовой политики государства и анализ современной финансовой политики Российской Федерации // Актуальные аспекты бухгалтерского учета и финансов: Материалы VIII международной студенческой электронной научной конференции. – М., 2016. – 6 с.

2. Айриева А.Н. Проблемы формирования и реализации финансовой политики в России / А.Н. Айриева // Экономика. Управление. Право. – 2012. – №2. – С. 43-48.

3. Финансовая политика России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://nuru.ru/fin/019.htm

4. Хрычёва Н.А. Финансовая политика России в современных условиях // Управление финансами в Российской Федерации: Материалы IX международной студенческой электронной научной конференции. – М., 2017. – 6 с.

5. Финансовая политика на современном этапе социально-экономического развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economy-ru.com/munitsipalnyie-finansyi-knigi/finansovaya-politika-rossii-sovremennom-etape.html.
УДК 338.2

Политика управления оборотными активами предприятия

Мирюков В. М. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Гринкевич О. В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Статья посвящена изучению теоретических аспектов политики управления оборотными активами предприятия, проанализированы факторы, влияющие на структуру оборотных активов, рассмотрены подходы к построению политики управления оборотными активами. В работе, на ряду с общенаучными методами использован контент-анализ. Результаты работы могут быть использованы в процессе разработки политики управления оборотными активами конкретного предприятия.

Ключевые слова: текущие активы, ресурсы предприятия, оборотный капитал, политика управления оборотными активами, финансовые риски

В целях обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо грамотно управлять ресурсами, находящимися в его расположении, в том числе и оборотным капиталом. На сегодняшний день большинство российских предприятий испытывают нехватку оборотного капитала, связанную со снижением объемов потребительского спроса и недополучением ликвидных средств, а сокращение текущих активов просто приводит их к банкротству. В условиях углубления рыночных отношений и экономической нестабильности рост экономики требует постоянного поиска финансовых ресурсов.

Текущие активы (синоним оборотные активы, оборотный капитал) – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые оборачиваются в течение года или одного операционного цикла. Возможности привлечения и погашения различных внешних источников финансирования зависят от особенностей кругооборота оборотного капитала данного предприятия, связанных с длительностью производственно - коммерческого цикла, сезонностью деятельности и другими условиями [1].

Целью управления оборотными активами считается с одной стороны определение их оптимального объема и структуры, с другой стороны рационализация источника их финансирования. Существует множество методик управления и анализа текущих активов и обязательств. Общими подходами во всех методиках являются: оценка динамики и структуры оборотных активов и текущих обязательств, как в общем, так и в разрезе отдельных статей, изучение показателей оборачиваемости, а также оценка эффективности использования оборотного капитала.

Проблема управления оборотными активами – одна из самых обсуждаемых в рамках современного финансового анализа и уходит корнями, как в источники формирования оборотного капитала, так и в оценку эффективности его использования на основе соотношения «доходность – риски» [2].

К *показателям качества управления оборотным капиталом* относятся: величина оборотных активов; объем чистых (собственных) оборотных активов; структура оборотных средств; оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств; рентабельность текущих активов.

Рациональное управление активами подразумевает под собой не сведение к минимуму рисков, а грамотное сбалансирование рисков, связанных с недостатком оборотных активов, и рисков, обусловленных излишком оборотных активов.

Оптимальная величина оборотных средств зависит от длительности производственного цикла, темпов роста компании, сезонности продаж продукции (услуг), конъюнктуры рынка и др. [3]

Разработка политики управления оборотными активами, так же, как и общая политика управления предприятием, включает изучение комплекса воздействующих на предприятие факторов и детальный анализ каждого элемента структуры оборотных активов в отдельности. Целью такого изучения и анализа является разработка системы мер по улучшению показателей эффективности использования оборотных активов и, в целом, улучшению финансово-экономических показателей предприятия. В результате разработки мер предприятие составляет план по внедрению системы мер, прогнозируя при этом будущие результаты деятельности предприятия. Грамотная политика управления оборотными активами предприятия уже в краткосрочной перспективе приводит не просто к экономии, росту ликвидности и рентабельности активов предприятия, но и к упрочению положения предприятия на рынке, устойчивому росту прибыли (либо сокращению убытка) [4].

Предприятию важно понимать гибкость, своевременность и тактическую скорость разработки и внедрения мер по совершенствованию управления оборотными активами: главное отличие между управлением оборотными и основными активами заключается в том, что основная часть управленческих решений реализуется в течение непродолжительного (как правило, краткосрочного) периода времени [5].

Разрабатывая политику управления оборотными активами, необходимо изучить важнейшие факторы, влияющие на структуру оборотных активов, эффективность их использования и, соответственно, качество их управления. К ним относятся:

– макроэкономические факторы: социально-экономическая ситуация в стране, условия хозяйствования (налоги, субсидии, дотации, поддержка отраслей, реальный уровень процентной ставки, уровень инфляции, уровень

заработной платы, курс национальной валюты, возможность краткосрочных финансовых вложений и т.д.);

– мезоэкономические, т.е. региональные, отраслевые факторы: характер развития региона (предпринимательский, дотационный либо смешанный), динамика развития отрасли (подъем либо спад), тип рыночной структуры (совершенная либо несовершенная конкуренция), которые определяют особенности механизма ценообразования, ситуация на отраслевом рынке, цены на ресурсных рынках и т.д.;

– микроэкономические факторы: сфера, масштабы и динамика деятельности предприятия, отраслевая принадлежность, особенности используемых технологий при производстве товаров и услуг, динамика и структура активов и пассивов, структура затрат, организационная структура, каналы сбыта и их эффективность, текущие показатели финансово-экономической деятельности, сезонность формирования прибыли и т.д. [6]

Традиционно управление оборотными активами предприятия осуществляется по двум направлениям: политика управления оборотными активами в целом и управление отдельными элементами оборотных активов [7]. Основными подходами в управлении оборотными активами являются: консервативный, умеренный и агрессивный. Главным критерием разделения обозначенных подходов является соотношение доходности и риска.

Каждый из обозначенных подходов используется в зависимости от сложившихся условий хозяйствования, хотя предпочтительной в условиях развивающейся экономики является умеренная стратегия, сочетающая средний риск и средний доход.

После определения и обоснования подхода политики управления оборотными активами необходимо оценить потребность в них в виде количественных параметров. Оптимальный удельный вес оборотных активов и их составляющих устанавливается на основе аналогичных весов у наиболее успешных компаний на рынке либо в соответствии с целевыми финансовыми показателями предприятия и показателями эффективности оборотных активов, к которым стремится предприятие. Целевые индикаторы, в свою очередь, устанавливаются на базе рыночных целей предприятия и, как правило, включают в себя оценку будущих доходов и будущих рисков. Процесс управления финансовыми рисками – неотъемлемый процесс финансового планирования, так как помогает предприятию достичь целевых показателей прибыльности, рентабельности, а также предотвратить нерациональное использование ресурсов [8].

Таким образом, политика управления оборотными активами – это комплекс мероприятий по улучшению целого ряда финансовых показателей, достижению более высоких результатов хозяйственной деятельности. Эффективность политики управления оборотными активами зависит от множества факторов, и задачей качественного менеджмента является грамотно использовать сложившуюся конъюнктуру для раскрытия

внутреннего потенциала предприятия как органичной части действующего рынка.

Список использованных источников

1. Таспанова А.К. Анализ состояния оборотных капиталов и их источников формирования [Текст] / А.К. Таспанова // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 12-1 (77-1). – С. 750-753.

2. Нелаева И.А. Управление оборотными активами как часть финансовой политики современного предприятия [Текст] / И.А. Нелаева, Е.Н. Троянова // Производственный менеджмент: теория, методология, практика сборник материалов X Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 106-111.

3. Осетрова Н.В. Некоторые подходы управления оборотным капиталом [Текст] / Н.В. Осетрова // Молодежная наука 2016: технологии, инновации Материалы конференции. – Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова. 2016. – С. 240-243.

4. Панчехина О.В. Управление текущими обязательствами в целях обеспечения платежеспособности организации [Текст] / О.В. Панчехина // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. -2016. - № 10. – С. 206-208.

5. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях [Текст] / Н.В. Липчиу // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 76 (02). – С. 12-19.

6. Сумина Е.Е. Аналитическое обеспечение стандартов финансовой политики в области управления долговыми обязательствами [Текст] / Е.Е. Сумина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. - № 2 (96). – С. 11.

7. Барчук А.В. Политика управления оборотным капиталом в холдинге [Текст] / А.В. Барчук // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 5. – С. 23-24.

8. Лукьяненко А.В. Управление финансовыми рисками предприятия [Текст] / А.В. Лукьяненко, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8-1. – С. 129-131.

УДК 338.242

Актуальные проблемы осуществления аудиторской деятельности в РФ

к.э.н., Мошненко О.В. [1]

[1] ФКОУ ВО «Кузбасский институт ФСИН России», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье исследованы и обобщены наиболее актуальные проблемы осуществления аудиторской деятельности, связанные с обновлением законодательства в данной сфере и с учетом реальной практики осуществления аудиторской деятельности. Обращено внимание на противоречивость мер, принимаемых государством в связи с необходимостью повышения качества аудита: усиление контроля и ответственности аудиторов при отсутствии действенных мер, направленных на создание эффективной инфраструктуры рынка аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита, контроль, эффективность

Начиная с 2017 г., индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций коснулись значительные перемены: вступили в силу международные стандарты, введены новых требований к саморегулируемым организациям которые, вероятно, в будущем приведут к возможности существования лишь одной СРО аудиторов; планируется усиление роли Центрального банка как регулятора рынка аудиторских услуг. Такие нововведения, по мнению большинства исследователей, так или иначе являются закономерным следствием борьбы за качество аудита, за достоверность бухгалтерской отчетности [1]. При этом, исследователи говорят о двух причинах, приведших к изменениям в организации аудиторской деятельности, повышенному вниманию к аудиту, как форме контроля.

С одной стороны, это необходимость повышения качества аудита, что связано с повышением требований отечественного и зарубежного бизнеса к аудиту. Отечественный бизнес сегодня возможные пути повышения качества аудита связывает не с нахождением аудитором ошибок в отчетности и с выражением мнения о достоверности информации аудитором, а с выявление возможных рисков устойчивого развития, нахождением путей повышения эффективности деятельности компании. Зарубежный бизнес также заинтересован в стабильности функционирования своих контрагентов. Поэтому внедрение международных стандартов в РФ, обеспечивающих единые подходы к аудиту, как раз и приведет к повышению доверия международных инвесторов и кредиторов к российскому бизнесу.

Так, например, новый формат аудиторского заключения, в соответствии с требованиями международных стандартов аудита (далее – МСА), должен не только содержать выводы аудитора по общим вопросам подготовки финансовой отчетности, но и раскрывать информацию о процессе и качестве аудита, об аудиторских процедурах, связанных с оценкой рисков существенного искажения отчетности, и других ключевых вопросах аудита (МСА 701). Таким образом, информативность аудиторского заключения,

составленного в соответствии с МСА, с точки зрения пользователей финансовой отчетности, значительно повышается. Таким образом, аудиторские заключения все в большей мере сегодня должны быть направлены «на выявление рисков деятельности аудируемых субъектов, что позволит предупредить о неблагоприятных последствиях отдельных видов деятельности и сделок проверяемых организаций и их партнеров»[2]. Аудиторское заключение должно стать не формальной бумагой, а реальным инструментом защиты для бизнеса, что существенно повысить спрос на инициативный аудит.

С другой стороны, реформирование системы финансового контроля и повышения доверия к его результатам. Ведя поиск возможных путей повышения эффективности системы финансового контроля, государством было обращено внимание на недостатки аудита, как вида контроля: понижение интереса хозяйствующих субъектов к прохождению обязательного аудита, непродуктивность конкурсного отбора аудиторских организаций, отсутствие должной ответственности аудиторских фирм за выданное аудиторское заключение, уменьшение количества аудиторов. Так, например, если на 01.01.2014 года право на осуществление аудиторской деятельности имели 4,7 тыс. аудиторских организаций и 0,8 тыс. индивидуальных аудиторов, то на 31.12.2016 данным правом обладали 4,4 тыс. аудиторских организаций и 0,6 тыс. индивидуальных аудиторов [3].

В связи с этим, особое внимание и было обращено на повышение качества аудита, как формы контроля и на необходимость реформирования законодательной базы в области аудита. Так, в 2016 году Совет по аудиторской деятельности одобрил проект концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в РФ, который был разработан в целях исполнения Поручения Президента РФ от 19.12.2015 N Пр-2629 о повышении роли института аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, а Постановлением Правительства РФ от 23.10.2017 N 1289 были отменены Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Теперь аудиторским организациям, аудиторам, саморегулируемым организациям аудиторов и их работникам нужно будет руководствоваться документами, принимаемыми Международной федерацией бухгалтеров. [4]. Данная мера, несомненно, была направлена на создание единообразия в аудиторской деятельности и повышение качества аудита. В этой связи, актуальными проблемами в сфере аудиторской деятельности стали освоение и внедрение международных стандартов аудита. Данную проблему, можно и нужно решать путем активного участия саморегулируемых организаций аудиторов в Международной организации бухгалтеров, где, на сегодняшний момент отмечается номинальное их участие. Невысоким отмечается и сотрудничество с профессиональными институтами аудиторов ЕАЭС и СНГ.

Интересным моментом реформирования системы финансового контроля стал тот факт, что государство серьезно усилило контроль за аудиторской деятельностью, что частично связано с расширением случаев обязательного

аудита и отсутствием полноценной работы механизма саморегулирования на рынке аудита в России. Так, например, по данным Министерства финансов РФ по состоянию на 20 декабря 2016 года только две Саморегулируемые организации аудиторов: «Ассоциация «Содружество» и «Российский Союз аудиторов» соответствовали условиям, предъявляемым к саморегулируемым организациям аудиторов [5]. Создается впечатление, что наших аудиторов хотят превратить в «нештатных» налоговиков» и «латентных финансовых разведчиков». Об усилении контроля со стороны государства за аудиторами свидетельствуют и изменения, внесенные в Федеральный закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности", как: уточнения порядка организации и проведения Федеральным казначейством внешней проверки качества работы аудиторский организаций, введение обязательной регистрации аудиторских организаций, обслуживающих общественно значимых клиентов и др.

Таким образом, осуществляя реформирование рынка аудиторских услуг, большее внимание было уделено соблюдением аудиторами формальных процедур. Однако, на наш взгляд, принятые на сегодня государством меры не в полной мере адекватно позволят урегулировать реальные проблемы, возникающие при осуществлении аудиторской деятельности. Так, например, среди значимых аудиторы называют такие проблемы, как:

- недостаточный спрос на аудиторские услуги;
- - высокий уровень налогообложения;
- неплатежеспособность заказчиков;

добросовестная и недобросовестная конкуренция со стороны других аудиторских организаций. Так, на долю первых 50 аудиторских организаций по величине дохода приходится порядка 65% объема оказанных услуг, порядка 14,9 % обслуживаемых клиентов, в том числе 28,5% общественно-значимых клиентов. При этом аудиторские организации, расположенные в Москве составляют 35,4 % от общего количества аудиторских организаций и обеспечивают порядка 79% общего объема оказанных услуг по проведению аудита [6];

-снижение доходов. Так, например, если прирост доходов аудиторских организаций в 2015 году по сравнению с 2014 году составил 4,7%, то за 2016 год прирост составил лишь 1,8%;

- несовершенство стандартов аудиторской деятельности;
- коррупция органов власти;
- недостаток аудиторов;
- избыточные требования СРО
- необходимость перехода на международные стандарты [7].

Возможно, новый регулятор, в лице которого сегодня предлагается ЦБ РФ услышит аудиторское сообщество и примет эффективные управленческие решения, которые будут направлены прежде всего на создание необходимой инфраструктуры на рынке аудиторских услуг и решение вышеуказанных проблем. В отсутствии единого регулятора в лице ЦБ РФ, как полагает

аудиторское сообщество, заниматься аудитом финансовых компаний станет очень проблематично, так как будет фактически тройной контроль качества в лице Казначейства, ЦБ, СРО и два регулятора — ЦБ и Минфин [8].

12 декабря 2017 года в первом чтении Государственной думой принят закон, где в качестве регулятора и контролера вместо Министерства финансов в отношении всех видов аудита фигурирует ЦБ РФ. Окончательно же реформа рынка аудита, по предварительным данным, должна завершиться к 2019 году.

В заключении хотелось бы отметить, что многие проблемы осуществления аудита не решены, в связи с чем современными исследователями ведется поиск различных путей совершенствования данного вида деятельности. На наш взгляд, явно прослеживающаяся политика государства по усилению контроля за аудиторской деятельностью без создания должной инфраструктуры вряд ли позволит существенно повысить эффективность аудита.

Список использованных источников

1. Булдашова Ю.В. Ключевые вопросы аудита в новых международных стандартах аудита по составлению аудиторских заключений // Аудиторские ведомости. – 2016. – N 12. – С. 6 – 24.

2. Мельник М.В. Сближение государственного аудита и аудита коммерческих организаций // Аудиторские ведомости. – 2017. – N 5–6. – С. 94– 108.

3. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2016г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт министерства финансов РФ. URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/audit/basics/ (дата обращения: 02.02.2018).

4. Точкина Т.Н. Комментарий к Приказу Минфина России от 26.09.2017 N 147н «О признании утратившими силу Приказов Министерства финансов Российской Федерации об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности» и информационному сообщению Минфина России от 27.11.2017 N ИС-аудит-19 [Прекращение применения федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности] // Нормативные акты для бухгалтера. – 2017. – N 24. – С. 19.

5. Информационное сообщение «О выполнении требования к количеству членов саморегулируемых организаций аудиторов» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/audit/basics/ (дата обращения: 02.02.2018).

6. Проект Концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: https://www.minfin.ru/ru/ perfomance/audit/basics/ (дата обращения: 02.02.2018).

7. Серебрякова Т.Ю. Международные стандарты аудита как объект исследования // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – N 4. – С. 37–50.

8. ЦБ вписался в аудит [Электронный ресурс] // Официальный сайт газеты «Коммерсант». URL: https://www.kommersant.ru/doc/3201577 (дата обращения: 26.02.2018).

УДК 658.15:004.9

Повышение экономической эффективности деятельности предприятий за счет электронных систем мониторинга и машинного обучения

Осипов М.Ю. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: целью статьи является доказательство практической применимости ее предмета, возможности повышения экономической эффективности за счет электронных средств мониторинга и машинного обучения. По итогам статистического анализа, и аналитики прогнозов машинного обучения была показана достижимость положительного экономического эффекта от предлагаемого подхода. Область применения может варьироваться, но необходима потенциальная возможность оптимизации процесса.

Ключевые слова: экономическая эффективность, оптимизация, машинное обучение, общественный транспорт.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. В сокращенном виде, понятие концепции экономической эффективности сводится к соотношению между полученными результатами производственной деятельности, с одной стороны, и затратами труда и средств производства с другой. При этом категория экономической эффективности может применяться для системы анализа всех сфер деятельности человека, всех стадий общественного производства. Она является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики экономической деятельности, тем самым не только оценивая пост-фактом имеющиеся результаты, но и в значительной мере влияя на формирование краткосрочных целей и корректировку целевых ориентиров долгосрочного периода.

Через систему определения экономической эффективности анализируется не только производство, как последовательность функциональных процессов, а так же эффективность (положительная или отрицательная) отельных управленческих решений, связанных с определение цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологий производства. Эти и многие другие решения должны пройти оценку с позиции возможного влияния на эффективность функционирования фирмы, характера ее экономического роста и роста общей эффективности.

Экономическая эффективность складывается под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, технологических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства отдельных товаров т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей и оценки текущих и инновационных решений.

В связи с масштабной информатизацией общества и совершенствованием программных и аппаратных вычислительных комплексов, компьютерные технологии в экономике и управлении все чаще применяются не только для задач расчёта показателей, сбора и систематизации статистических данных, но и для задач непосредственно оптимизации и предсказания последствий решений. Для стандартных задач примерного статистического предсказания до недавнего времени использовались в основном инструменты математической статистики и теории вероятностей. Однако в последние годы наибольший интерес и развитие получило машинное обучение, а точнее его частный случай - искусственные нейронные сети.

Искусственная нейронная сеть — математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей — сетей нервных клеток живого организма. Нейронные сети не программируются в привычном смысле этого слова, они обучаются. Возможность обучения — одно из главных преимуществ нейронных сетей перед традиционными алгоритмами, и именно это делает их крайне интересными для изучения и использования, как инструмента не только прогноза, но и непосредственно оптимизации и повышения экономической эффективности деятельности.

Наиболее простой для описания и понимания пример применения искусственных нейронных сетей – оптимизация деятельности транспортных компаний, или частный пример – общественного транспорта. Для оптимизации графиков и пассажиропотока на данный момент используются средства электронного и физического мониторинга, однако из анализ и обработка производятся людьми и компьютерные технологии используются только как инструмент систематизации данных статистического учета. Такой подход устарел и игнорирует возможности компьютерных технологий.

Сущность предлагаемого подхода состоит в совместном использовании средств электронного мониторинга и инструментария машинного обучения. То есть, данные электронного учета формируют слои данных на которых обучается искусственная нейронная сеть, и в дальнейшем на основании имеющихся данных и вводных данных о ресурсах выдает наиболее оптимальные указания либо прогнозы событий.

Возможность практического применения данного подхода была проверена на примере электротранспортного предприятия МТТП, города

Новокузнецка. Для его транспортных линий характерна существенная протяженность части маршрутов. Большая часть маршрутов пересекает несколько районов города, что усугубляется географической протяженностью города. Вследствие чего часть маршрутов, испытывает существенную нехватку пассажиров в определенные временные промежутки. Что непосредственно отражается на высокой убыточности маршрутов, в особенности наиболее протяженных. Таким образом, имеется резерв повышения пассажиропотока за счет перераспределения плотности графиков следования транспорта.

Под перераспределением графиков следования транспорта следует понимать разработку и составление такого плана движения транспорта, которое учитывает особенности временных колебаний пассажиропотока по каждому маршруту.

Важной особенностью данного мероприятия является отсутствие дополнительных затрат, поскольку не требуется ни каких дополнительных ресурсов или времени. Это обусловлено тем, что в случает данного мероприятия не создается ничего нового, имеет место лишь перераспределение. При этом, человеческие ресурсы, необходимые для принятия решений и корректировки графиков следования транспорта задействованы в той же мере, что и при регулярной деятельности предприятия.

Таким образом, для оценки экономической целесообразности данного мероприятия необходимо только определить, возможен ли положительный экономически эффект. Положительным эффектом для мероприятия по увеличению пассажиропотока будет любое его положительное значение изменения, поскольку мы уже разобрали причину, по которой мероприятие по перераспределению графиков движения транспорта не несет дополнительных затрат.

Для определения примерных возможных изменений показателей пассажиропотока от перераспределения графиков движения транспорта был использован инструментарий искусственных нейронных сетей и данные систематизированной статистической отчетности по пассажиропотоку. При построении модели достаточно использовать:

1. Отчетность по пассажиропотоку каждого маршрута.
2. Карту протяженности маршрутов.
3. Карту загруженности дорог общего пользования в зависимости от временного промежутка.

Данные по пассажиропотоку по маршрутам накладываются в обучаемой искусственной нейронной сети на плотность пассажиропотока и данные по плотности движения транспорта с сервисов дорожных карт онлайн. После чего, нейронная сеть предсказывает ветвления, то есть возможные дифференциации расписаний маршрутов с учетом времени их следования.

Исходя из результатов полученной модели видно, что перераспределение графиков следования приводит к локальному увеличению

и уменьшению для разных промежутков времени следования транспорта. Однако общие изменения положительные и составляют 3,57% от текущего значения пассажиропотока по данным 2016 года, для маршрута номер 5. При этом стоит учитывать, что изменения пассажиропотока для каждого маршрута принимает дифференцированные значения.

Таким образом, основываясь на данных анализа и предсказания искусственной нейронной сети с малым количеством слоев данных, возможно повышение показателей пассажиропотока как минимум на 1,5%, при неизменном показателе затрат рабочего времени и ресурсов. Потенциальное повышение доходов предприятия от изменения графиков следования транспорта отражено в таблице 1. При этом, средняя стоимость билета, для расчётов, учитывалась на основании данных 2016 года. Издержки принимались за неизменную величину, поскольку данный факт являлся одним из условий принятия решения добавленных в систему расчётов нейросети.

Таблица 1 - Возможное повышение доходов предприятия, за счет перераспределения графиков движения транспорта

Показатель	Факт, 2016г.	Проект	Абсолютное изменение	Изменение относительное, %
Пассажиропоток, тыс. чел.	35015,3	35540,5	525,2	1,5%
Средний доход с одного билета, руб	6,81	6,81	-	-
Доходы предприятия, тыс. руб.	238554,8	242133,6	3578,8	1,5%
Финансовый результат предприятия (Прибыль), тыс. руб.	-47372,4	-43793,6	3578,8	7,5%

Таким образом, поскольку мероприятие по изменению графиков движения транспорта имеет положительный экономический эффект, его реализация целесообразна и экономически обоснована. При этом, важной особенностью данного мероприятия является то, что при любом, даже минимальном положительном экономическом эффекте, его чистый экономический эффект будет так же положительным.

Стоит так же учитывать изменчивость пассажиропотоков в среде города, и не допускать долгого пребывания графиков в статичном виде, и в этом случае проявляется еще один положительный аспект использования электронных средств мониторинга совместно с машинным обучением – предсказания наиболее эффективных изменений графиков движения может проводится в режиме реального времени. Точность и скорость предсказания при этом зависит от количества слоев данных и вычислительной мощности аппаратного комплекса на котором производится обучение искусственной нейронной сети.

Список использованных источников

1. Скляренко, В.К. Экономика предприятия [Текст]: учеб, пособие/ Скляренко В.К., Прудников В.М. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 528 с.
2. Анализ финансово хозяйственной деятельности [Текст] / А.Д. Шеремет. М.: ИПБ-БинФА, 2012. 310 с.
3. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст] / А.П. Калинина. СПб.: Питер, 2009. 576 с.
4. Коссой Ю.М. Экономика, организация и планирование ГЭТ [Текст] / Ю.М. Коссой, Файнберг А.И. – М.: Транспорт, 2010. – 228 с.
5. Коссой Ю.М. Городской электротранспорт. Экономика, управление и организация. [Текст] : учеб. пособие / Ю.М. Коссой. – М.: Транспорт, 2010. – 312 с.
6. Финансово-экономическая отчетность МТТП, г. Новокузнецк за 2014 – 2016 года.

УДК 657.01-057.85

Профессия бухгалтер: актуальность и современные требования

Петрова И. В. [1], к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье приведены размышления об актуальности и востребованности профессии бухгалтера и современных требованиях, предъявляемых к ней. В настоящее время само существование профессии поставлено под угрозу. По мнению некоторых руководителей Минфина РФ ей осталось «жить» 2-3 года. Но при этом профессия бухгалтера на рынке труда остается одной из важнейших, без которой ни одна организация не сможет осуществлять свою деятельность.

Ключевые слова: бухгалтер, профессиональный бухгалтер, Институт профессиональных бухгалтеров России, профессиональный стандарт, Международная федерация бухгалтеров.

Профессия «бухгалтер» возникла несколько веков назад. Но и по сей день ее престижность в обществе достаточно высока и она является одной из актуальных и важных на рынке труда. За длительный период существования бухгалтерская профессия претерпела значительные изменения – она развивалась вместе с производительными силами общества, и самим обществом.

Если раньше бухгалтер был счетным работником, который занимался регистрацией фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета на основании документов, то настоящее время требует от бухгалтера широкого кругозора и огромного багажа знаний в области экономики, права, налогообложения, финансового анализа, аудита и т.д. [1, с.319] Он должен творчески объединить эти знания и применять их на практике в конкретных ситуациях. Бухгалтер должен обладать хорошей памятью, уметь долго работать с цифрами, владеть информационными технологиями, быть

коммуникабельным Именно бухгалтер, синтезируя имеющиеся и новые знания, может сформировать эффективную учетную политику , которая является реальным инструментом управления организацией, позволяющий контролировать эффективность всей работы предприятия, ее платежеспособность, финансовую устойчивость, выявлять неиспользованные резервы, снижать риски.

Хороший руководитель, прежде чем принять управленческое решение, посоветуется с главным бухгалтером организации. Именно он может оценить экономическую эффективность принимаемого решения и его экономические, финансовые и налоговые последствия и предотвратить возможные ошибки. Поэтому существует устойчивый интерес на высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета.

По данным Российского союза промышленников и предпринимателей, в России сегодня работают более 5 млн. бухгалтеров, из них более миллиона– главных бухгалтеров. Наверное, поэтому одним из первых профессиональных стандартов, разработанных и утвержденных Министерством труда и социальной защиты РФ, стал именно профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный приказом Минтруда России в 2014 году.[3] Данный профессиональный стандарт характеризовал квалификацию, необходимую специалисту в области экономики для работы бухгалтером. В профессиональном стандарте «Бухгалтер» выделены две должности – бухгалтер и главный бухгалтер, которые соответствуют пятому и шестому уровню классификации. Для каждой должности определена обобщенная трудовая функция, которая детализирована посредством конкретного перечня трудовых функций. В отношении каждой функции указано, какие именно трудовые действия, умения и знания необходимы для ее реализации.[4] Но в принятом стандарте ничего не говорилось о бухгалтерах высокой квалификации. Поэтому Минтруда РФ разработал новый профстандарт, который утвержден Правительством РФ. В новом профстандарте– 2018 уже введены четыре высоких уровня классификации: пятый, шестой, седьмой и восьмой. Для того, чтобы работать главным бухгалтером, специалист должен иметь шестой, седьмой или восьмой уровень квалификации. При этом главный бухгалтер седьмого и восьмого уровней обязан иметь высшее образование и проходить программы повышения квалификации.

Важно отметить, что разработку данного профессионального стандарта осуществил Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБ России). Миссией ИПБ России является создание условий для профессионального развития бухгалтеров и аудиторов, а так же представление и защита интересов профессионального сообщества на национальном и международном уровне. Институт уже Аттестат ИПБ России является подтверждением, что его обладатель соответствует квалификационным требованиям профессионального стандарта «Бухгалтер». Наличие аттестата и членство в крупнейшем российском объединении бухгалтеров является подтверждением высокого профессионализма аттестованного специалиста,

наличия полных, системных и актуальных знаний по бухгалтерскому учету, налогообложению и другим смежным областям. Это особенно ценится работодателями в условиях нестабильности налогового законодательства, реализации Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Кроме того, аттестованный профессиональный бухгалтер обязан соблюдать базовые этические принципы, которые закреплены Кодексом этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России»: честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение. [5]

Бухгалтерская профессия столь же широко востребована и в мировом масштабе. Политика в области бухгалтерского учета на международном уровне определяется рядом организаций. Одной из основных таких организаций является Международная федерация бухгалтеров (МФБ) (англ. International Federation of Accountants (IFAC)). Эта глобальная организация профессиональных бухгалтеров, объединяет 179 членов из 130 стран и юрисдикций. Организация представляет более 2,5 миллиона публичных бухгалтеров, бухгалтеров компаний, правительственных служащих и научных работников.Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России является действительным членомМеждународной федерации бухгалтеров и поэтому представляет интересы российского профессионального бухгалтерского сообщества на международном уровне.

В 2016 году на Московском финансовом форуме первый заместитель министра финансов России Татьяна Нестеренко вынесла суждение, что «профессия бухгалтера, какая она есть, все больше будет уходить с рынка. Имейте в виду – ее будут заменять технологии». Было указано, что бухгалтеры перестанут быть нужны в ближайшие два-три года. Но по мнению самих бухгалтеров, руководителей, предпринимательского сообщества, потребность в бухгалтерах – специалистах высокого уровня будет оставаться. Большая часть экономических субъектов в соответствии с ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете»обязана вести бухгалтерский учет.[6] Кроме того, в связи с повышением значимости бухгалтерской (финансовой) отчетности как государственного информационного ресурса, возникает необходимость подготовки высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета и понимания ими глубокой сущности бухгалтерского дела. Поэтому пока существует бухгалтерский учет, будет и потребность в соответствующих работниках. Таким образом, профессия бухгалтера в настоящее время остается весьма востребованной и будет актуальной еще долгое время, но квалификационные требования к профессиональным знаниям и умениям работников будут только расти.

Список использованных источников

1. Свешникова О. Н., Начаркин В. В. Современный статус бухгалтера [Текст] // Молодой ученый.– 2014.– №9. – С. 316-319.
2. Акатьева М.Д. Значение и роль бухгалтерского дела в условиях совершенствования рыночных отношений // Вестник МГУП имени Ивана Федорова.– 2011.– № 2.– С. 360–367.
3. Анищенко А., Маслова Т. Образование главбуха: «костлявая рука» прошлого и современные требования профстандарта // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии («720 часов»). – 2015– № 3– С.3–12.
4. Профессиональный стандарт «Бухгалтер» [Электронный ресурс]: приказ Минтруда России от 22.12.2014 № 1061н // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – Электронные данные. – Москва, 2017.
5. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России» [Электронный ресурс] :решение Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» от 24 ноября 2016 г № 10/16. // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – Электронные данные. – Москва, 2017.
6. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс] :федер. закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – Электронные данные. – Москва, 2017.

УДК 338.46:[378:005.336.6]

Деловая репутация вуза как фактор стоимости образовательных услуг

Попова А.Д. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: коммерциализация образования ставит вузы на одну плоскость с коммерческими компаниями, которые рассматривают положительное восприятие имиджа (репутации) как конкурентное преимущество, что представляется вполне приемлемым для их использования в стратегической и текущей деятельности высших учебных заведений, обеспечению конкурентоспособности предоставляемых образовательных услуг и учебного заведения в целом. В статье рассмотрены основные методы неценовой конкуренции высших учебных заведений, которые включают в себя не только привлечение потенциальных студентов, но и повышение всей своей образовательной и экономической привлекательности.

Ключевые слова: деловая репутация, имидж, неценовые параметры привлекательности системы высшего образования.

С развитием рыночных отношений система образование потерпело ряд значительных изменений. Перед абитуриентами стали появляется новые вопросы, о том какой имидж у ВУЗа, в который он поступает, и как этот имидж отразиться на качестве его образования, а также какой статус придаст

ему диплом высшего учебного заведения, который он окончит. Именно забота абитуриентов об имидже ВУЗа подтолкнуло высшие учебные заведения идентифицировать себя более успешно в конкурентной борьбе.

По мнению С.А. Тангян «Образование само по себе, является жизненно важной функцией. Без него нет общества. Оно выполняет одновременно культурные, общественные, экономические и этические функции. Оно обеспечивает преемственность, передает знания, ноу-хау и выработанные нормы... Оно воспроизводит и развивает потенциал, который позволяет обществу двигаться вперед, прогрессировать, обновляться, меняться, в том числе и в области экономики». В России область научного исследования имиджа стала складываться с начала 90-х г. XX в., когда появились первые теоретические работы, выполненные на базе социально-перцептивного подхода (А.А. Бодалев), психологии социального познания (Г.М. Андреева) и психологии общения (А.А. Леонтьев) [1]. При рассмотрении разных авторов и их определений понятия «Имидж», можно сделать вывод, что каждый дает свое определение в различных областях науки, но в своем большинстве они сводятся к набору значений придающим объекту положительную окраску, объект становится более запоминаемым и интересен обществу.

В настоящие время система образования напрямую связана с обществом и рыночной экономикой, так как предоставляет большое количество платных образовательных услуг. Именно при формировании имиджа ВУЗа строится имидж образованного специалиста. Правильно сформированный имидж повышает конкурентоспособность на рынке образовательных услуг. Он способствует привлечению абитуриентов и профессорско-преподавательский состав, именно за счет высококлассного преподавательского состава уровень преподавания повышается и соответственно повышается уровень выпускников. Это облегчает доступ организации к различным ресурсам: финансовым, информационным, человеческим, материальным. Деловая репутация ВУЗа должна быть целенаправленной и соответствовать ожиданиям потребителей. При формировании эффективной репутации, необходимо четко определить в каком направлении нужно создавать коммуникативную компанию. В этом случае, необходимо понять из каких элементов состоит имидж ВУЗа. В структуре имиджа вуза Н.К. Моисеева выделяет 8 компонентов.

1. Имидж образовательной услуги - представления людей относительно уникальных характеристик, которыми, по их мнению, обладает услуга. Дополнительные услуги (атрибуты) - это то, что обеспечивает вузу отличительные свойства.

2. Имидж потребителей образовательных услуг включает информацию о стиле жизни, общественном статусе и некоторых личностных (психологических) характеристиках потребителей.

3. Внутренний имидж организации - это представления преподавателей и студентов о вузе. Основными детерминантами внутреннего имиджа являются культура организации и социально психологический климат.

4. Имидж ректора вуза и научного совета включает представления о способностях, установках, ценностных ориентациях, психологических характеристиках, внешности.

5. Имидж персонала - это собирательный, обобщенный образ преподавательского состава.

6. Социальный имидж - представления широкой общественности о социальных целях и роли вуза в экономической, социальной и культурной жизни общества.

7. Визуальный имидж - представления об организации, основанные на зрительных ощущениях, фиксирующих информацию об интерьере корпусов, лекционных аудиториях, фирменной символике организации.

8. Бизнес-имидж - представления об организации как о субъекте деловой активности [2].

Развивающиеся рыночные отношения в области образования обусловили и развитие конкуренции между учебными заведениями, в значительной степени конкурентными преимуществами выступают корпоративная культура, организационная структура и имидж учреждения. В настоящие время платные услуги присутствуют в государственных и негосударственных ВУЗах России. Один из главных факторов, влияющих на выбор учебного заведения является стоимость услуг.

Новосибирский Государственный Университет имеет физико-математическую школу, высший колледж информатики, 3 института, 6 факультетов, аспирантура и докторантура, институт профессиональной переподготовки, научно-образовательные центры, так же имеет 12 общежитий для иногородних студентов. НГУ позиционирует себя как ВУЗ современный, работающий по программам с зарубежными партнерами и имеет в своей базе только новое оборудование для комфортного обучения студентов. Стоимость обучения по направлению «Экономика» (бакалавриат) для поступающих в 2018 году составляет 127670 тысяч рублей за учебный год [3].

Сибирский Государственный Индустриальный Университет является федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего профессионального образования, находящимся в федеральном ведении, имеющим статус юридического лица, реализующим профессиональные образовательные программы среднего профессионального, высшего, послевузовского, дополнительного профессионального образования, осуществляющим подготовку, переподготовку, профессиональную переподготовку и (или) повышение квалификации работников высшей квалификации, научных и научно-педагогических работников и выполняющим фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук. Образовательная деятельность осуществляется по 77 программам высшего профессионального образования. Имеет 5 общежитий для иногородних студентов. Стоимость обучения по направлению «Экономика» (бакалавриат) для поступающих в 2018 году составляет 89600 тысяч рублей за учебный год [4].

МГИМО предоставляет широкие возможности получения высшего образования, разных форм повышения квалификации в различных областях международных отношений, политологии, экономики, права, управления, журналистики и других областях, ведет серьезную научно-исследовательскую работу, имеет широкие международные связи, активно участвует в общественно-политической жизни страны. Но главная особенность Университета заключается не только в том, что выпускник получает блестящее образование, соответствующее международным образовательным и научным стандартам и основанное на лучших традициях отечественной высшей школы и дипломатической службы» [5]. Стоимость обучения по направлению «Экономика» (бакалавриат) для поступающих в 2018 году составляет 500 000 тысяч рублей за учебный год [5].

Так в 2017 году в МГИМО контингент поступивших распределился следующим образом: из Москвы — 470 человек (41%), из Московской области — 94 человека (7%), из других регионов России — 433 человека (37%); иностранных граждан — 178 человек (15%), в т.ч. из СНГ и стран Балтии — 51 человек (29%), из дальнего зарубежья — 127 (71%). Юношей — 40%, девушек — 60% [5]. В НГУ по данным за 2017 год было подано около 4800 заявлений в приемную комиссию. СибГИУ за период приемной компании 2017 года было подано примерно 1000 заявлений. Большой популярностью СибГИУ пользуется у иностранных граждан (Казахстан, Кыргызстан). Проанализировав три ВУЗа предоставляющих платные образовательные услуги по направлению «Экономика», но находящиеся в разных территориях России. Несомненно, в более привлекательном положении находятся те заведения, которые сформировали, или целенаправленно формируют собственную репутацию, паблисити и имидж, благодаря которым выигрывают по неценовым параметрам привлекательности. Можно сделать вывод, что правильно сформированная репутация на рынке образовательных услуг имеет важную роль.

Список использованных источников

1. Фимина М. А. Имидж вуза как составляющая системы образования [Текст] // Актуальные задачи педагогики: материалы Междунар. науч. конф.— Чита: Издательство Молодой ученый, 2011. — С. 68-72. — URL https://moluch.ru/conf/ped/archive/20/1303/ (дата обращения: 25.02.2018).

2. Моисеева, Н.К. Маркетинг/ Н.К. Моисеева // Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения/./№5, 1999

3. Новосибирский Государственный Университет [Электронный ресурс]- — URL: https://www.nsu.ru/n/ (дата обращения: 25.02.2018).

4. Сибирский Государственный Индустриальный Университет [Электронный ресурс]- — URL: http://www.sibsiu.ru (дата обращения: 25.02.2018).

5. Московский Государственный Институт Международных

Отношений [Электронный ресурс]- — URL: https://mgimo.ru/ (дата обращения: 25.02.2018).

УДК 338.2

Оценка финансового состояния организации на примере ООО «Терминал»

Скокова К. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Гринкевич О. В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В современных условиях становления рыночных отношений, успешная деятельность организации ее финансовое состояние, устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Положительно влияют на финансовое положение предприятия, успешно выполненные производственные и финансовые планы. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, абсолютные и относительные показатели ликвидности.

Финансовое состояние организации – это результат (на произвольно выбранный момент времени) системы отношений, которые возникают в процессе кругооборота средств организации, а также источников этих средств и связаны с денежными платежами.

В настоящее время существует множество методик анализа деятельности предприятия и его финансового состояния. Разные методики могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа [1].

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и ликвидности предприятия.

Главная цель финансовой деятельности ООО «Терминал» - наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке.

Анализ динамики активов и финансовых результатов в таблице 1.

Таблица 1 - Соотношение активов, выручки от продаж и прибыли от продаж ООО «Терминал» за 2015-2016 годы

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		Отклонение	
	2015	2016	абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Среднегодовая величина активов Так	80 675	85 069	4 394	105,4
Выручка от продаж за период Топ	245 970	319 400	73 430	129,9
Прибыль от продаж Тпр	54 900	61 780	6 880	112,5
Коммерческие расходы	1 768	2 822	1 054	159,6

Таблица 2 - Соотношение активов, выручки от продаж и прибыли отт продаж ООО «Терминал» за 2016-2017 годы

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		Отклонение	
	2016	2017	абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Среднегодовая величина активов Так	85 069	216 113	131 044	254,2
Выручка от продаж за период Топ	319 400	418 981	99 581	131,2
Прибыль от продаж Тпр	61 780	89 543	27 763	144,94
Коммерческие расходы	2 822	8 088	5 266	186,6

Оптимальное соотношение имеет вид:

$$Т_{пр} > Т_{оп} > Т_{ак} > 100\%, (1)$$

где $Т_{пр}$, $Т_{оп}$, $Т_{ак}$ - соответственно темп изменения прибыли от продаж, выручки от продаж, величина активов.

В 2016 году соотношение темпов прироста данных показателей имеет вид:

$$Т_{оп} > Т_{пр} > Т_{ак} > 100\%.$$

Соотношение темпов роста данных показателей свидетельствует об относительном росте себестоимости проданных товаров и снижении уровня рентабельности продаж [2].

В 2017 году соотношение темпов роста данных показателей имеет вид:

$$Т_{ак} > Т_{оп} > Т_{пр} > 100\%.$$

Соотношение темпов роста данных показателей свидетельствует о снижении эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, также это свидетельствует об относительном росте себестоимости проданных товаров и снижении уровня рентабельности продаж.

Анализ ликвидности баланса предприятия является основным при оценке финансовой деятельности предприятия (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ ликвидности баланса

Активы	Значение,	Удельный вес в	Пассивы	Значение,	Удельный вес

	тыс.руб.	структуре, %		тыс.руб.	в структуре, %
2016 год					
$А_1$	308	0,2	$П_1$	104 096	80,8
$А_2$	59 611	46,2	$П_2$	657	0,6
$А_3$	66 790	51,7	$П_3$	466	0,4
$А_4$	2 199	1,7	$П_4$	23 689	18,3
Баланс	128 908	100	Баланс	128 908	100
2017 год					
$А_1$	6 777	2,2	$П_1$	242 306	79,9
$А_2$	116 156	38,3	$П_2$	78	0,03
$А_3$	176 977	58,4	$П_3$	0	0
$А_4$	3407	1,1	$П_4$	60 933	20,1
Баланс	303 317	100	Баланс	303 317	100

Согласно данных таблицы 3, можно сделать следующие выводы о ликвидности баланса предприятия в 2016-2017 гг. В 2016-2017 гг. соотношение активов и пассивов в начале года имело вид: $А_1 < П_1$; $А_2 > П_2$; $А_3 > П_3$; $А_4 < П_4$. Условие абсолютной ликвидности баланса не выполнено. В то же время имеются быстрореализуемые активы для погашения краткосрочные обязательств. Также реализация медленнореализуемых активов позволит оплатить долгосрочные обязательства ($А_3 > П_3$). Достаточность собственного капитала обеспечивает потребности в оборотных активах, что необходимо для соблюдения условия финансовой устойчивости предприятия ($А_4 < П_4$) [3].

Таким образом, не выполнено только первое условие абсолютной ликвидности баланса предприятия, что означает, что предприятие испытывает нехватку денежных средств на оплату краткосрочных кредитных задолженностей [4].

Оценка стоимости чистых активов предприятия представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Активы предприятия

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	В тыс. руб.		В % к валюте БЛ		Тыс. руб.	%
	31.12.2016	31.12.2017	На 31.12.2016	На 31.12.2017		
Чистые активы	5 912	7 454	16,8	8,1	+1 542	+26,1
Уставный капитал	1 410	1 410	4	1,5	-	-
Превышение чистых активов над уст. капиталом	4 502	6 044	12,8	6,5	+1 542	+34,3

Чистые активы организации на 31.12.2017 намного превышают уставный капитал. Такое соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяет требованиям нормативных активов к величине активов организации [5].

В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «Терминал» сделаны следующие выводы:

- в 2016-2017 годах соотношение темпов роста прибыли от продаж, выручки от продаж и величины активов позволяет диагностировать эффективность деятельности предприятия, но при этом темпы роста выручки от продаж и прибыли от продаж ниже темпа роста активов, что свидетельствует о неэффективном использовании активов в данном периоде [6];

- к концу 2017 года ликвидность баланса предприятия улучшается и его платежеспособность повышается. Отрицательным моментом является то, что предприятие не имеет достаточного количества денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, необходимых для погашения краткосрочных обязательств;

- анализ стоимости чистых активов показал увеличение чистых активов на 26,1% за последний год, так же чистые активы превышают уставный капитал. Все эти признаки говорят о хорошем финансовом положении организации [7].

Предприятию необходимо обратить внимание на повышение эффективности использования активов в дальнейшей работе.

Список использованных источников

1. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] / В. В. Ковалев // Учебник для студентов вузов - 2017. – С. 23-24.

2. Когденко В.Г. Экономический анализ [Текст] / В.Г. Когденко // Учебное пособие для студентов вузов. - 2009. С. 291-392.

3. Любушин А.П. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия [Текст] / А.П. Любушкин // Учебник. - 2017. С. 501-503.

4. Савицкая Г.В. Анализ финансовой деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая // Учебник. - 2016. С. 333-334.

5. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]/А.Д. Шеремет // Учебник. –2009. С. 117-119.

6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.Д. Шеремет // Учебник для вузов. 2009. С. 288-289.

7. Лукьяненко А.В. Управление финансовыми рисками предприятия [Текст] / А.В. Лукьяненко, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8-1. – С. 129-131.

УДК 336.14:352

Проблемы формирования муниципальных бюджетов в Российской Федерации и возможные пути их решения

Сундеева Т.В. [1]

Научный руководитель: к. э. н., Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются муниципальные образования при формирование своих бюджетов. Раскрыты значение финансовой самостоятельности муниципальных образований, а также роль законодательства при формировании местных бюджетов и необходимые направления его развития. Рассмотрены несовершенства законодательной базы формирования доходов. В завершение предложены пути решения выявленных проблем формирования доходов муниципальных бюджетов и внесены предложения по изменению направлений повышения налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: Бюджет, муниципальные образования, дефицит бюджета, местное самоуправление.

Общеизвестным фактом является существование дефицитов бюджетов муниципальных образований, что представляет собой большую проблему как для отдельных территорий, так и для страны в целом. Именно в этом и состоит актуальность выбранной темы, поскольку данное явление стоит на пути экономического развития станы.

На данный момент можно с уверенность сказать, что Конституция Российской Федерации только предполагает наличие у местного самоуправления определенных функций, которые обеспечиваются за счет передаваемых ресурсов, но это не означает реальной независимости местного самоуправления от государственной власти.

Данная ситуация влечет за собой серьезную проблему, которая возникает у органов местного самоуправления: низкая степень обеспеченности муниципальных бюджетов собственными доходами.

Таким образом, можно отметить, что муниципальные образования испытывают трудности, которые, как правило, связаны с недостатком бюджетной самостоятельности.

Система распределения доходов между субъектами, которая применяется в Российской Федерации, оказывает негативное влияние прежде всего на самостоятельность муниципальных образований, а также отрицательно сказывается на стимулировании их развития.

Хочется отметить, что реформа местного самоуправления в России возымела и свои достижения, но все же не смогла решить все проблемы недостаточности финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Местное самоуправление в Российской Федерации в наши дни не имеет полную финансовую независимость. Это доказывает то, что доля собственных

средств в бюджетах муниципальных образований в результате изменения налогового и бюджетного законодательства варьируется от 5% до 50% в зависимости от статуса рассматриваемого муниципального образования [2. С. 4].

Таблица 1 – Некоторые субъекты РФ с максимальным объемом дефицита консолидированного бюджета региона в 2016 г. (в млрд. руб. и в % к суммарному объему)

Субъекты РФ с наибольшим дефицитом	Объем, млрд. руб.	Процент к итогу
Красноярский край	15,2	9,04
Республика Крым	14,6	8,68
ХМАО – Югра	9,1	5,4
Удмуртская республика	7,9	4,7
Республика Хакасия	7,2	4,28
Волгоградская область	6,6	3,93
Кемеровская область	5,8	3,4
Остальные субъекты с дефицитом	102,0	60,57
Итого:	168,4	100

Немного иная ситуация наблюдается в формирование муниципальных поселений и округов. Данные бюджеты формируются по большей части за счет дотаций и субвенций, а доля собственных доходов в них не превышает 30%, что напрямую ведет к формированию материальной зависимости муниципальных образований от отчислений из бюджетов вышестоящих уровней. Это затрудняет выполнение муниципальными организациями своих функций.

Использование межбюджетных трансфертов применяется во многих странах с целью выравнивания сбалансированности бюджетов разных уровней, но важно отметить тот факт, что оно может послужить причиной снижения мотивации муниципальных образований в развитии своего социально-экономического потенциала.

Основная часть доходов местных бюджетов приходится на отчисления из бюджетов других уровней. Именно поэтому муниципальные образования заинтересованы в исполнение только минимального перечня своих расходных обязательств, что не только замедляет, а и вовсе останавливает экономическое развитие.

Очевидным и неоспорим является и тот факт, что муниципальные образования нуждаются в наличии собственных средств, которыми они смогут самостоятельно распоряжаться для осуществления своих обязательств, поскольку механизм местного самоуправления может эффективно функционировать только при достаточности материально-финансовых ресурсов. Именно поэтому возникает необходимость в поиске эффективных механизмов и способов увеличения доходности муниципальных бюджетов, в создание результативного финансового механизма сбалансированности бюджетов, которые должны основываться на законодательно установленных

доходных и расходных полномочиях, финансово выгодных для всех уровней власти [3. С. 151-158].

Решением данной проблемы может стать совершенствование действующего законодательства. Кроме того, на сегодняшний день наблюдается необходимость в развитии законодательства в сторону наращивания налоговой базы муниципальных образований. Существующая налоговая база муниципальных образований является недостаточной для покрытия всех расходных обязательств, но при этом, налоговым законодательством установлено, что местные власти не в праве устанавливать налоги на муниципальном уровне, они лишь вводят налоги, установленные государством.

Мы полагаем, что создание устойчивой налоговой базы на уровне муниципальных образований, включающей оптимальное соотношение налогов и дотаций из бюджетов вышестоящего уровня, позволит эффективно решить проблему сбалансированности местных бюджетов.

Хочется отметить, что некоторые ученые и политики полагают, что у местного самоуправления существует некий иммунитет по отношению к государственной власти, что в конечном счете приводит к недоверию представителей государственной власти к местному самоуправлению как к публичному институту. Сторонники такой позиции считают, что институт местного самоуправления имеет по большей части общественную природу, нежели властную. Данное утверждения не являются обоснованными по причине того, что местное самоуправление, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, также, как и государственная власть, имеет все признаки публичной власти и является таковой.

Подводя итог, отметим, что от порядка формирования доходов бюджетной системы Российской Федерации и объема аккумулируемых в бюджетах финансовых средств зависит непосредственное решение социальных задач в муниципальных образованиях и субъектах Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосование 12 декабря 1993 года.: (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ30 декабря 2008 № 6-ФКЗ и № 8 – ФКЗ) // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

2. Агаян Ш.А., Мурадова С.Г., Пирская Е.В. Актуальные проблемы формирования доходной части муниципальных бюджетов // Управление экономическими системами: электроннный научный журнал. 2014. № 3 (63).

3. Немирова Г.И., Мохнаткина Л.Б. Финансовое обеспечение муниципальных образований в условиях расширения глобальной интеграции // Финансовый журнал. 2014. № 2.

УДК 336.226.1

Проблематика ПБУ 18/02 в контексте вносимых Минфином изменений к 2019 году

Тарханаева В.М. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Сорокин М.А. 1

[1] Национальный исследовательский «Томский государственный университет», г. Томск, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблематики учета расчетов по налогу на прибыль в российской практике. Цель исследования: анализ особенностей методики расчетов отложенных налогов и отражения расходов по налогу на прибыль. Основные методы исследования: анализ и синтез, сравнение. Основная причина расхождения показателей прибыли в бухгалтерском и налоговом учете – различие правил признания доходов и расходов в учетных системах. Отмечено, российские стандарты реформируются в направлении гармонизации с международными принципами учета. В этом контексте рассмотрены ключевые положения проекта изменений ПБУ 18/02 к 2019 году.

Ключевые слова: налог на прибыль, текущий налог, отложенный налог, постоянные разницы, временные разницы.

Российское налоговое законодательство непрерывно изменяется, вносятся дополнения, коррективы. Федеральным законом от 30.09.2017 г. N 286-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» приняты поправки, в частности, корректирующие перечень доходов, не учитываемых при налогообложении прибыли. Сюда включены доходы в виде невостребованных дивидендов либо части распределенной прибыли, восстановленных в составе нераспределенной прибыли хозяйственного общества или товарищества. Также исключены из перечня вклады участников, переданные в целях увеличения чистых активов; доходы в виде имущества и (или) имущественных прав, полученных по концессионному соглашению за исключением платы концедента по концессионному соглашению, полученной в виде денежных средств[1]. Это безусловно требует экономических и юридических знаний для разработки качественной учетной политики (для целей налогообложения). При этом, для хозяйствующего субъекта интерес представляет задача оптимизации текущих налоговых обязательств.

Отечественный бухгалтерский учет в части регулирования расчетов по налогу на прибыль руководствуется ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций", разработанным на основе МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

Налог на прибыль отличается сложностью расчетов ввиду того, что правила признания доходов и расходов в системах бухгалтерского и налогового учета различны. Как следствие на практике формируемые

бухгалтерская прибыль (убыток) и прибыль налогооблагаемая не есть одно и то же.

Возможны две учетные ситуации. В первом случае доходы или расходы могут признаваться только в одном из видов учета. Так, согласно НК РФ определен перечень доходов и расходов, не учитываемых при определении налоговой базы[2]. Во втором случае доходы и расходы могут одновременно признаваться в обоих видах учета, но при этом относиться к разным отчетным периодам.

ПБУ 18/02 вводит понятие разниц, постоянных и временных.

Постоянные разницы представляют собой доходы и расходы, которые в одних случаях, формируют бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов, в других, учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчетного периода, но не признаваемые для целей бухгалтерского учета доходами и расходами как отчетного, так и последующих отчетных периодов. Формируются суммы налога, которые представляют собой либо постоянное налоговое обязательство (ПНО), либо постоянный налоговый актив (ПНА).

Временные разницы есть доходы и расходы, которые формируют бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах. В свою очередь приводят к образованию отложенного налога на прибыль, т.е. суммы, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Временные разницы приводят к образованию отложенного налогового актива (ОНА), либо отложенного налогового обязательства (ОНО).

Сумма налога на прибыль, которая определяется исходя из прибыли, отраженной в бухгалтерском учете, представляет собой условный расход (условный доход) по налогу на прибыль для организации. Условный расход (доход) по налогу на прибыль определяется как произведение бухгалтерской прибыли, которая формируется в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль.

Итогом произведенных расчетов является текущий налог (ТН) на прибыль или налог на прибыль для целей налогообложения[3].

МСФО существенно отличается учетной традицией, обеспечивая более реалистичное отражение текущего положения компании. Российские стандарты реформируются в направлении гармонизации с международными принципами учета.

В декабре 2017 года Минфин опубликовал проект «Изменения в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Предполагается, что изменения вступят в силу для обязательного применения в 2019 году.

Часть понятий переименовывается или предлагается включить, некоторые тезисы положения исключаются. Отражены учетные аспекты для участников консолидированных групп налогоплательщиков.

Раздел II «Постоянные разницы». Понятия ПНО (ПНА) переименованы в постоянные налоговые расходы (доходы), при этом содержание остается прежним.

Раздел III «Временные разницы». Под временными разницами также следует понимать результаты операций, которые не включаются в бухгалтерскую прибыль (убыток), но формируют налоговую базу по налогу на прибыль в другом или в других отчетных периодах.

Вносится определение временной разницы: разница между балансовой стоимостью актива (обязательства) и его стоимостью, принимаемой для целей налогообложения[4]. И это в сущности схоже с терминологией МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

К причинам образования временных разниц также отнесены:

- переоценка ценных бумаг и иных финансовых вложений по рыночной стоимости для целей бухгалтерского учета;

- признание в бухгалтерском учете обесценения финансовых вложений, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, и других активов, уценки (дооценки ранее уцененных) запасов, последующее восстановление или выбытие (в том числе продажа) обесцененных (уцененных) активов;

- применение разных правил создания резервов по сомнительным долгам и других аналогичных резервов для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- признание в бухгалтерском учете оценочных обязательств.

Однако исключаются причины:

- наличие кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) и признание процентных доходов когда используется кассовый метод определения доходов и расходов для целей налогообложения, а для целей бухгалтерского учета - исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

- признание выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода.

В разделе IV «Учет налога на прибыль» понятие условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль и порядок расчета остается прежним.

Вводится понятие расхода (дохода) по налогу на прибыль. Это сумма налога на прибыль (убыток), признаваемая в отчете о финансовых результатах в качестве величины, уменьшающей (увеличивающей) прибыль (убыток) до налогообложения при расчете чистой прибыли (убытка) за отчетный период. Определяется как сумма текущего налога на прибыль и отложенного налога на прибыль[4].

В МСФО (IAS) 12 расход (доход) по налогу на прибыль представляет собой агрегированную сумму, включенную в расчет прибыли или убытка за период в отношении текущего налога и отложенного налога, и определяется

как сумма расхода (дохода) по текущим налогам и расхода (дохода) по отложенным налогам[5].

Проект изменений определяет отложенный налог на прибыль за отчетный период как суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за этот период.

Текущий налог на прибыль - налог на прибыль для целей налогообложения, исчисленный в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Таким образом, порядок учета текущего налога как величины условного расхода (условного дохода), скорректированного на суммы ПНО (ПНА), ОНО (ОНА), исключается. И при отсутствии разниц его величина не соотносится с условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль.

Изменения относятся и к отражению учетной информации в бухгалтерской отчетности. В отчете о финансовых результатах будет отражаться величина расхода (дохода) по налогу на прибыль (ранее ПНО (ПНА)) с подразделением на отложенный налог на прибыль и текущий налог на прибыль[4].

Таким образом, налог на прибыль организаций отличается сложностью расчетов ввиду различия правил признания доходов и расходов в системах бухгалтерского и налогового учета. В результате величина бухгалтерской прибыли зачастую не совпадает с величиной прибыли для целей налогообложения.

МСФО существенно отличается учетной традицией, обеспечивая более реалистичное отражение текущего положения компании. Российские стандарты реформируются в направлении гармонизации с международными принципами учета.

Рассмотрены ключевые положения проекта изменений ПБУ 18/02 к 2019 году. Часть понятий переименовывается или предлагается включить, некоторые тезисы положения исключаются. Отражены учетные аспекты для участников консолидированных групп налогоплательщиков.

Список использованных источников

1. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 30.09.2017 N 286-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система.- Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017) // КонсультантПлюс: справ. правовая система.- Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02: приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система.- Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

4. Изменения в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»: проект Минфина России от 05.12.2017 // Минфин России. - Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 "Налоги на прибыль" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) // КонсультантПлюс: справ. правовая система.- Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

УДК 336

Правовой статус и организация бухгалтерской службы на предприятии

Третьякова А.А. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Хлопцов Д.М. [1]

[1] НИ «Томский государственный университет», г. Томск, Россия

Аннотация: Одной из составляющих системы управления хозяйствующим субъектом является подсистема бухгалтерского учета. В данной статье я хочу показать важность в бухгалтерском учете и организации бухгалтерской службы, а также затронуть правовые аспекты бухгалтерской службы и изменение ее задач по мере изменения масштабов предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерская служба, бухгалтерский учет, финансовая устойчивость, бухгалтерское дело.

В соответствии в Федеральным законом (ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402) все организации, находящиеся на территории РФ обязаны вести бухгалтерский учет (а также филиалы представительства иностранных организаций). Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации несет на себе руководитель.

Правовой статус бухгалтерской службы в организациях регулируется действующим законодательством, определяется масштабами организации и структурой управления. В соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете» руководители организаций могут в зависимости от объёма работы:

1) Ввести в штат должность бухгалтера;
2) Учредить бухгалтерскую службу, возглавляемую главным бухгалтером организации;
3) Вести бухгалтерский учет лично;
4) Передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специальной организации.

Направление вопроса о форме организации и ведении бухгалтерского учета руководителю означает, что учредители, акционеры и другие участники не вправе своими решениями определять форму организации учетной работы юридического лица [5].

Чаще всего руководитель не может вести бухгалтерский учет полностью сам. Во всех случаях организации бухгалтерской службы руководителю следует создать условия для ведения бухгалтерского учета, обеспечить выполнение подразделениями, работниками организации требований главного бухгалтера (бухгалтера), выполняющего его функции, по вопросам оформления и представления для учета нужных и необходимых документов.

ФЗ «О бухгалтерском учете» говорит о основных задачах, стоящих перед бухгалтерской службой организации:

1) Формирование достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – учредителям, руководителям и внешним пользователям;

2) Обеспечение информацией, необходимой внешним и внутренним пользователям для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразности;

3) Предотвращение отрицательных моментов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов организации (внутрихозяйственных) для обеспечения финансовой устойчивости.

Бухгалтерская служба – это структурная единица, выполняющая функции сбора, обработки и группировки информации в форме бухгалтерских документов. Также бухгалтерская служба представляет собой наиболее организованную часть информационного обеспечения управленческих решений. Это источник поставки документальной экономической информации о фактическом использовании имущества, ресурсах организации, хозяйственных процессах и результатах деятельности [3].

В современных условиях существует 3 типа организации структуры бухгалтерской службы:

1) Линейная (все работники получают задания и отчитываются за них перед главным бухгалтером. Данная структура пригодна для небольших предприятий)

2) Вертикальная (в аппарате организации создаются промежуточные звенья управления, возглавляемые старшими бухгалтерами. Работники отчитываются со своими главными бухгалтерами по звену. Применяется в средних и крупных организациях);

3) Функциональная (специальные структурные подразделения бухгалтерии создаются по участкам учетной работы, которые выполняют замкнутый цикл работ. Права главного бухгалтера передаются руководителю подразделений бухгалтерии в пределах их компетенций. Такая структура в основном есть на крупных предприятиях.)

Для большинства учетных систем в мировой практике характерно наличие двух бухгалтерий: финансовой и управленческой.

Финансовая бухгалтерия решает вопросы с банками, акционерами и государством. Работники занимаются определением финансового и

имущественного положения организации, оценкой статей актива и пассива организации.

Управленческая бухгалтерия решает внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности работы по центрам активности организации. Деятельность этой бухгалтерии не регламентируется государством.

Также бухгалтерская служба присутствует и в филиалах и представительствах компаний. Согласно 55 статье НК РФ обособленные подразделения – это любые территориально обособленные от нее подразделения, по местонахождению которых оборудованы рабочие места [4].

Возможны следующие варианты организации бухгалтерского учета в структурных подразделениях:

1) Структурное подразделение не выделено на отдельный баланс (учетный процесс ведет головная организация);

2) Структурное подразделение выделено на отдельный баланс, но не имеет расчетных счетов;

3) Структурное подразделение выделено на отдельный баланс, имеет текущий счет, но не осуществляет самостоятельно продажу продукции;

4) Структурное подразделение выделено на отдельный баланс, имеет расчетные счета и осуществляет самостоятельно продажу товаров.

В зависимости от уровня сосредоточения учетных функций в бухгалтерской службе организации выделяют централизованный и децентрализованный варианты организации бухгалтерского дела.



Рисунок 1 – Централизованная организация учета[2]

При *централизации учетного процесса* аппарат бухгалтерской службы сосредоточен в главной бухгалтерии, где ведется синтетический и аналитический учет на основании первичных и сводных документов, поступающих из подразделений организации. В самих подразделениях происходит лишь первичная регистрация фактов хозяйственной деятельности.

В случае *децентрализации учетного процесса* персонал бухгалтерской службы рассредоточен по производственным подразделениям организации, где ведется аналитический и синтетический учет, составляются отдельные балансы и отчетность цехов, филиалов, структурных подразделений [1].

Подводя итог вышесказанному, хочется сказать о важности бухгалтерской службы и ее взаимосвязи как с главным бухгалтером, так и с отделами организации. И то, как в организации будет решено вводить бухгалтерскую службу или же отдать все на аутсорсинг, зависит качество бухгалтерского учета этой организации.

Список использованных источников

1. Черемисина С.В. Бухгалтерский и налоговый учет/ С.В. Черемисина, Н.А. Тюленева, А.А. Земцов. – Томск: Издательский дом Томского государственного университета, 2014. – 440-445 с.

2. Шахбанова Р.Б. Бухгалтерское дело/ Р.Б. Шахбанова. – Магистр, 2013. 142-150 с.

3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н: (в ред. От 08.11.2010 г.) // КонсультантПлюс: справ. Правовая система. – Версия проф. – электр. Дан. – М., 2018. – Доступ из докальной сети Науч биб-ки Томск. Гос.ун-та.

4. Налоговый Кодекс РФ (часть 2): [Электронный ресурс]: федер.закон от31.07.1998 № 146 ФЗ// КонсультантПлюс: справ. Правовая система. – Версия проф. – электр. Дан. – М., 2018. – Доступ из докальной сети Науч биб-ки Томск. Гос.ун-та.

5. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер.закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ: (в ред. От 04.11.2014)// КонсультантПлюс: справ. Правовая система. – Версия проф. – электр. Дан. – М., 2018. – Доступ из докальной сети Науч биб-ки Томск. Гос.ун-та.

УДК 005.336.6: 005.56

Роль деловой репутации в коммуникационной политике организации

Цыш Т.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Климашина Ю.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена роли деловой репутации в коммуникационной политике организации. Рассматриваются определения имиджа разных авторов. На примере конкретных компаний рассмотрено, как положительный или отрицательный имидж влияет на продажи.

Ключевые слова: деловая репутация, положительный и отрицательный имидж,

Одним из важнейших элементов нематериальных активов фирмы является её деловая репутация, которую зарабатывают годами и непосильным трудом все уважающие себя компании. Казалось бы, самым сложным является приобретение репутации, но не менее сложным и важным является поддержание и защита деловой репутации предприятия от различных угроз.

На современном этапе развития общества, в условиях, когда конкуренция приобретает глобальный характер, смещаясь из области товаров в сферу создаваемых образов этих товаров, а информация становится основным средством конкурентной борьбы за потребителя, получение прибыли нельзя рассматривать как конечную цель маркетинговой деятельности предприятия. Сегодня сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех определяет то, «что потребитель думает о своей покупке, в чем видит её ценность».

Репутацию (имидж фирмы) можно определить, как совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, которые могут быть выделены и отдельно оценены.

Слово «репутация» французского происхождения, оно означает сложившееся общественное мнение о достоинствах какого-либо человека или организации. Репутацию фирмы важно рассматривать в четырех основных ракурсах:

1) репутация организации в глазах потребителей её товаров или услуг;
2) репутация организации в её отношении с деловыми партнерами;
3) репутация организации в общественном мнении и в отношениях с органами государственной и муниципальной властей;
4) репутация организации во мнении её акционеров и собственных работников.

Во всех этих отношениях в создании и поддержании репутации важную роль играет корпоративная культура организации. Каждая организация стремиться привлечь как можно больше потребителей её товаров и услуг, а также выработать у них стойкую приверженность к себе. Эта приверженность заключается в том, что потребители предпочитают вновь обращаться к определенной фирме за товарами или услугами.

В условиях жесткой конкуренции большое внимание организации уделяют деловой репутации, или другими словами имиджу, который влияет на продвижение товаров или услуг. Задача деловой репутации решается в рамках коммуникационной политики организации. Безусловно, современные технологии расширили круг возможностей как для непосредственных пользователей, так и для организаций, которые могут использовать их для формирования положительного имиджа. Ниже рассмотрены основные определения имиджа и деловой репутации.

Одним из первых «теоретиков» имиджа считают Н. Макиавелли, которому было свойственно развитое «имиджевое» мышление. Специфика такого мышления - умение рассуждать и действовать в межличностном пространстве, прогнозируя реакции со стороны других людей и соотнося свои действия с этими реакциями. В своих лучших формах оно базируется на глубокой социальности человека и включает умение устанавливать благожелательные отношения с людьми. В широким смысле, под имиджем понимается распространенное представление о совокупности естественных и специально сформированных свойств субъекта, в узком - он трактуется как сознательно сформированный образ субъекта, наделяющий последнего дополнительными ценностями и дающий возможность продуцировать те впечатления о субъекте, отношения к нему и его оценки, которые обеспечивают эффективность его жизнедеятельности и оптимальный при данных условиях уровень качества жизни [1].

По мнению Алешиной И.В. имидж – это образ организации в представлении групп общественности; инструмент достижения стратегических целей организации, т.е. затрагивающих основные стороны её деятельности, и ориентированных на перспективу. Позитивный имидж повышает конкурентоспособность коммерческой организации на рынке, привлекает потребителей и партнеров, ускоряет продажи и увеличивает их объем, облегчает доступ организации к ресурсам (финансовым, информационным, человеческим, материальным) и ведение операций [2].

Успех организации зависит от множества факторов и, в том числе, от сложившегося и формируемого имиджа фирмы. Однако создание положительного имиджа и высокой репутации организации представляет собой сложный и длительный процесс, складывающийся из создания фирменного стиля, определения социально-значимой роли организации, её индивидуальности и идентичности. Именно эти факторы зачастую становятся определяющими в рыночной среде, обеспечивая общественный рейтинг организации и ее финансовый успех. Предлагается рассмотреть влияние имиджа на продвижение товаров на примере компаний «The Coca-Cola Company» и «Samsung».

«The Coca-Cola Company» – американская пищевая компания, крупнейший мировой производитель и поставщик концентратов, сиропов и безалкогольных напитков. Компании принадлежит 4 из 5 самых продаваемых мировых брендов безалкогольных напитков – Coca-Cola, Diet Coke, Fanta и Sprite. Штаб-квартира – в столице штата Джорджия – Атланте. Председатель совета директоров и генеральный директор с июля 2008 года – Мухтар Кент. На данный момент существует около 200 видов напитков, которые производит компания Кока-Кола. Но трем из них принадлежит 80% от всего мирового объема продаж - это Кока-Кола, Фанта и Спрайт. На сегодняшний день товарный знак «Кока-Кола» является наиболее известным товарным знаком в мире, а компания Кока-Кола - известнейшей компанией на Земле. Торговую марку Кока-Колы знают 98% всего населения земного шара, что

положительно сказывается на продаже товаров компании. Каждый день во всем мире продается около 1 миллиарда единиц продукции Компании.

Корпорация «Samsung» много сил и средств вложила как в разработку новейшего флагмана компании, «Samsung Galaxy Note 7», так и в продвижение этого продукта. К сожалению, для компании, после выхода телефона на рынок все пошло не так, как планировалось. В конце августа в социальных сетях появилось сразу несколько сообщений о взрыве или возгорании аккумуляторов телефона. В США из-за «Galaxy Note 7» сгорели автомобиль и гараж, а шестилетний ребенок получил ожоги. Авиакомпании стали запрещать использовать «Galaxy Note 7» на борту. По словам экспертов, решение ситуации обойдется для «Samsung» в сумму около $5 млрд. долларов. Сюда не входят репутационные потери, которые впоследствии тоже могут привести к значительным финансовым убыткам. Ведь о случившемся узнали миллионы человек, которые теперь будут с осторожностью относиться к продукции южнокорейской компании.

Грамотно выстроенный положительный имидж повышает узнаваемость товара и торговой марки в целом, что положительно влияет на рост продаж. В обратном же случае, при испорченном имидже, продажи в ряде случаев падают.

Таким образом, сущность деловой репутации состоит в том, что она представляет собой частный случай репутации и может быть положительной или отрицательной, а также имеет «подвижный» характер, в зависимости от того, на какой информации она базируется. В соответствии с законодательством деловая репутация принадлежит предприятию с момента его образования (государственной регистрации компании), и составляет неотъемлемую часть любого юридического лица. В определении деловой репутации предприятия целесообразно выделить два основных момента, выражающие её сущность: 1) это общественное мнение, сложившееся в сфере делового оборота и 2) она может приносить сверхнормативную прибыль и является фактором устойчивого функционирования. Следовательно, деловая репутация предприятия - это общественное сложившееся мнение о достоинствах и недостатках предприятия в сфере делового оборота, которое определяет отношение к нему внешней среды и оказывает воздействие на прибыль и устойчивость функционирования.

Список использованных источников

1. Константинова В.Г. Феномен имиджа в научных исследованиях [Текст] // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика – Кострома: КГУ, 2011. – URL https://cyberleninka.ru/article/v/fenomen-imidzha-v-nauchnyh-issledovaniyah

2. Алешина И.В. Паблик рилейшнз для менеджеров [Текст] : учебное пособие / И.В. Алешина – М.: ЭКСМОС, 2002. – 480 с.

УДК 336.64

Актуальность учета особенностей организации финансов акционерных обществ при проведении финансового анализа

Борисенкова М.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Дранишникова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены особенности организации финансов акционерных обществ, обоснована необходимость их учета при проведении финансового анализа акционерных обществ, рассмотрены основные показатели. Описана значимость принятия во внимания особенностей организации финансов в акционерных обществах.

Ключевые слова: Акционерное общество, финансы организации, денежные доходы, ликвидность, деловая активность, рентабельность, финансовая устойчивость, финансовый анализ, банкротство, прибыль.

Финансы организации – денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений и их использованием на различные цели [1].

Акционерное общество – это коммерческая организационно-правовая форма объединения, образованная путем добровольного соглашения юридических и физических лиц, объединивших свои средства и выпустивших в обращение акции с целью получения прибыли [2].

Акционерное общество представляет собой организацию, уставный капитал, который разделен на некоторое количество акций, распределенных между акционерами компании.

Абсолютно все особенности организации финансов акционерных обществ зависят, от юридической формы организации. Открытое акционерное общество вправе осуществлять свободную продажу своих ценных бумаг.

Уставной капитал АО в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации установлен в размере 1000 МРОТ на день регистрации общества [3]. Если в результате финансовой деятельности стоимость чистых активов общества станет меньше величины уставного капитала, то общество обязано объявить об уменьшении уставного капитала в соответствующем порядке. Если же стоимость чистых активов станет меньше минимального, установленного законом размера уставного капитала, то общество должно быть ликвидировано. Увеличение уставного капитала можно осуществить двумя методами:

1. Путем дополнительной эмиссии акций.
2. Путем увеличения номинала уже выпущенных акций.

В случае создания нового акционерного общества приобретаются основные средства: здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника. Активы, которые не предназначены для продажи

употребляются в течение длительного периода, на протяжении которого их стоимость по частям переносится на выпускаемую продукцию.

Прибыль в акционерном обществе формируется и распределяется в общеустановленном порядке. Но существуют и некоторые особенности. В соответствии с законодательством акционерные общества обязаны создавать резервный фонд. Резервный фонд создается в размере не менее 15% и не более 25% от величины оплаченного уставного капитала.

Для эффективного осуществления управления любой организацией и выявления отрицательных тенденций ее развития на ранних стадиях, комплексный финансовый анализ как способ управления эффективностью работы предприятия приобретает важное значение [4].

Последовательность расчета и анализа показателей, характеризующих финансовое состояние организации, представлена на рисунке 1.

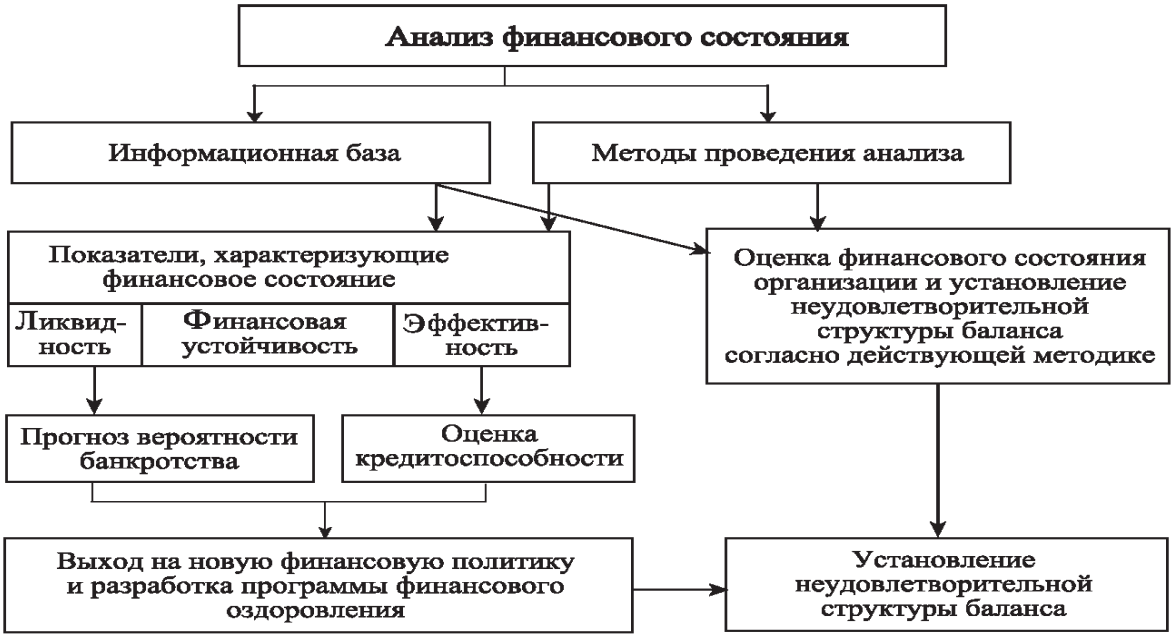


Рисунок 1– Анализ финансового состояния

Помимо вопроса о проведении учета финансовых ресурсов акционерных обществ, не решена проблема создания единой методики анализа финансовой устойчивости. Обобщив различные концепции проведения финансового анализа, классификация методов анализа финансовой устойчивости коммерческой организации представлена на рисунке 2.

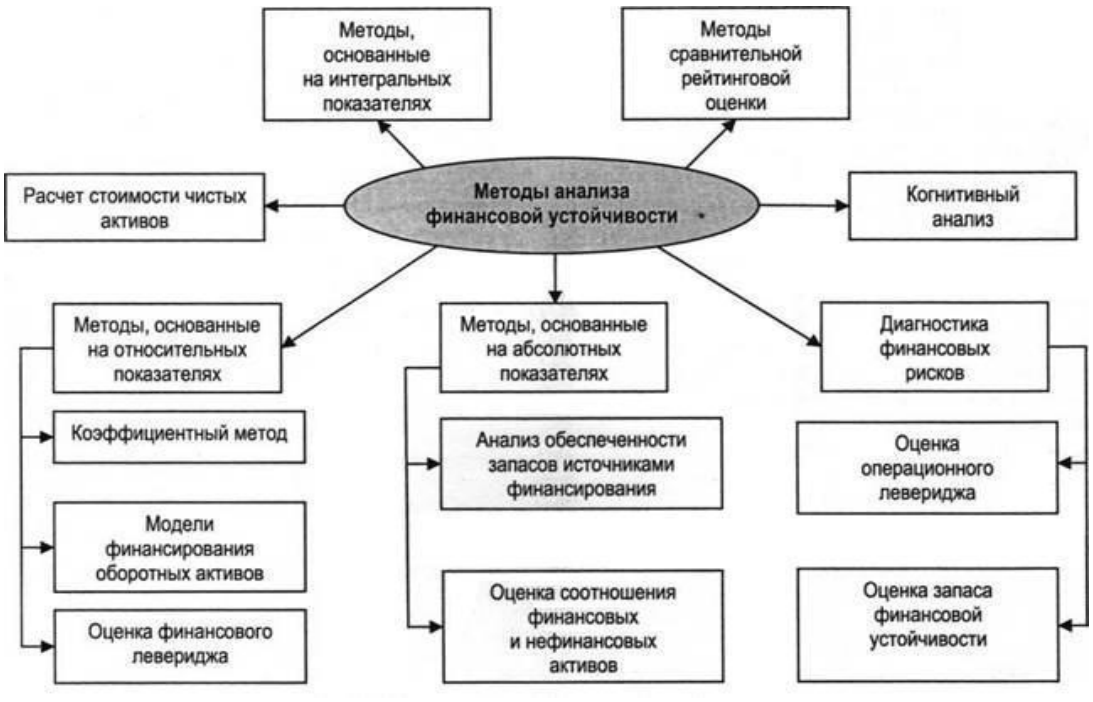


Рисунок 2– Общие методы анализа финансовой устойчивости

В научной литературе приведено большое количество финансовых показателей и различные подходы к систематизации этих показателей, что представляет собой определенные трудности при выборе показателей для оценки деятельности различных организаций. Кроме того, трудности вызывает и расхождение в методике расчета того или иного показателя и определении его нормативного значения. В современной литературе также практически не встречается описание отраслевых особенностей финансового анализа и определение ключевых показателей, которые имеют ярко выраженную специфику в каждой отрасли. Таким образом, для объективной оценки деятельности предприятия большое значение имеет оптимальный выбор финансовых показателей.

Отраслевая принадлежность и специфика анализируемого предприятия. У каждой отрасли существуют свои особенности. Учет отраслевой специфики позволит сформировать систему показателей и определить нормативные именно для данной отрасли значения показателей, что позволит получить более правдоподобную и корректную информацию о деятельности предприятия. В частности, для предприятий машиностроительной отрасли характерны такие особенности, как значительные производственные запасы, специфика операционного цикла, длительный производственный цикл, высокая кредиторская задолженность, загрузка производственных мощностей, зависимость от колебания цен на ключевые материалы. Этим объясняется система отобранных для анализа финансовых показателей.

В связи с большой зависимостью ряда показателей от специфики предприятий, отраслевой принадлежности и невозможностью установления

оптимальных значений для каждого конкретного случая, оценка результатов показателей рентабельности, оборачиваемости и финансовых результатов основана на сравнении их значений в динамике [5].

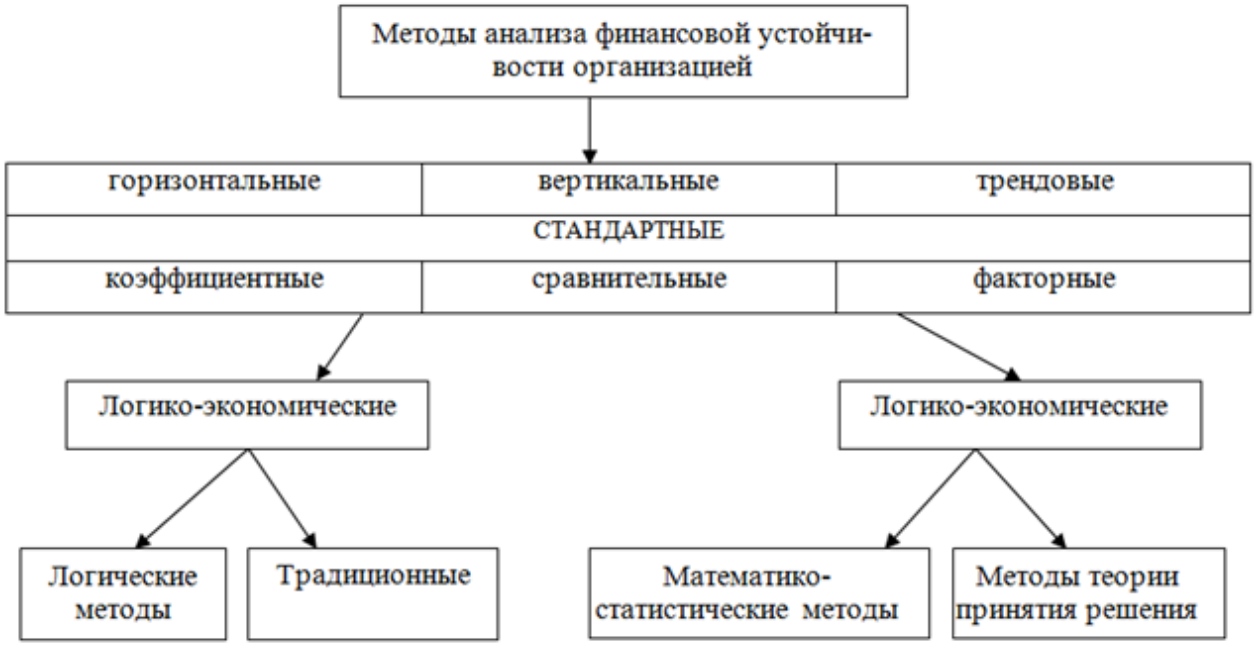


Рисунок 3– Методы анализа финансовой устойчивости организации, используемые акционерными обществами

Используются стандартные приемы финансового анализа, которые представлены на рисунке 3.

Таблица 1 – Функции финансового анализа акционерных обществ.

Функция	**Характеристика**
Аналитическая	Происходит выбор объектов финансового анализа, определяются показатели, характеризующие объекты анализа, выбираются методы расчет, осуществляется выбор способа проведения анализа и методики оценки
Синтетическая (обобщающая	Позволяет обобщить выводы, полученные при анализе разных объектов различными способами
Прогнозная (предикативная	Прогнозирование финансового состояния предприятия
Экономическая	С одной стороны, финансовый анализ базируется на данных бухгалтерской отчетности, а с другой стороны, результаты финансового анализа используются для совершенствования процесса производства
Контрольная	Финансовый анализ позволяет своевременно отслеживать дисбаланс в финансировании предприятия, оценивать, какие виды производства выгодны, насколько эффективным является использование собственного и заемного капитала

Горизонтальный анализ проводится для получения общего представления о развитии предприятия, позволяет оценить динамику развития организации изменения с предшествующим периодом [6].

Цель вертикального анализа заключается в расчете долей и выявлении тех строк баланса, которые имеют наибольший удельный вес валюте баланса.

Сущность финансового анализа заключается в его функциях. Финансовый анализ выполняет сразу несколько основных функций. Функции финансового анализа представлены в таблице 1.

Таким образом, выбор финансовых показателей в рамках проведения финансового анализа на предприятии является важным и ответственным заданием. Применение стандартной системы показателей будет нецелесообразным. Это обусловлено тем, что существует большое количество классификаций коэффициентов, расчет которых требует значительных затрат ресурсов предприятия. Кроме того, расчет всех показателей не дает объективной картины существующего положения хозяйствующего субъекта. Поэтому, опираясь на такие факторы, как цели анализа, отраслевая специфика и влияние факторов внешней среды, предприятию представляется возможным выбрать определенные показатели, значение которых позволит в полной мере оценить финансовое состояние хозяйствующего субъекта и выстроить тактику дальнейшего поведения.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. - М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Акимов В.В. Акционерные предприятия. - М.: Предприятие, 2014.
3. Барнгольц С.Б. Предварительная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ссудозаемщика// Деньги и кредит, 2016.
4. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 2016.
5. Соловьева О.В. Управленческий анализ в отраслях. –М.: Экономистъ, 2016.
6. Лядова Ю. О. Особенности выбора показателей в рамках проведения финансового анализа [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — СПб.: Свое издательство, 2017. — С. 66-69. — URL

СЕКЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 332:352.071

Социально-экономические проблемы г. Новокузнецка

к.э.н., Прохно Ю.П. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена проблемам социально-экономического развития г. Новокузнецка. Анализируются возможности города по разрешению социально-экономических противоречий, уровень бюджетной достаточности, перспективы развития в контексте современной экономической ситуации.

Ключевые слова: бюджет, налоги, пропорции, занятость, управление, город.

Новокузнецк – это 552 тыс. жителей, это территория в 400 кв.км, 509 км автомобильных дорог, это металлургические гиганты и шахты – это огромный народно-хозяйственный комплекс. И у такого города не может не быть проблем. Вот только некоторый их перечень: низкая инвестиционная активность; весьма среднее качество городской среды; отток молодежи; снижение реальных доходов, а, следовательно, и низкий платежеспособный спрос; ограниченные возможности местного бюджета. И это не только проблемы г. Новокузнецка - достаточно сказать, что население области за период с 1991 по 2018 год снизилось на 480 тысяч и составило на сегодняшний день 2,7 млн. человек.

Общее представление о проблемах социально-экономического развития г. Новокузнецка складывается из нашего отношения к качеству среды обитания.

Специалисты Domofond.ru (19.12.17) провели всероссийский опрос, чтобы выяснить, как люди оценивают качество жизни в своих городах. По итогам этого опроса был составлен рейтинг 250 населенных пунктов Российской федерации - Новокузнецк расположился на 187 месте. И это оценка горожан, отражающая их собственные ощущения. К достоверности подобных опросов можно относиться по-разному, но одно несомненно - при всей любви к родному городу новокузнечане не считают город комфортным для проживания. И тому есть масса оснований.

Новокузнецк оказался заложником бывшей экономической системы, где он был идеально встроен в экономическую географию плановой экономики. Приходится признать, что в рыночной экономике он остался один-на один с конкуренцией, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. И во многом те проблемы, с которыми сталкивается город, имеют исторический, наследственный характер.

Новокузнецк, со всей очевидностью, сегодня можно отнести к категории моногородов, т.е. к образованиям, которые неспособны своими силами компенсировать риски внешней среды, исключающие возможность устойчивого развития. Так исторически сложилось, что из центра металлургической и угольной промышленности город превратился в логистический «тупик». И здесь нет ничего обидного – это просто констатация факта удаленности от рынков сбыта, удаленности, которая снижает норму прибыли новокузнецких предприятий, а также время для эффективной реакции на рыночные изменения.

Действительно, инерционная составляющая является определяющей в развитии города (все крупные предприятия достались нам в наследство, а приход крупных торговых сетей, в какой- то мере лишь сгладил проблему на рынке труда). Но необходимо признать, что решение социально-экономических проблем города во многом определяется состоянием и основными характеристиками бюджетной системы.

Город оказался (и это относится практически ко всем средним и малым городам) заложником принципов бюджетного федерализма, в основе которого лежит принцип 50/50 , т.е. равенство собственных доходов и межбюджетных трансфертов, которые как в нашем случае с трудом покрывают расходы города даже на образование.

Межбюджетные отношения построены таким образом, что состояние городского бюджета практически не зависит от роста эффективности функционирования предприятий расположенных в городской черте, поскольку от налога на прибыль городскому бюджету ничего не достается (налог на прибыль распределяется в пропорции, где 3% уходит в федеральный бюджет, а 17% остается в бюджете области). Понятно, что если бы существовала жесткая зависимость между ростом нормы прибыли и размерами заработной платы работников, то увеличивались бы и поступления от НДФЛ, но этого не будет никогда, поскольку бизнес функционирует в системе, характеризующейся высокой степенью неопределенности и не способен повышать или понижать оплату труда в зависимости от колебаний прибыли, да впрочем, у него нет и такого желания и такой функции. Единственное, чем щедро делятся с городом наши как промышленные гиганты, так и котельные - это промышленные выбросы и платой за негативное воздействие на окружающую среду – от 47,5 млн. рублей в 2018 году до 51,6 млн. рублей к 2020 году. Единственно что удивляет так это норма отчислений, поступающих в городской бюджет - всего 55%. Кстати сказать, выбросы вредных веществ с 527 тыс. тонн в 2000 году снизились до 300 тыс. тонн и это не заслуга природоохранных организаций и усилий предприятий по уменьшению выбросов, а, скорее всего, вопросы эффективности инвентаризации и результат перепрофилирования производства такого гиганта как КМК на производство рельсов.

Состояние экономики города, а, следовательно, и возможности бюджета напрямую зависят от состояния российской и региональной экономики в

целом. Последние четыре года были особенно сложными, но если верить статистике, то индекс промышленного производства в Кемеровской области не опускался ниже ста процентов. По всей видимости, этому способствовала девальвация рубля, позволившая сгладить финансовым образом падение физических объемов производства. Однако, эти годы кризиса негативно сказались на финансовом состоянии Кемеровской области, а следовательно и на способности субъекта федерации оказывать действенную помощь местным бюджетам (кстати, вопреки расхожему мнению расходы бюджета на душу населения Кемерово и Новокузнецка приблизительно равны и колеблются в пределах 29-30т.руб.). Государственный долг Кемеровской области в 2016 году достиг значительных размеров в 62,94 млрд. рублей и только рост цен на мировом рынке на энергетические ресурсы (55%) и кокс (90%) позволили региональному бюджету завершить 2017 год с профицитом более 22 млрд. рублей, часть которого пошла на покрытие долга. Единственно, что вызывает определенные вопросы так это структура долга, где около 45% составляет задолженность коммерческим банкам, а у них, как известно дешевых денег нет, зато эти деньги есть у федерального бюджета.

Несмотря на то, что экономика страны показывает некоторые признаки оживления, проблем от этого не становится меньше. Чтобы осознать всю сложность решения общегородских проблем достаточно напомнить, что в 2009 году объем доходов городского бюджета был равен почти 14,9 млрд. руб., а объем расходов 15,3 млрд.руб. И вот прошло 9 лет и на 2018 год запланированный объем доходов всего на 0,43 млрд. рублей больше, а приняв во внимание инфляцию последних лет, мы вправе утверждать, что физические возможности по разрешению проблем стали в два раза меньше. И если мы, горожане это не сильно почувствовали, то это - прежде всего заслуга финансовых властей города, продемонстрировавших рост эффективности управления ограниченными ресурсами.

Ситуация и дальше будет осложняться в силу большой инерционности кризисных явлений. Достаточно сказать, что расходы на выполнение местных полномочий в ближайшие три года будут иметь устойчивую тенденцию к снижению с 7,9млрд.рублей в 2018 году до 6,7 млрд в 2020г.

Особое значение в современных условиях имеет бюджетная обеспеченность, т.е. степень удовлетворения общественных потребностей во всех сферах функционирования городского хозяйства. По предложениям ГРБС (главных распорядителей бюджетных средств) расходы в рамках программ должны были бы составить в 2018г. - 21,925млрд.руб. Реальный же объем расходов бюджета запланирован в размере 15,32 млрд. руб. Таким образом, можно сделать вывод, что степень удовлетворения потребностей города составляет около 70%. И это не мечты об окончательном решении проблем - это решение проблемы выживания.

Приходится констатировать, что город в ближайшие три года столкнется с постоянным снижением бюджетных возможностей - это и незначительный рост неналоговых поступлений (к 2020г. вырастут всего на 0,1 млрд. рублей),

и падение безвозмездных поступлений, и снижение доходов от сдачи в аренду городского имущества из-за отказов от пролонгации договоров субъектами малого и среднего предпринимательства, и падение спроса на землю – что находит свое отражение в падении доходов от реализации земельных участков.

Все вышесказанное свидетельствует о снижении предпринимательской активности в городе, и, несмотря на усилия властей (например, снижена ставка по ЕНВД с 15% до 7,5%), возможности которых весьма ограниченны, негативные тенденции переломить не удается.

При этом возникают проблемы пусть разового характера, но вносящие свою долю неопределенности в управление расходной частью бюджета. Так в ноябре 2016 года был принят закон 401-ФЗ о возможности оспаривания кадастровой стоимости земли, который привел к незапланированным расходам бюджета - Новокузнецкий ферросплавный завод оспорил кадастровую стоимость земли и город теперь обязан вернуть около 20 млн. рублей. В городе существуют проблемы, затягивание с решениями которых еще более их усугубляет. Изношенность тепловых, водопроводных, электрических сетей составляет около 60-70% и город при существующих тарифах (50-75% от реальных) выплачивает в год не менее 1,6 млрд. рублей ресурсоснабжающим организациям. По всей видимости, новокузнечан в ближайшие годы ожидает повышение платы за услуги ЖКХ.

Не лучше ситуация и на рынке труда. Служба занятости отмечает падение числа официально зарегистрированных в статусе безработного до 1.1% от всего трудоспособного населения. Блажен кто верует. Совершенно очевидно, что в городе развита неформальная занятость и ее размеры не определены. А это неофициальные доходы и недополученные налоги для бюджетов всех уровней, включая пенсионный и страховой фонды, это бесправие и социальная незащищенность работающих. Но если верить официальной статистике, то в городе на 26.02.2018 года общее количество вакансий составило 10777 при средней заработной плате в 26,302 тыс. рублей. На бумаге может быть и так, а в реальности все гораздо прозаичнее. Особенно умиляет вакансия - ассистент руководителя с окладом в 300 тыс. рублей - вот так и формируется средняя зарплата по вакансиям. Реальные предложения это 15-20 тыс. рублей с весьма неявными перспективами для соискателей. Конечно, решение о повышении МРОТ до прожиточного уровня должно вывести некоторое количество денежных доходов из тени, но не решит проблему полной прозрачности денежного оборота.

Городские власти пытаются внести свой вклад в решение проблемы занятости, поставив перед собой задачу создания к концу 2018года 5тыс 997 новых рабочих мест (неровная цифра - видимо для достоверности), но за счет чего эта задача будет решена совершенно неясно. Выход видится только в принуждении организаций к аутсорсингу таких услуг как охрана и уборка помещений, но это приведет к росту расходов бюджетных учреждений, которые и так существуют в жестких рамках бюджетных ограничений.

Город, принимая решения, сколь бы они на тот момент не казались прогрессивными, должен рассчитывать последствия этих решений. Кто-нибудь подсчитал, во сколько городу обошлось создание невыносимых условий функционирования киосков за счет отмены их права на торговлю пивом и сигаретами, сколько рабочих мест было потеряно, а с ними и доходов в городской бюджет?

Перечень проблем можно было бы и продолжить, но одно очевидно, что в рамках сложившихся условий их попросту не решить. Ситуацию можно изменить к лучшему только за счет трансформации условий развития и здесь город возлагает большие надежды на присвоение г. Новокузнецку статуса территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), что на фоне устойчивых преференций бизнесу приведет в город новые идеи и инвестиции.

УДК 338.984

Проблемы разработки и внедрения системы бюджетирования на предприятии

Ластовецкая Н.В. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Черникова О.П. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В настоящее время деятельность предприятий независимо от их масштабов и форм собственности зависит от результативности, качества принимаемых управленческих решений. Разработка и внедрение системы бюджетирования является эффективным методом управления предприятием. В данной статье автором проанализированы и обобщены типовые проблемы, с которыми сталкивались российские компании при разработке и внедрении системы бюджетирования, предложены способы их решения.

Ключевые слова: бюджетирование, процесс подготовки бюджета, финансовое планирование, анализ, бюджет, проблемы внедрения бюджетирования

Основу финансового планирования в организации составляет экономическое прогнозирование, которое строится на определении возможного объёма продаж и соответствующих ему расходов. Финансовое планирование включает в себя составление стратегических, текущих и оперативных планов, и формирование операционного, финансового и сводного бюджетов.

Бюджетирование – это способ управления компанией через бюджеты, позволяющий достигать поставленных целей путем наиболее эффективного использования ресурсов [1]. Функционирование системы бюджетирования заключается в формировании бюджетов, под которыми следует понимать количественное выражение установленных финансовой службой предприятия показателей плана деятельности на определенный период (5 лет, год, полугодие, квартал, месяц). Но предприятию, помимо формирования планового бюджета, необходимо контролировать его исполнение.

Процесс постановки бюджетирования в компаниях обычно занимает от нескольких месяцев до нескольких лет и реализуется группой компетентных специалистов в рамках проекта, который включает в себя определенные этапы и мероприятия. В проекте могут принимать участие как сотрудники предприятия в лице финансового директора, экономистов, бухгалтеров, сотрудников сферы информационных технологий, так и специалисты сторонних организаций.

Несмотря на то, что внедрение бюджетирования в ряде российских компаний дает множество положительных результатов, опыт показывает, что данный процесс связан с многими трудностями и проблемами. При формировании системы бюджетов необходимо учитывать некоторые важные аспекты.

Во-первых — это цели, преследуемые собственником, то есть, что ему хотелось бы получить от бизнеса. Во-вторых это проблемы компании. В-третьих — ее возможности при условии функционирования наряду с внешней конкурентной средой.

Одной из наиболее частых проблем внедрения системы бюджетирования указывают его дороговизну. Многие исследователи данной проблемы сталкивались с тем, что при анализе деятельности предприятия до и после внедрения бюджетирования эффективность работы снижалась, росли расходы в связи с привлечением нового персонала (при создании должности специалиста по планированию или целого отдела), увеличивались накладные и прочие виды расходов. При этом привлечение дополнительного персонала руководители компаний считают неизбежным, так как в процесс бюджетирования должен быть вовлечен каждый сотрудник, имеющий при этом свои трудовые обязанности и, как часто бывает, относящийся с большим недоверием к важности бюджетирования [2]. Все это влечет за собой отсутствие достоверности плановых показателей и низкое качество составленных бюджетов.

Ниже перечислены наиболее часто возникающие проблемы, с которыми сталкиваются предприятия на этапе разработки и внедрения системы бюджетирования.

1. Отсутствие исходной информации для составления бюджетов.

Данная проблема может возникнуть, если у компании отсутствует отлаженная система бухгалтерского учета и управленческой отчетности, которые являются основным источником информации для формирования бюджетов. Поэтому разработка информативных отчетов в рамках управленческого учета является одним из этапов на пути к внедрению бюджетирования.

2. Разнонаправленность оперативного и стратегического управления.

Бюджетирование является в первую очередь инструментом оперативного управления, реализация которого должна приводить к достижению стратегических целей [3]. Для этого необходимо, чтобы информация о долгосрочных целях предприятия была доведена до всех

участников бюджетного процесса. Кроме того, необходимо при возможности осуществлять формирование не только оперативных, но и стратегических бюджетов.

3. Отсутствие методики точного планирования.

В настоящее время существует множество различных методов и методик планирования показателей. Но точный результат, безусловно, никогда не будет достигнут. Поэтому важным моментом является поиск или разработка собственной методики планирования, которая максимально приближена к условиям функционирования предприятия и учитывает наибольшее количество факторов, влияющих на их изменение [4].

4. Подбор подходящего программного обеспечения для подготовки и анализа бюджета.

Каждое предприятие должно четко представлять, какие функциональные возможности они хотят внедрить в систему бюджетирования, прежде чем приобретать программное обеспечение.

На данный момент, российский рынок продуктов программной автоматизации бюджетов достаточно разнообразен и широк. Организация при выборе программного обеспечения должна учитывать множество факторов и ограничивающих условий [2].

Основные критерии, по которым производится оценка программных продуктов автоматизации бюджетирования:

– ценовая категория программного обеспечения бюджетирования (таблица 1);

– объединение финансовой информации в едином хранилище данных;

– возможность формировать и анализировать различные варианты (сценарии) бюджетов;

– наглядный, русифицированный и функциональный интерфейс;

– обеспечение возможности расчета экономических показателей;

– наличие квалифицированных сотрудников для настройки и сопровождения ПО.

Таблица 1 – Сравнение ценовой стоимости систем бюджетирования.

Наименование системы	Минимальная стоимость лицензий, руб	Стоимость 10 лицензий, руб
Зарубежные системы бюджетирования		
Active Planner (ERA Budgeting)	648 000	2 088 000
Comshare MPC	252 000	2 772 000
OracleFinancialAnalyzer (OFA)	900 000	1 800 000
Prophix	288 000	432 000
Российские системы бюджетирования		
BPlan	10 000	30 000
КИС: Бюджетирование	58 800	58 800
PlanDesigner	75 000	180 000
Инталев: Бюджетное управление	57 600	230 400
Контур Корпорация. Бюджет	230 400	300 000

5. Неэффективная работа и стимулирование персонала на этапе внедрения бюджетирования.

Любые новшества, вводимые на предприятиях, в основном воспринимаются негативно. Такая реакция возникает обычно по причине плохой подготовки персонала к нововведениям. Для устранения указанной проблемы необходимо провести работу с сотрудниками: проинформировать о необходимости внедрения бюджетирования, подробно осветить его сущность, функции, план внедрения и другие моменты.

Система стимулирования работников должна быть построена таким образом, чтобы бюджетные показатели были понятны и достижимы для сотрудников [5].

6. Некорректное формирование центров ответственности.

Отличительной особенностью бюджетирования является формирование бюджетов в разрезе центров ответственности. Некорректное распределение ответственности между сотрудниками и подразделениями негативно скажется на функционировании бюджетирования. На этапе внедрения бюджетирования необходимо четко распределить ответственность, избегая дублирования функций, «пробелов» в подготовке бюджетов [2].

7. Отсутствие контроля исполнения бюджетов.

Для принятия своевременных управленческих решений помимо формирования бюджетов бюджетирование должно включать эффективную систему контроля их исполнения. На предприятиях необходимо организовать такую систему контроля, которая позволяла получать необходимую информацию в нужное время и в полном объеме [2].

8. Разработка бюджетов в период экономической нестабильности.

Период экономической нестабильности в стране усложняет разработку бюджетов организации. Например, глобальный финансово-экономический кризис, сопровождающийся падением цен на сырье и энергоносители, в первую очередь коснулся компаний топливно-энергетического и сырьевого сектора и связанных с ними производств черной и цветной металлургии, что привело к необходимости поиска резервов экономии потребляемых ресурсов и более тщательному планированию технических показателей [6].

Помимо обеспечения достаточной точности в оценке будущих темпов инфляции, необходимо определить ее влияние на стоимостные оценки различных компонентов бюджетов. Даже при достаточно точной оценке отклонения от планового бюджета обязательно возникнут.

Во избежание указанной ситуации, возможен вариант пересмотра бюджетов в процессе их реализации. Однако это может значительно усложнить процедуры бюджетирования и анализа.

В статье систематизированы наиболее часто встречающиеся проблемы, возникающие при разработке и внедрении системы бюджетирования на предприятии. Важно сказать, что на всех этапах внедрения бюджетирования необходимо много времени уделять работе с персоналом — посвятить их в принципы бюджетирования, рассказать обо всех его преимуществах,

разработать программу обучения персонала, показав возможности программного обеспечения с целью минимизации непонимания разного рода механических операций и потери времени на их совершение.

Резюмируя необходимо отметить, что невозможно предугадать с какими проблемами столкнется предприятие при разработке и внедрении системы бюджетирования. Но, если менеджмент ответственно подойдет к реализации данного проекта, прорабатывая каждый его этап, то столкнувшись с проблемами, он сможет оперативно их решать.

Список использованных источников

1. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике [Текст]: Журнал «Справочник экономиста»; вып.5 / И.Н. Яковлева. – М.: Профессиональное издательство, 2015 – 336 с.

2. Нан-Хоо О. С. Бюджетирование: основные проблемы постановки в российских компаниях [Текст] // Инновационная экономика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — 89-90 с.

3. Живаева Т.В. Проблемы внедрения бюджетирования на предприятии // Молодежь и наука: сборник материалов X Юбилейной Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 80-летию образования Красноярского края. – 2014. - [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/ mn2014/index.html

4. Приходько Е.А. Проблемы разработки и внедрения бюджетирования в организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. –2012. - № 3 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/ 2012/03/458

5. Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Система премирования работников по ключевым показателям эффективности // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию СибГИУ. Сибирский государственный индустриальный университет. 2015. С. 11-22.

6. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Формирование затрат на подготовку и отработку выемочных столбов угледобывающих предприятий в условиях кризиса // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 187-194.

УДК 622.6

Инновация воспроизводства основных средств как фактор повышения технико-экономических показателей работы предприятия металлургической отрасли

Рябинина А.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Елисеева Е.Н. [1]

[1] Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», г. Москва, Россия

Аннотация: Актуальность данной темы заключается в том, что модернизация в металлургической промышленности является стратегически важной задачей. В статье раскрывается тема внедрения инновационной технологии в черной металлургии на примере трансформации крупного металлургического предприятия в локальные мини-заводы. Рассматривается влияние традиционной формы воспроизводства основных средств на основные технико-экономические показатели деятельности металлургических предприятий России. Основным методом исследований является факторный анализ, результатом которого станет оценка целесообразности внедрения мини установок.

Ключевые слова: инновация, основные средства, факторный анализ, модернизация, воспроизводство, черная металлургия.

На сегодняшний день существует проблема развития новых технологий в отрасли черной металлургии по многим причинам. Это могут быть как недостаточность денежных средств, отсутствие прогноза по мировому спросу в отрасли, так и конкурентоспособность иностранных производителей.

В России остро строит вопрос о модернизации существующего типа производства черных металлов. Связано это с тем, что черная металлургия стратегически значима, так как от нее зависит будущее военно-промышленного комплекса и других крупных отраслей страны. Такой модернизации не было, и актуальным становится поиск оптимального решения данного вопроса.

Многие отрасли напрямую зависят от черной металлургии. Потеря рынком части номенклатуры по причине конкурентной борьбы может повлечь угрозу для оборонного комплекса страны как основного стратегического субъекта. [3].

Крупные металлургические предприятия не могут похвастаться разнообразием продукции и не способны на изменения рыночного спроса. В течение долгого времени ведется обсуждение идеи о необходимости структурной реформы всей промышленности, начиная с прогнозирования потребности номенклатуры, заканчивая темой внедрения меньших по масштабу предприятий, так называемых «мини-заводов» для увеличения мобильности в отрасли.

Идея развития отрасли черной металлургии и инноваций в ней, а также характеристики перспективного внедрения мини-заводов вызывают сегодня устойчивый и высокий интерес.

Традиционная форма расширенного воспроизводства часто не показывает должного эффекта. Становится ясно, что затраты крупного объема капитальных средств на перевооружение не оправдывают себя и не приносят желаемого результата. [5].

Базой для анализа послужили мероприятия по техническому перевооружению стана 2500 горячей прокатки, стана НШПС 2000 горячей прокатки и модернизация стана 5000 горячей прокатки, самого крупного стана ПАО «ММК».

Для того, чтобы определить эффективность вводимых мероприятий, необходимо проанализировать основные технико-экономические показатели, полученные ПАО «ММК» за 2015-2016 годы (таблица 1).

При реализации проекта учитывалось, что для повышения эффективности производства важно обеспечить увеличение стоимости основных производственных средств опережающим ростом производства продукции. При этом необходимо чтобы производительность труда не только увеличивалась, но и превышала фондовооруженность.

В 2016 году инвестиции позволили модернизировать оборудование, что привело к росту основных технико-экономических показателей. Так, показатель выручки 2016 года вырос на 7,9%. И несмотря на увеличение себестоимости, произошло уменьшение затрат на 1 руб. реализованной продукции.

Таблица 1 – Основные экономические показатели работы ПАО «ММК»

Наименование показателя	2015	2016	Отклонение 2016 к 2015
Выручка, млрд.руб.	314,115	339,111	24,996
Себестоимость, млрд.руб.	217,605	233,908	16,303
Валовая прибыль, млрд.руб.	96,510	105,203	8,693
Прибыль от продаж, млрд.руб.	72,078	79,689	7,611
Прибыль до налогообложения, млрд.руб.	38,462	83,165	44,703
Чистая прибыль (убыток), млрд.руб.	30,678	67,968	37,290
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб./руб.	0,693	0,689	- 0,004
Среднесписочная численность ППП, чел.	18 761	18 077	- 2 338
Рентабельность производства, %	10,92	24,69	13,77
Рентабельность продаж, %	22,95	23,49	0,54
Рентабельность продукции, %	17,68	24,52	6,84
Производительность труда, млн.руб./чел.	16,74	18,76	2,02

Эффективность вложения в воспроизводство основных средств отражается в показателе рентабельности производства, которая также выросла к 2016 году.

Также капитальные вложения в размере 24,64 млрд рублей привели к приросту выручки на 24,996 млрд рублей. Следовательно, на 1 рубль капиталовложений пришлось 1,014 рубля реализованной продукции, что говорит о положительном эффекте от вложенных в воспроизводство средств.

Учет основных фондов производится и в натуральных показателях. Использование агрегатов во времени влияет на их производительность, а также на объем производства предприятия в целом.

Посредством факторного анализа эффективности использования можно определить, на какие недостатки в работе оборудования были направлены мероприятия по воспроизводству.

Анализ использования прокатных станов будет проводиться на примерах станов, которые подвергались модернизации, техническому перевооружению. Результаты факторного анализа стана 2500 г/п представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Факторный анализ стана 2500 г/п

Показатель	2015	2016
Календарное время работы, сутки	365,0	365,0
Продолжительность капитального ремонта, сутки	14,4	4,9
Простои на планово-предупредительных ремонтах, сутки	93,2	55,4
Номинальное время работы, сутки	257,4	304,7
Текущие простои, сутки	34	43,3
Текущие простои, % к номинальному времени	13,2	14,2
Фактическое время работы, сутки	229,6	261,4
Фактическое время работы, ч	5362	6273,9
Часовая производительность стана в фактическое время, т	451,9	504,5
Производство проката в натуральном выражении, тыс. т	2423,1	3165,2

Сокращение капитальных и планово-предупредительных ремонтов и увеличение производительности в фактический час работы положительно сказались на увеличении объема производства проката на стане 2500 г/п. Отрицательное воздействие оказало только изменение вследствие увеличения текущих простоев.

В таблице 3 представлен факторный анализ стана НШПС 2000 г/п в период с 2015 по 2016 года.

Таблица 3 - Факторный анализ стана 2000 г/п

Показатель	2015	2016
Календарное время работы, сутки	365,0	365,0
Продолжительность капитального ремонта, сутки	5,1	4,9
Простои на планово-предупредительных ремонтах, сутки	17,8	16,2
Номинальное время работы, сутки	342,1	343,9
Текущие простои, сутки	41,8	39,6
Текущие простои, % к номинальному времени	12,2	11,5
Фактическое время работы, сутки	300,3	304,3
Фактическое время работы, ч	7207,2	7303,2
Часовая производительность стана в фактическое время, т	816,3	812,0
Производство проката в натуральном выражении, тыс. т	5883,2	5930,5

Сокращение капитальных и планово-предупредительных ремонтов и текущих простоев положительно сказались на увеличении объема производства проката на НШПС 2000 г/п. Отрицательное воздействие оказало только изменение вследствие уменьшения производительности в фактический час работы.

В таблице 4 представлен факторный анализ стана 5000 г/п в период с 2015 по 2016 годы.

Таблица 4 - Факторный анализ стана 5000 г/п

Показатель	2015	2016
Календарное время работы, сутки	184,0	184,0
Продолжительность капитального ремонта, сутки	5,0	5,0
Простои на планово-предупредительных ремонтах, сутки	39,3	9,4
Номинальное время работы, сутки	316,6	350,6
Текущие простои, сутки	34,3	29,0
Текущие простои, % к номинальному времени	10,7	8,3
Фактическое время работы, сутки	286,5	321,5
Фактическое время работы, ч	6876,2	7717,0
Часовая производительность стана в фактическое время, т	150,2	146,3
Производство проката в натуральном выражении, тыс. т	1032,8	1129,1

Сокращение планово-предупредительных ремонтов и текущих простоев положительно сказались на увеличении объема производства проката на стане 5000 г/п. Отрицательное воздействие оказало только изменение вследствие уменьшения производительности в фактический час работы.

Воспроизводство основных средств ПАО «ММК» помогло не только повысить экономические показатели работы предприятия, но и оказало положительное влияние на работу основных агрегатов и на их технические показатели, что и является основной целью вложений в техническое перевооружение, модернизацию, реконструкцию и другие виды воспроизводства основных средств как главного фактора повышения технико-экономических показателей.

Основные технико-экономические показатели зависят от состояния, качества и структуры основных средств предприятия. В течение производственного процесса происходит снижение эффективности использования оборудования и машин вследствие физического и морального износа.

С целью недопущения снижения показателей финансовой деятельности необходимо постоянно контролировать процессы износа посредством воспроизводства основных средств. Модернизация, техническое перевооружение и покупка нового оборудования необходимы для повышения технико-экономических показателей.

На примере ПАО «ММК» было рассмотрено влияние воспроизводства основных средств. Комбинат активно обновлял состав основных средств, внедрялись новые технологии и мировые стандарты, осваивались новые марки

стали, расширялась продуктовая линейка, происходила непрерывная работа над повышением качества продукции и сервисных инструментов.

Воспроизводства не могли не отразиться на технико-экономических показателях ростом прибыли и рентабельности производства. ПАО «ММК» удалось повысить показатели объема годного проката. Следует сказать, что именно улучшение технических показателей работы основных агрегатов повлияло на экономические показатели. Снижение простоев в производственном процессе благодаря модернизации, техническому перевооружению основных агрегатов предприятия привело к повышению эффективности работы ПАО «ММК».

По результатам анализа общего состава основных средств ПАО «ММК» коэффициент износа увеличился с 2014 по 2016 годы с 37,8% до 52,3% соответственно, а коэффициент выбытия с 0,9% до 1,2%. Коэффициент обновления упал за тот же период в разы: с 13,8% до 3,4%.

Анализируя общие данные можно сказать о том, что экономический эффект есть, но он небольшой. Уделяя внимание общему составу основных средств, можно заметить то, что несмотря на большие капитальные вложение в расширенное воспроизводство, основное оборудование не успевает полностью обновиться и модернизироваться.

Таким образом, концепция заключается в том, чтобы создать инновационную форму производства, позволяющую предприятиям оперативно перенаправить данную структуру на рыночный спрос и эффективно управлять всем производственным циклом в условиях сложившейся мобильности.

Предполагается создание инновационной структуры производства - мини-сталелитейных заводов и заводов по производству железа прямого восстановления. Выбор этого направления обусловлен множеством плюсов концепции развития таких заводов, принятой и убедительно подтвержденной опытом зарубежных стран. Реализация данной концепции повлечет рост внутреннего спроса, сбалансирует собственное потребление и экспорт, усилит конкурентные преимущества отечественных производителей по обширной линейке продуктов черной металлургии.

Модульное построение производства на мини-заводах приводит к существенному снижению затрат на его организацию - на 20-60 % по сравнению с металлургическими комбинатами полного цикла, а также сокращению сроков освоения производственных мощностей, которые составляют 1,5-2 года (для заводов полного цикла время выхода на полную мощность может достигать 7-10 лет). Кроме того, производственные модули мини-завода могут размещаться на площадях (18-20 га на 1 млн. т. стали в год) в 8-15 раз меньше необходимых для строительства металлургического комбината. [1].

К характерным особенностям мини-заводов относятся их преимущественное расположение в непосредственной близости к потребителям готовой продукции и ресурсам металлического скрапа,

образующегося непосредственно в регионе расположения предприятия, а также интенсивное использование уже готовой инфраструктуры региона, что приводит к сокращению транспортных расходов и капиталовложений в 4-7 раз.

Список использованных источников

1. Инновационная экономика: учебное пособие / А.А. Якушев, А.В. Дубынина. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 264 с.: ил.

2. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов и гипотез: Монография / Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М.А. Эскидарова – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 641 с.

3. Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития: Материалы Пятого Международного форума. - Москва, ИПР РАН, 2016. - 552 с.

4. Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 216 с.: ил.

5. Федотов Д. М. Модернизация производства на основе инновационных технологий (на примере черной металлургии): автореф. дис. канд. эк. наук. МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, 2015.

6. E. Eliseeva Economic impact of metallurgical complex on the ecological balance: rational use of resources and evaluation of environmental measures // 17th International multidisciplinary scientific GEOconference SGEM 2017, Albena, Bulgaria. pp 249-.254

УДК 331.1

Демотивация персонала организации как следствие ошибок менеджмента

к.э.н. Лазарева Т. В. [1]

[1] Филиал Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева в г. Новокузнецке, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические и практические аспекты проблемы демотивации персонала как следствие ошибок менеджмента в существующих экономических условиях России. Показано, что игнорирование данной проблемы может привести к росту не только экономических, но и социальных проблем функционирования предприятий и организаций.

Ключевые слова: демотивация, причины, следствия, неэффективность функционирования предприятий и организаций.

Сегодня в научной литературе все больше внимания уделяется взаимосвязи и взаимозависимости эффективности функционирования организации и мотивации сотрудников. Управление человеческими ресурсами

представляет собой сложно сконструированный механизм, главная цель которого направлена на достижение стратегических и организационных целей предприятия [1]. Не зря Артем Агабеков, владелец компании "Фабрика Окон" и агентства Adventum, которого называют одним из самых успешных предпринимателей современной России пишет: «Не нужно тратить огромные деньги на рекламу, чтобы привлечь клиентов, и при этом разворачиваться спиной к своим сотрудникам. Следует помнить, что ваши сотрудники и есть ваши первые и главные клиенты».

Хорошо, когда работники работают в организации с высоким профессионализмом, качественно и своевременно выполняют функциональные обязанности. При таком варианте, как правило, менеджмент не относится к ним с завышенной требовательностью и предвзятостью. Но такой вариант управления персоналом можно встретить нечасто по различным причинам, препятствующих этому.

Поэтому в соответствии с этим закономерно возникает целый блок вопросов: «Что является причиной внешней и внутренней демотивации работников предприятий (организаций)? Как часто может возникать и диагностироваться это явление? Кто ответственнен за проявления демотивации сотрудников в современных организациях? По этому поводу хочется привести высказывание Каоро Исикава – профессора Токийского университета, крупнейшего специалиста в области управления качеством: «… Во всех случаях, когда случаются ошибки, от 2/3 до 4/5 ответственность лежит на руководстве».

Мы констатируем, что при систематических ошибках менеджмента в управлении персоналом, в организации могут начаться и проходить в дальнейшем процессы различной интенсивности, которые выражаются в следующем:

- происходит снижение имиджа и репутации организации;
- увеличивается уровень текучести различных категорий персонала, появляются труднокомплектуемые рабочие места и должности;
- наблюдается высокий уровень конфликтности в коллективе;
- руководители игнорируют проявления кризиса в управлении на начальной и последующих стадиях;
- руководители уверены, что все проблемы – это временные трудности, не реагируют на мнение коллектива;
- происходит необоснованное ужесточение дисциплины и труда работников;
- многочисленные наказания всех или некоторых сотрудников носят системный характер;
- руководство принимает необдуманные решения из-за собственного стрессового состояния;
- происходит хедхантинг ключевых и редких, как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов и т. д.

Как следствие вышеперечисленных ошибок менеджмента происходит демотивация персонала организации. В настоящее время авторы начали уделять больше внимания изучению этого явления, которое, несомненно, носит не только экономический, но и социальный характер.

Например, *Зайнагутдинова А.Н., Галеева З.Ф.,* Егоров В.А. приводят авторскую *классификацию* проблем, которые возникают на предприятии (в организации) при управлении работниками:

1. Проблема «отличника». Чаще всего руководителем становится лучший из всех сотрудник, и он обычно может знать только узкую специальность, возможно даже только свою область работы, в остальные специальности может даже не вникать. Поэтому такой руководитель может допускать грубые ошибки в управлении.

2. Роль менеджмента персоналом предприятия с самого начала носит характер противостояния (конфронтационный) по отношению к работникам. Руководитель зачастую имеет дело с возникающим сопротивлением персонала и борется с ним. Многим работникам тяжело от конфликтов с другими работниками в психологическом плане.

3. Синдром «позитивной проекции». Суть этой проблемы в том, что у руководителя может проявляться стремление приписывать свои черты характера персоналу. Руководитель может ставить себя на место сотрудника в любой ситуации и решать, как бы он поступил, будь на его месте. Такое поведение неправильное, потому что каждый работник – это индивидуальная личность со своими особенностями характера и своим взглядом на ситуацию.

4. Проблема «старшего». Работники часто наблюдают за руководителем. Бывает такое, когда директор явно подчеркивает дистанцию между собой и своими сотрудниками. Если он и сохраняет управляемость коллективом, то только на уровне жестких претензий и требований.

5. Проблема, которая называется «звезды цирка». Руководитель считает, что если работник получает определенную зарплату, то он обязуется работать на износ.

6. Проблема огромной разницы в оплате труда руководства организации и рядовых работников. Многие сотрудники могут быть недовольны, если возникает такая проблема.

7. Проблема текучести кадров. Часто менеджмент не в силах контролировать текучесть кадров, причина которой – неэффективное использование работы персонала, грубые просчеты в системе организации оплаты и стимулирования труда, непродуманное формирование кадровой политики [4].

По мнению Прокиной Е.О., в основе демотивации могут лежать как внутриорганизационные, так и личные проблемы сотрудника. Она указывает, что различные авторы в своих работах выделяют несколько самых распространенных внутриорганизационных причин демотивации персонала:

- нарушение негласного контракта со стороны работодателя;
- неиспользование навыков специалиста, игнорирование его

инициативы;
- отсутствие чувства причастности к компании и перспектив профессионального роста;
- недостаточная оценка достижений сотрудника [5].

По нашему мнению, следствием демотивации сотрудников, влияющим на эффективность работы предприятия (организации) могут также являться:

- хаос в управлении;
- плохой социально-психологический климат в коллективе;
- неэффективность выполняемой работы;
- плохая вовлеченность персонала в достижении стратегических и оперативных целей предприятия или организации;
- слабый уровень корпоративной культуры;
- отсутствие целей дальнейшего развития предприятия (организации);
- нежизнеспособность внедряемых систем поощрения.

Бабина С. И., Волченко Д. Е. в своей работе «Демотивация как следствие кризисных явлений» для предотвращения демотивации предлагают использовать следующие методы и инструменты:

- регулярный мониторинг состояния мотивации персонала для выявления факторов его демотивации. По нашему мнению, эту функцию можно поручить подразделениям по работе с персоналом;
- анализ причин демотивации;
- корректировка или разработка новой мотивационной политики с учетом факторов внешней и внутренней среды организации и ее целевых установок;
- «ревизия» систем вознаграждений, системы оценок персонала;
- разработка и реализация мероприятий, направленных на развитие организационной корпоративной культуры [2].

В заключение стоит отметить, что в современных конкурентных условиях важнейшим фактором успеха любой организации являются человеческие ресурсы, их лояльность и готовность направлять все свои усилия на достижение целей предприятия (организации). По нашему мнению, руководитель, желающий достичь максимального результата производительности труда работников, должен широко применять разнообразные современные управленческие технологии, направленные на системное формирование эффективности отношений на предприятии (в организации) и быстрый анализ и решение возникающих вопросов, задач и трудностей, снижение уровня демотивации сотрудников.

Список используемых источников

1. Андреева, Т. С. Почему уходят лучшие: проблема демотивации персонала / Т. С. Андреева// Управленец, –2012 – № 7. – С. 30–32.

2. Бабина, С. И., Волченко, Д. Е. Демотивация как следствие кризисных явлений / Человеческие ресурсы: проблемы инновационного развития и использования: сборник научных трудов. – вып.6. / С. И. Бабина, Д.

Е. Волченко – Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2017. – с.24.

3. Власюк, Г. В. Методы выявления проблемных зон в организации // Современная наука; актуальные проблемы теории и практики. Серия «Гуманитарные науки», № 7–8, 2013, с. 53 –62.

4. Зайнагутдинова, А. Н., Галеева, З. Ф., Егоров, В. А. Проблематика управления персоналом организации в России// Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием. Коллективные монографии. http://sibac.info. Источник: "Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов", https://www.innoros.ru/ innovaciivkadrah/aktualnye-problemy-upravleniya-personalom

5. Прокина, Е. О. Основные причины демотивации персонала и её последствия // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 768–771. – URL https://moluch.ru/archive/90/18810/ (дата обращения: 13.03.2018).

УДК 338

Использование информационных технологий в организации гармоничного производства

Маслинникова М.А. [1]

Научный руководитель: к.т.н., Нифонтов А.И. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Одним из основных условий перехода к гармоничному производству является рациональное использование возможностей информационных технологий с ориентацией на тенденции развития. В последние годы в компьютерном бизнесе России отмечается устойчивый интерес к компьютерным интегрированным системам, способным обеспечить эффективное управление предприятием. В данной статье описаны основные информационные системы, используемые на предприятиях.

Ключевые слова: информационная система, программное обеспечение, стандарт, эффективность, планирование, ресурсы, гармоничное производство.

Результаты исследований рыночной экономики показывают, что адаптация предприятий к изменяющимся условиям их функционирования значительно усиливается при согласованности в пропорциях бизнес-процессов, их гармоничности. Соединение составных частей бизнес-процессов в гармоничную структуру повышает «иммунитет» предприятий к внешним и внутренним разрушительным факторам [1]. Повысить гармоничность производства и эффективность управления ресурсами предприятий менеджерам помогают современные информационные системы.

В контексте интегрированных информационных систем мы часто встречаем сокращения типа ERP, MRP, MRPII и др. Все эти названия связаны с бухгалтерским учетом и компьютером.

MRP (Materials Resource Planning) – планирование материальных ресурсов включавшее только планирование материалов для производства.

Основная концепция MRP состоит в снижении материальных затрат, а также в минимизации издержек, связанных со складскими запасами.

Входными данными MRP-системы были:

- показатели плана производства готовой продукции;
- данные изделия, включая маршрутизацию;
- данные из системы продаж и системы управления проектами;
- данные материального обеспечения.

Выходными данными MRP-системы являлись графики заказов на закупку материалов и комплектующих и графики заказов на производство компонентов, необходимых для изготовления готовой продукции [2].

Однако у MRP был серьезный недостаток. Его суть в том, что при расчете потребности в материалах не учитывались как минимум производственные мощности, их загрузка, стоимость рабочей силы и т.д. Поэтому возникла концепция MRPII (Manufacturing Resource Planning– планирование производственных ресурсов). MRPII позволяла планировать все производственные ресурсы предприятия (сырье, материалы, оборудование, персонал и т. д.).

Система MRPII в дополнение к имеющимся функциям сосредоточила в себе подсистему прогнозирования и оценки производственных мощностей (Capacity Requirements Planning, CRP), а также подсистему складских запасов системы, включающую обширный набор инструментальных средств для анализа складских запасов для компонентов системы заказа (Statistical Inventory Control, SIC).

Недостатком системы MRPII является то, что она ориентирована преимущественно на потребности только производства, а не на реализацию продукции и стратегическое развитие бизнеса.

Впоследствии концепция MRPII развивалась, и к ней постепенно добавлялись возможности по учету остальных затрат предприятия – появилась концепция ERP (Enterprise Resource Planning– планирование ресурсов предприятия), называемая иногда также планированием ресурсов в масштабе предприятия [3].

В основе ERP лежит принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю деловую информацию, накопленную организацией в процессе ведения деловых операций. Включая финансовую информацию, данные, связанные с производством, управлением персоналом, или любые другие сведения. Это устраняет необходимость в передаче данных от системы к системе.

Таким образом, концепция ERP включает в себя:

- все функции MRPII;
- совокупность всех финансовых функций;
- представление всей необходимой отчетности;
- автоматизацию продаж;
- развитые производственные функции;

- логистические функции [4].

Но требования к гибкости, надежности и производительности программного обеспечения и вычислительных платформ неуклонно растут.

Система ERP не может решить всех задач управления промышленным предприятием и часто воспринимается как основа для интеграции с другими приложениями.

Одними из таких приложений являются системы, построенные на стандарте CRM (Customer Relationship Management) – система управления взаимоотношениями с клиентами. CRM поддерживает стремление фирмы к максимальному освоению покупательского потенциала новых и, главное, уже имеющихся клиентов.

Концепция управления отношениями с клиентами многолика. Она складывается из оперативного, аналитического и коммуникационного компонентов, и эта функциональная классификация предопределяет деление программных продуктов класса CRM на три категории: operative CRM, analytical CRM и collaborative CRM. Системы этого класса обеспечивают непосредственный доступ к информации при работе с клиентом в ходе продаж и обслуживания [6].

CRM помогает избежать проблемы медлительности и необязательности в отношении с клиентами, а также ошибки в понимании их запросов.

Самый последний по времени стандарт CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) охватывает и взаимодействие с клиентами: оформление наряд-заказа, техзадание, поддержку заказчика на местах и пр.CSRP, используя проверенную временем интегрированную функциональность ERP, расширяет понятие планирования от производства к покупателю [4].

Если MRP, MRPII, ERP ориентировались на внутреннюю организацию предприятия, то CSRP включил в себя полный цикл от проектирования будущего изделия с учетом требования заказчика до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи.

Это очень важно с точки зрения управления стоимостью товара, чтобы понимать, сколько стоит продвижение, производство и обслуживание товара данного типа, необходимо учитывать все элементы его функционального жизненного цикла, а не только производства, как во всех стандартных системах [5].

Информационные системы помогают перейти к цифровой экономике, использование которой сейчас важно в таких экономических сферах, как:

- рынки и отрасли, где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг);
- платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики;
- среда, которая создает условия для развития платформ и технологий, и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность.

Эффективное развитие рынков и отраслей в цифровой экономике возможно только при наличии развитых платформ, технологий, институциональной и инфраструктурной сред (информационная инфраструктура, информационная безопасность).

Поэтому использование информационных технологий в организации производства становится первым шагом на пути к гармоничному производству и эффективному развитию различных рынков и отраслей в цифровой экономике.

Список использованных источников

1. Нифонтов А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Гармонизация производственной и сбытовой деятельности угольной компании // Вестник НГУЭУ. 2016. № 2. С. 226-234.
2. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник для бакалавров / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. – М. : Дашков и К, 2013. – 400 с.
3. Бухалков М.И. Организация производства и управление предприятием: учебник / М.И. Бухалков . – М.: ИНФРА-М, 2013. – 506 с.
4. Клевлин А.И. Организация гармоничного производства (теория и практика) / А.И. Клевлин, Н.К. Моисеева – М. : Омега-Л, 2012. – 360 с.
5. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Гармонизация производственно-сбытовой деятельности угольных шахт: монография / А.И. Нифонтов, О.П. Черникова; Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2016. – 129 с.
6. Рязанова В.А. Организация и планирование производства: учебное пособие для вузов / В.А. Рязанова, Э.Ю. Люшина; под ред. М.Ф. Балакина. – М.: Академия, 2012. – 272 с.

УДК 622.6

Анализ оборотных средств крупнейших предприятий фармацевтической отрасли

Кичигин Д.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Лунева Ю.В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Данная статья посвящена анализу оборотных активов четырех крупных компаний фармацевтической отрасли: ЗАО "БИОКАД", ЗАО "ФармФирма "Сотекс", АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС", ООО "НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ" по показателям ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, оборачиваемости, рентабельности на основе данных бухгалтерской отчетности компаний за 2016 год.

Ключевые слова: оборотные активы, фармацевтическая промышленность, ликвидность, собственные оборотные средства, оборачиваемость, рентабельность.

Оборотные активы являются наиболее мобильной частью имущества, от состояния которой в значительной степени зависит финансовое положение и конкурентоспособность предприятия. С учетом высокого удельного веса оборотных средств в активах крупных предприятий проблема их анализа представляется актуальной в условиях современной российской экономики. Это в полной мере относится к предприятиям фармацевтической промышленности.

Фармацевтическая промышленность – отрасль промышленности, связанная с исследованием, разработкой, массовым производством, изучением рынка и распределением лекарственных средств, преимущественно предназначенных для профилактики, облегчения и лечения болезней. Фармацевтические компании могут работать с дженериками и оригинальными (брендированными) препаратами. Они подчинены разнообразным законам и инструкциям относительно патентования лекарственных средств, клинических и доклинических испытаний и особенностям маркетинга готовых к продаже продуктов [1]. Это оказывает влияние на состояние оборотных средств.

Анализ оборотных активов проводился по данным крупнейших предприятий фармацевтической отрасли в России за 2016 год (таблица 1).

Таблица 1 - Крупнейшие фармацевтические компании России в 2016 году

Организация	Показатель, млн. руб.		Регион
	выручка	активы	
ЗАО "БИОКАД"	11 477	13 551	Московская область
ЗАО "ФармФирма "Сотекс"	10 592	8 850	Москва
АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС"	9 696	11 346	Московская область
ООО "НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ"	9 304	9 029	Москва

Таблица 2 – Структурный анализ оборотных активов фармацевтических компаний на 31.12.2016 г.

Наименование показателя	Организация			
	ЗАО "БИОКАД"	ЗАО "ФармФирма "Сотекс"	АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС"	ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ"
Всего имущества, тыс.руб.	13 550 723	8 849 767	11 345 841	9 028 680
Оборотные активы (ОА), тыс.руб.	7 563 019	7 962 332	7 955 342	7 370 226
в процентах к имуществу	55,81	89,97	70,12	81,63

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	Организация			
	ЗАО "БИОКАД"	ЗАО "ФармФирма "Сотекс"	АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС"	ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ"
Запасы, тыс.руб.	2 853 690	2 191 268	3 670 839	513 408
в процентах к ОА	37,73	27,52	46,14	6,97
НДС, тыс.руб.	0	2 075	9 204	39 320
в процентах к ОА	0,00	0,03	0,12	0,53
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	3 300 915	5 421 265	3 899 453	5 092 221
в процентах к ОА	43,65	68,09	49,02	69,09
Финансовые вложения, тыс.руб.	27 516	0	0	1 069 922
в процентах к ОА	0,36	0,00	0,00	14,52
Денежные средства, тыс.руб.	1 380 898	324 539	341 105	655 337
в процентах к ОА	18,26	4,08	4,29	8,89
Прочие оборотные активы, тыс. руб	0	23 185	34 741	18
в процентах к ОА	0,00	0,29	0,44	0,00

Максимальную выручку в 2016 году демонстрирует ЗАО "БИОКАД" – почти 11,5 млрд.руб., отмечается ее рост на 29 %. На втором месте находится ЗАО "ФармФирма "Сотекс" – выручка составила почти 10,6 млрд. руб., увеличившись за год на 24 %. На третьем месте АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС" с выручкой 9,7 млрд. руб., которая выросла на 20 %. Несмотря на это, компания получила убыток в размере 149 млн. руб. ООО "НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ" в 2016 году показало выручку 9,3 млрд. руб. По сравнению с 2015 годом выручка увеличилась на 44 %, т.е. существенно сильнее, чем у конкурентов.

ЗАО "БИОКАД" также характеризуется самым высоким имущественным потенциалом. Следует отметить, что рост активов в 2016 году наблюдался у всех анализируемых предприятий.

Согласно данным таблицы 2 все предприятия имеют разное соотношение внеоборотных и оборотных средств. Наиболее тяжелая структура актива наблюдается у ЗАО "БИОКАД", там доля оборотных средств составила 56%. У остальных компаний в структуре имущества оборотные активы явно преобладают (90% у ЗАО "ФармФирма "Сотекс", 70% у АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС", 82% у ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ") [2].

Наибольший удельный вес в оборотных активах всех анализируемых компаний занимает дебиторская задолженность – от 44% до 69%. На втором

месте – запасы с удельным весом на уровне 30% (за исключением ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ"). На третьем месте – денежные средства, доля которых колеблется от 4% до 18%. Наиболее специфичной оказалась структура оборотных активов ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ" [3].

Коэффициентный анализ оборотных активов проведен с помощью таблицы 3.

Таблица 3 – Коэффициенты, характеризующие оборотные активы фармацевтических компаний на 31.12.2016 г.

Наименование показателя	ЗАО "БИОКАД"	ЗАО "ФармФирма "Сотекс"	АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС"	ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ"
Коэффициент текущей ликвидности	2,9	2,3	1,4	10,1
Коэффициент быстрой ликвидности	1,8	1,7	0,7	9,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5	0,09	0,06	2,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6	0,5	-0,1	0,9
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,52	1,33	1,22	1,26
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,48	1,95	2,49	1,83
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,02	4,83	2,64	18,14
Рентабельность оборотных активов	67,6	35,6	-1,9	28,1

Самой высокой ликвидностью характеризуется ООО "НПФ"МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ". Значения всех коэффициентов в несколько раз выше рекомендуемых и конкурентных. У остальных анализируемых компаний ликвидность можно признать достаточной, хотя можно указать на недостаточный уровень абсолютной ликвидности у ЗАО "ФармФирма "Сотекс" и АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС".

Собственные оборотные средства имеются у всех анализируемых компаний, кроме АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС". Обеспеченность ими можно оценить как достаточную, поскольку коэффициент оказался выше 0,1 (от 0,5 до 0,9).

У всех анализируемых компаний оборотные активы совершили за год более одного оборота, что, в целом соответствует их природе. Операционный цикл длительностью 274 дня (в среднем по рассматриваемым компаниям) является специфическим для данной отрасли и требует дальнейшего исследования [4].

Минимальный период оборота запасов демонстрирует ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ" – 20 дней. Показатель ЗАО "ФармФирма "Сотекс" составил 75 дней, ЗАО "БИОКАД" – 90 дней. У АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС" запасы оборачиваются почти за 140 дней, что, возможно, говорит о наличии недоработок в системе управления ими.

Дебиторская задолженность относительно быстро погашается в ЗАО "БИОКАД" – за 105 дней, медленнее всего – в ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ" – почти за 200 дней, что дает возможность предположить наличие в ее составе просроченной части.

Из четырех анализируемых компаний отрицательную рентабельность оборотных активов показывает только АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС". Наиболее рентабельной компанией оказалась ЗАО "БИОКАД" [5].

В целом следует признать, что наилучшее состояние оборотных активов демонстрируют компании ЗАО "БИОКАД" и ЗАО "ФармФирма "Сотекс". ООО "НПФ "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ", обладая высокими показателями ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризуется относительно низкой рентабельностью, что характерно для компаний, избравших консервативную политику управления текущими активами. АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС", показывая агрессивный подход к управлению оборотными активами, выражающийся в отсутствии собственных оборотных средств и относительно низкой ликвидности, при этом не генерирует прибыль. АО необходимо искать пути совершенствования системы управления текущими активами и продолжать исследование их состояния.

Список использованных источников

1. Мирошниченко Д. Обзор рынка фармацевтической продукции // OPENBISINESS.RU : портал бизнес планов, руководств и франшиз. 2016. URL: https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-farmatsevticheskoy-produktsii/ (дата обращения: 22.02.2018).

2. ЗАО «БИОКАД»: [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://biocad.ru/ (дата обращения: 22.02.2018).

3. ЗАО "ФармФирма "Сотекс": [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.sotex.ru/ (дата обращения: 22.02.2018).

4. АО "ГЕДЕОН РИХТЕР-РУС": [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.g-richter.ru/ (дата обращения: 22.02.2018).

5. ООО "НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА "МАТЕРИА МЕДИКА ХОЛДИНГ": [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://materiamedica.ru/ (дата обращения: 22.02.2018).

УДК 334.722(571.17)

Меры государственной поддержки для развития малого и среднего бизнеса в Кемеровской области

Сарумян Р.Э. [1], к.э.н. Ковалева Е.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет»; ООО «Центр Сервисных Решений», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены основные элементы концепции устойчивого развития малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области, а также обозначены этапы реализации концепции и комплекс мер государственной поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: экономика, малый и средний бизнес, предпринимательство, экономика региона, тенденции, экономический рост.

В настоящее время в условиях «новой реальности» на малый и средний бизнес возлагается определенная ответственность по выходу экономики России на стабильный экономический рост, увеличению уровня и качества занятости, росту благосостояния как страны в целом, так и её граждан в частности, улучшению социального положения в стране, повышению сервиса и качества потребления, улучшению здоровья нации и культурного развития. Всё это, в свою очередь, позволит не только снизить имеющуюся на данном этапе социальную напряженность, но и дать народу увидеть возможность для развития и повышения своего благосостояния и социального статуса.

В странах с развитой рыночной экономикой малый и средний бизнес является весомым фактором, с которым считаются на политическом уровне в связи с тем, что малый и средний бизнес имеет значительный удельный вес в структуре ВВП данных стран. Высокий уровень адаптивности позволяет малому и среднему бизнесу быстро приспосабливаться к изменениям факторов внешней среды, что делает его интересным широкому кругу инвесторов многих стран.

На современном этапе развития экономической мысли в России экономическому потенциалу малого и среднего бизнеса уделяется мало внимания, так как данный вид бизнеса не является системообразующим и не влияет на структуру экономики страны и регионов. Однако, именно малый и средний бизнес способен за счет повышенной адаптивности найти новые пути развития, преодолеть экономический спад в нашей стране и снизить сырьевую зависимость государства.

Реализация программы развития МСП в Кузбассе приобретает особую актуальность в связи с тенденцией бегства бизнеса из региона: по итогам 2017 года количество компаний уменьшилось более чем на 3000. В числе причин, озвученных представителями регионального управления ФНС, «неблагоприятная экономическая ситуация в регионе, неравная конкуренция, отсутствие рынка сбыта, низкая платежеспособность населения, дорогая аренда помещения, трудность получения кредита для ведения бизнеса» [1].

Концепция развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в

регионе соответствует долгосрочным приоритетам региональной экономики, определенным Стратегией социально-экономического развития Кемеровской области на период до 2025 года, и направлена на [2]:

1) повышение уровня диверсификации региональной экономики (за счет увеличения доли МСП в структуре обрабатывающих производств и инновационной деятельности);

2) повышение уровня конкурентоспособности региональной экономики (за счет более эффективного вовлечения МСП в систему межрегиональных товарных рынков);

3) повышение уровня жизни жителей региона (за счет обеспечения населения готовой продукцией и услугами сектора МСП, увеличения налоговых отчислений, повышения уровня оплаты труда и уровня занятости и самозанятости в муниципальных образованиях);

4) развитие человеческого капитала (за счет интенсификации образовательных программ в МСП, повышения эффективности взаимодействия системы специального образования и бизнеса, повышения уровня квалификации руководителей и специалистов предприятий, а также государственных и муниципальных служащих; привлечения передовых технологий и знаний в данный сектор экономики);

5) обеспечение поддержки местных инициатив муниципальных образований (за счет организации планомерной работы по развитию предпринимательства на локальном муниципальном уровне совместно с администрациями муниципальных образований);

6) обеспечение поддержки МСП (за счет реализации мер по развитию институциональных условий и деловой среды в региональной экономике).

Целью рассматриваемой концепции является создание инфраструктуры обеспечения факторов развития наиболее адаптивного малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, приведет к росту доли данного вида бизнеса в общем ВВП, так и росту общей суммы ВВП. Увеличение ВВП и развитие малого и среднего бизнеса также позволит снизить официальную, реальную и теневую безработицу, вывести малый бизнес из тени, повысить уровень социально-экономического положения населения области, снизить неравномерность распределения социальной поддержки на разных территориях Кузбасса.

Первый этап реализации Концепции предполагает оптимизацию системы поддержки МСП, обеспечивающей устойчивое их развитие на территории Кемеровской области [3,4]:

- совершенствование управления и политики развития предпринимательства, включая реструктуризацию и финансовую поддержку МСП;

- усиление роли саморегулируемых и общественных организаций в определении направлений поддержки МСП и повышении социальной ответственности бизнеса;

- формирование положительного образа предпринимателя на основе

популяризации идей предпринимательства среди населения и повышения социальной ответственности бизнеса через механизм социальной отчетности и морального поощрения;

- повышение эффективности инфраструктуры поддержки МСП путем обучения ее специалистов в рамках региональной системы бизнес-образования;

- расширение финансовой и имущественной поддержки субъектов МСП за счет привлечения ресурсов банковско-финансовой сферы и крупного бизнеса на взаимовыгодной основе;

- выявление существующих проблем взаимодействия МСП и крупного бизнеса и определение направлений для эффективного и комплексного их решения;

- определение условий для эффективного взаимодействия МСП и крупного бизнеса.

На втором этапе реализации Концепции осуществляется [3,4]:

- доработка и применение комплекса механизмов федеральной и региональной политики обеспечения устойчивого развития МСП;

- функционирование целостной системы устойчивого развития МСП на территории Кемеровской области;

- комплексная поддержка эффективного взаимодействия малого, среднего предпринимательства и крупного бизнеса на основе стимулирования франчайзинга, аутсорсинга, венчурного инвестирования и бизнес-инкубирования, создание условий для эффективного функционирования "газелей", представляющих собой средние между крупными и малыми предприятиями фирмы, обеспечивающие экспоненциальный (ускоренный) рост экономики региона;

- целевая поддержка инновационно активных малых и средних предприятий на основе оказания содействия коммерциализации инновационных проектов и продвижения инновационной продукции на региональном, российском и международном уровнях и подготовка к реализации моделей "Кузбасский Hi-tech", Кузбасстехнocity.

Третий этап реализации Концепции предполагает перенос акцента в функционировании целостной системы устойчивого развития МСП на [3,4]:

- стимулирование экологоориентированных и энерго- и материалосберегающих видов деятельности посредством использования системы материального и морального поощрения;

- повышение образовательного и культурного уровня руководителей и специалистов малых и средних предприятий путем развития региональной системы бизнес-образования на базе высших, средних и профессиональных образовательных учреждений;

- формирование эффективного конкурентоспособного сектора МСП региональной экономики на основе инновационных изменений, стратегических взаимодействий с крупным бизнесом, согласованности действий с органами управления на региональном и муниципальном уровнях;

- содействие внешнеэкономической деятельности МСП на основе поддержки и продвижения его товаров на мировом рынке, развития сотрудничества с деловыми кругами зарубежных стран;

- реализация программы развития МСП в отраслях обрабатывающей промышленности по выпуску высокотехнологичной продукции на современном оборудовании на основе модели "Кузбасский Hi-tech";

- реализация программы развития МСП в инновационной сфере на основе модели Кузбасctechnocity.

В заключение, можно сделать следующие выводы:

Необходимо уделить особое внимание системности и стратегичности усилий государственных и региональных властей по поддержки малого и среднего бизнеса.

Для достижения поставленных целей и преодоления современных недостатков в экономике региона и страны (сырьевая зависимость и низкая эффективность производств, не связанных с сырьевым сектором) необходимо снизить влияние коррупционной составляющей, характерной для крупного бизнеса за счет публичности, отсутствия секретности, прозрачности в отношениях между властями и субъектами малого и среднего бизнеса.

Список использованных источников

1. Кузнецкий рабочий «Бизнес бежит из Кузбасса» на 19.01.2018 г.
2. Концепция устойчивого развития Кемеровской области // [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ofukem.ru
3. Постановление об утверждении Государственной программы Кемеровской области «Развитие малого и среднего предпринимательства Кемеровской области» на 2014-2020 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/412806304.
4. Тенденции и перспективы устойчивого развития малого предпринимательства Кемеровской области // Российское предпринимательство. - 2014. - №9. - с.82-89.
5. Департамент по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области // Итоги реализации государственной программы в 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.dprpko.ru/biznes-v-czifrax-i-faktax.html.
6. Новиков Н.И. Предпринимательство в современной экономике: оценки, тенденции, роль государства // Научно-технические ведомости СПбГПУ. - Санкт-Петербург. - 2014. - №2. - с.178-184.
7. Постановление об утверждении Государственной программы Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса» на 2014 - 2019 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/412805057.

УДК 67.08

Производство пеллет на основе древесных отходов

Чекрыжова В.М. [1]

Научный руководитель: к.т.н., Златицкая Ю.А. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены основные характеристики древесных пеллет, меры складирования и хранения отходов производства и потребления.

Ключевые слова: пеллеты, древесные отходы, древесная масса, твёрдое биотопливо, характеристики пеллет, складирование, сортировка, временное хранение, деревообработка.

Деревопереработка, как известно, сопряжены с огромными потерями древесины. На этапе заготовки леса отходы - пни, сучья, хвоя - могут достигать нескольких десятков процентов от первоначального объёма. Типичная лесопилка превращает около 60 % древесины в доски, 12 % при этом уходит в опил, 6 % - в концевые обрезки и 22 % - в горбыль и обрезки кромок. Объем опила и стружки на этапе деревообработки достигает 12 % от исходного сырья.[1]

В настоящее время активно внедряется технология сжигания опилок, щепы, старой древесины.[3] Однако этот процесс прямого использования отходов лесопиления и деревообработки имеет ряд недостатков. Во-первых, для повышения эффективности сгорания опилки и щепа должны быть сухими, что требует дополнительных технологических процессов. Во-вторых, нужны большие площади, чтобы складировать эти отходы. Причем обращаться с ними надо предельно осторожно, ведь свежие опилки и щепа легко самовоспламеняются. В-третьих, мелкофракционные древесные отходы экономически невыгодно перевозить на расстояния более 20 - 40 км.

Сырьём для производства пеллет служит древесная биомасса. Благодаря фактуре ее можно легко размельчать и прессовать. Кроме того, она обладает довольно высокой энергетической ценностью. Внешне пеллеты похожи на небольшие цилиндрики с диаметром до 25 мм. Наиболее популярными являются пеллеты с диаметром от 6 до 10 мм. Основными техническими характеристиками пеллет являются: диаметр, насыпная плотность, длина, влажность и зольность.[2]

Благодаря цилиндрической форме пеллет их удобно пересыпать, а также эффективно применять всевозможные автоматизированные устройства для подачи твердого биотоплива в котлы. Эти характеристики пеллет сделали их одним из самых распространенных видов альтернативного топлива в большинстве европейских стран.

Химический состав пеллет во многом зависит от используемой древесины. Стоит отметить, что в процессе прессование не должны добавляться какие-либо вязкие химические вещества, например, клей или пластик. На сегодняшний день на рынке существует несколько основных

видов древесных пеллет. Основная характеристика пеллет, по которой происходит классификация – содержание в сырье для топлива коры. Чем пеллеты темнее, тем процент содержания коры выше. Если в биотопливе нет коры, то его цвет бело-желтый. Однако стоит иметь в виду, что содержание или отсутствие коры – не основной признак качества. И те, и другие пеллеты могут быть как высокого, так и низкого качества. Цвет биотоплива больше указывает на используемое при производстве сырье.[5]

Еще одной *ключевой характеристикой топливных пеллет* является количество выделяемой при сгорании тепловой энергии. Этот показатель зачастую основной при формировании цены на данное топливо. Любые пеллеты должны тонуть в воде, так как их плотность должна превышать единицу. Запах пеллет непоказателен. Однако посторонние запахи, скорее всего, указывают на применение при производстве химических добавок или неправильные условия хранения.

Другими важными техническими *характеристиками пеллет* являются зольность и насыпная плотность. Содержание золы в древесных гранулах не должно превышать 1,5% (согласно Европейскому стандарту). Однако стоит заметить, что при сжигании твердого биотоплива в промышленных котлах с автоматическим золоудалением зольность пеллет перестает играть столь важную роль. [4]

Складирование отходов производства и потребления не допускается осуществлять вплотную к стенам здания, колоннам и оборудованию, а также штабель к штабелю. Просветы между складируемыми отходами и стеной (колонной и др.) или перекрытием здания должны быть не менее 1 м, светильником - не менее 0,5 м. [7]

На одной площадке запрещается хранить вещества и материалы, имеющие неоднородные средства пожаротушения.

Площадка временного хранения отходов производства и потребления должна иметь удобные подъездные пути для грузоподъемных механизмов и транспортных средств. Размеры проходов и проездов определяются габаритами транспортных средств, транспортируемых грузов и погрузочно-разгрузочных механизмов.

В случае невозможности или нецелесообразности применения ручного труда при проведении погрузочно-разгрузочных работ в местах хранения отходов производства и потребления необходимо предусмотреть стационарные погрузочно-разгрузочные механизмы для перемещения отходов и приемников (тары), их погрузки на автомобильный или иной грузовой транспорт.

В случае производства работ в тёмное время суток площадка временного хранения отходов производства и потребления должна иметь освещение. Минимальная освещенность - 5 лк.

Сбор и временное хранение отходов могут осуществляться в местах их образования (по цеховому принципу) или централизованно.

Склад исходного сырья предусматривает хранение измельченных древесных отходов (опилки, стружка, щепа, «дробленка», мелкие кусковые отходы). В случае вовлечения в производство крупных кусковых отходов (рейка, горбыль) потребуется превращение их в щепу.

От организации этого этапа технологической цепочки во многом зависит стабильность работы всего производства. В зависимости от объёмов образования отходов в собственном производстве и от объёмов приобретаемых отходов со стороны, возможностей выбранной площадки будущего производства и т.д. выбираются оптимальные схемы приёма сырья, его складирования (накопления), механизированной подачи на переработку. Строительство механизированного склада сырья — в достаточной степени капиталоёмкое мероприятие.

Со склада сырья отходы подаются на вибросортировку. Рекомендуется сортировать отходы на фракции — мелкая, средняя, крупная. Крупная фракция поступает в дробилку для доизмельчения, а затем опять подается на сортировку.

Мелкая фракция отходов используется в качестве топлива. Средняя фракция сырья направляется на промежуточное складирование для создания оперативного запаса. При этом целесообразно на складе оперативного запаса сырья оборудовать несколько отсеков для хранения древесных отходов различного качества (по породному составу, влажности, форме). Это позволит избежать последующих затруднений при наладке процесса сушки и гранулирования.[3]

Древесина состоит из органических веществ природного происхождения, которые в соответствии с критериями признаются неопасными. Из имеющейся в открытом доступе информации следует, что пеллеты не относятся к опасным грузам при их перевозке автомобильным транспортом.

Список использованных источников

1. Бабкина А. Биотопливо решение проблем XXI века // Лесной эксперт. 2007. № 3. С. 3-12.

2. Левин А.Б. Топливный ресурс лесной биоэнергетики РФ // Вестн. Моск. гос. ун-та леса. Лесной вестник. 2010. № 4. С. 30-37.

3. Ракитова О.С., Овсянко А.Д., Александрова С.Е. Древесная топливная гранула в России и СНГ: справочник. СПб.: НП "Конфедерация ЛПК Северо-Запада", Биотопливный портал Wood-pellets.com, 2005. 124 с.

4. Рассев А.И. Некоторые проблемы использования отходов деревообработки в производстве топливных гранул // Биоэнергетика. 2007. № 2(7). С.40-41.

5. Сапожникова Т.А. Создание малоотходных технологий переработки древесины и обеспечение возможности эффективного использования вторичного сырья // Деревообрабатывающая промышленность. 2001. № 2. С.94-95.

6. Суханов В.С. Модернизация лесозаготовительной промышленности - ключ к развитию глубокой переработки древесины в ЛПК России // Деревообрабатывающая промышленность. 2011. № 1. С. 2-5.

7. ГОСТ Р 55553-2013 Биотопливо твёрдое. Подтверждение качества топлива. Часть 2. Древесные пеллеты для непромышленного использования , 2013. – 4 с.

УДК 338.4

Увеличение объемов выпуска концентрата на «ЦОФ «Абашевская» путем развития флотации

Лепетило К.А. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Гринкевич О. В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье изложены вопросы, которые связаны с увеличением объемов выпуска концентрата на «ЦОФ «Абашевская» при помощи обогащения мелких классов рядового угля флотационным методом обогащения. Делается вывод о необходимости строительства и развитии флотационного отделения для увеличения выхода концентрата.

Ключевые слова: флотация, увеличение выхода концентрата, реагенты, увеличение штатной численности, конкурентоспособное преимущество, качество продукции, выручка от реализации

Россия является ведущей страной в мире по разведанным запасам и объемам добычи важнейших видов полезных ископаемых. Каменный уголь считается основным источником получения электроэнергии и тепла в топливно-энергетическом балансе страны. По объемам угледобычи Россия занимает пятое место в мире после Китая, США, Индии и Австралии. В последние годы Россия вышла на уровень добычи свыше 300 млн т в год. В недрах России сосредоточена треть мировых достоверных извлекаемых запасов угля (195 млрд т) и пятая часть разведанных запасов. Извлекаемые запасы на действующих предприятиях составляют почти 18 млрд т, в том числе коксующихся углей – около 4 млрд т, разведанных запасов угля хватит как минимум на 500 лет. Эти запасы являются основой экономической безопасности и стабильности России.

Уголь в России добывается в 25, а потребляется во всех 83 субъектах Федерации. Основные потребители угля на внутреннем рынке – это электростанции и коксохимические заводы. Крупнейшие угольные компании России в перспективе на ближайшее десятилетие (2010 – 2020 гг.) планируют сооружение новых углеобогатительных фабрик как в действующих угольных регионах, особенно в Кузбассе, так и на вновь осваиваемых угольных месторождениях и бассейнах с общей мощностью по переработке, с учетом модернизации действующих производств, до 100 млн т в год [1].

В результате в нашей стране будет сформирован новый вид экономической деятельности, в котором ископаемый российский уголь будет являться началом цепочки по формированию высокой добавленной стоимости.

Основной и постоянной задачей угольной промышленности является повышение объемов угледобычи при минимальных расходах на модернизацию, создание новых способов переработки и использования угля при соблюдении экологических требований. Реализация этих задач требует разработки новых технологических и технических решений, основанных на отечественных и зарубежных научно-производственных достижениях в области горного дела, использования прогрессивных технологий и технических средств, достигнутых в других отраслях науки и техники.

К числу первоочередных задач, подлежащих решению в обозримой перспективе, относится повышение качества угольной продукции, которое на современном этапе возможно только с применением методов обогащения.

Среди наиболее прогрессивных технологий следует отметить гравитационные методы обогащения и флотацию. В настоящее время на углеобогатительных предприятиях применяется обогащение в тяжелосредных установках (тяжелосредные сепараторы и гидроциклоны), отсадочных машинах, спиральных сепараторах и флотационных машинах.

Сейчас на обогатительные фабрики поступает до 30% угля крупностью менее 1 мм. При транспортировке рядового угля по ленточным конвейерам, желобам, а также в местах пересыпа увеличивается измельчение на 10-15%. Эта угольная мелочь может быть эффективно обогащена только методом флотации. Процесс флотации углей осуществляется во флотационных машинах, представляющих собой ванны или ряд последовательно соединенных камер, заполненных пульпой, в которую подается реагент и воздух. Угольные частицы с закрепившимися на их поверхности реагентами становятся вследствие этого несмачиваемыми водой, гидрофобными; они прилипают к воздушным пузырькам и всплывают в виде флотационных комплексов на поверхность пульпы. Накопившаяся при этом пена удаляется из машины в виде концентрата. Зерна смачиваемых водой (гидрофильных) минералов не прилипают к воздушным пузырькам и остаются в пульпе [2].

Основную роль в процессе флотации играют реагенты. От их грамотного и экономически целесообразного применения зависят успех флотации и прогресс в его развитии. Современная классификация предусматривает следующее разделение флотационных реагентов в зависимости от их роли при флотации на: пенообразователи, собиратели, депрессоры, активаторы, регуляторы среды. При этом, флотационные реагенты должны соответствовать следующим требованиям: селективность действия, стандарность качества, дешевизна и недефицитность, нетоксичность и удобство в применении. При пуско-наладочных работах запуска флотации производится подборка определенных реагентов и их дозировка для

оптимального режима процесса. В качестве флотационных реагентов в России используются полупродукты нефтепереработки и отходы нефтехимии [3].

В настоящее время флотация является не только единственным методом для обогащения шламов крупностью менее 1 мм, но и процессом, позволяющим своевременно выводить тонкий илистый и глинистый материал из водно-шламовой системы, что в конечном итоге создает лучшие условия для всех процессов обогащения в целом на фабрике, поэтому строительство флотационного отделения на обогатительных фабриках является актуальным и значимым вопросом. Но при этом, флотация – это самый затратный в финансовом отношении способ обогащения угля. Необходимо стараться максимально повысить удельную производительность предназначенных для этого процесса приспособлений, которые используются на сегодня на отечественных углеобогатительных фабриках. Не менее важно заниматься и дальше исследованиями, направленными на поиск эффективных реагентов, способных уменьшить сернистость флотоконцентратов [4].

В ходе проведения исследования была проанализирована существующая схема обогащения на «ЦОФ «Абашевская».

«ЦОФ «Абашевская» одна из самых первых построенных фабрик в Кузбассе. «ЦОФ «Абашевская» запущена в эксплуатацию 28 июня 1962г. с проектной мощностью – 3500 тыс. тонн. Основные методы обогащения - отсадка и спиральные сепараторы. По данной схеме обогащения класс крупностью 0-0,2 мм с зольностью 20-25% выводится из системы при помощи камерного-пресс фильтра и отправляется в виде отходов на отвал. При этом, если отправить этот класс на обогащение флотационным методом, то заметно увеличится общий выход концентрата и улучшится экологическая ситуация района.

Сейчас особое внимание на «ЦОФ «Абашевская» уделено повышению качества и конкурентоспособности продукции фабрики, укрепление взаимовыгодного сотрудничества с основными поставщиками рядового угля: ООО «Шахта «Усковская», Филиал «Шахта «Ерунаковская-VIII», ООО «Шахта «Осиниковская», ООО «Шахта «Есаульская», ЗАО «Разрез «Распадский», УК «Шахта «Межегейуголь», а также сторонними предприятиями, которые поставляют рядовой уголь на «ЦОФ «Абашевская». Ведется плотная работа по налаживанию связей с потребителями концентрата, выбирается индивидуальный подход [5].

Отношения с поставщиками и потребителями строятся на основе подписанных договоров с объемами и качеством рядового угля концентрата. Разногласия решаются оперативно, не допуская появления претензий по качеству и количеству поставленной продукции. Свои обязательства «ЦОФ «Абашевская» выполняет, сохраняя престиж надежного партнера в рынке.

Качество является конечным результатом любого производства, отражающим затраты на получение продукции и возможность её реализации по максимальной цене. Приоритетная задача по обеспечению качества товарного концентрата требует постоянного контроля на всем пути

обогащения угля до железнодорожного вагона, направляемого потребителю. Системой контроля качества на «ЦОФ «Абашевская» предусмотрено обеспечение соответствия зольности, влаги, толщины пластического слоя и других показателей качества получаемой продукции стандартам качества выпускаемого концентрата. Для исключения отгрузки бракованной продукции предусматривается предварительное и окончательное опробование всей партии отгружаемого угольного концентрата. На «ЦОФ «Абашевская» действует система технологического контроля выпускаемой продукции.

Высокое качество угольной продукции является основным приоритетом работы «ЦОФ «Абашевская» в рыночных условиях. Качественный концентрат влияет на цену концентрата и выручку от реализации самой продукции. При обогащении мелкого класса угля флотационным методом появляется ряд преимуществ: увеличивается объем выпуска концентрата; растут производственные мощности; возникает более точное воздействие на корректировку зольности отгружаемого концентрата; обогащение углей категории тяжелой обогатимости; увеличение штатной численности работников. Следовательно, именно строительство флотационного отделения дает конкурентоспособное преимущество для «ЦОФ «Абашевская» на рынке других обогатительных фабрик, входящих в ООО «Распадская угольная компания».

По предварительным технико-экономическим расчетам, выход концентрата на «ЦОФ «Абашевская» увеличится на 1,8 % в год, т.е. при плановой переработке на 2018г. 3000 тыс.тонн увеличение произойдет на 54 тыс.тонн. Средняя зольность концентрата класса крупности 0-1 мм изменится с 15% до 8,5 - 9%. Ориентировочный срок окупаемости – 1 год без учета срока инвестирования.

Список использованных источников

1. Лисин В.С. Стратегическое ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях [Текст] / В.С. Лисин // Экономика и предприятие. – 2012. – С. 23-26.

2. Благов И.С. Справочник по обогащению углей [Текст] / И.С. Благов, А.М. Коткина, Л.С. Зарубина // Справочник по обогащению углей, 2-ое изд. – 1984. – С. 352-354.

3. Хан Г.А. Флотационные реагенты и их применение [Текст] / Г.А. Хан, Л.И. Габриелова, Н.С. Власова // Производственное издание. 1986. – С. 28-33.

4. Волошин А.П. Экономика, организация и планирование производства на углеобогатительных и брикетных фабриках [Текст] / А.П. Волошин, С.Е. Рыбников // Экономика и производство. -1984. – С. 7-20.

5. Григорьев С.В. Уголь Кузбасса [Текст] / С.В. Григорьев // Научный журнал. – 2017. – №4. – С. 17-18.

УДК 622.6

Проблемы и перспективы общественного питания Кемеровской области

Шургалина Я.Ю. [1]

Научный руководитель: д. э. н. Петрова Т.В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена проблемам и перспективам общественного питания Кемеровской области.

Ключевые слова: Общественное питание, ресторанный бизнес.

В России в настоящее время одной из динамично развивающихся отраслей является отрасль общественного питания, что является безусловно положительным социально значимым явлением.

Авторы книги «Ресторанный бизнес в России» [1] дают понятие ресторанного рынка, как определенной экономической среды, в которой формируется ресторанный бизнес. Рынок предприятий общественного питания - это совокупность существующих и потенциальных продавцов и покупателей, объединенных потребностями, породившими спрос на продукцию предприятий питания. К числу продавцов услуги можно отнести рестораны, столовые, кафе, бары и т.д., поставщиков кухонного технологического оборудования и инвентаря, оптовых поставщиков продовольствия и напитков, вспомогательных расходных материалов и т.д.

Статистика подтверждает, что с каждым годом количество предприятий общественного питания растет. Для удовлетворения все возрастающих требований потребителя компаниями, работающими в сфере общественного питания, проводятся корпоративные тренинги и различного рода профессиональные форумы, направленные на обмен опытом и поиск решений возникающих проблем сферы общественного питания;

В Кемеровской области по итогам 20016 года оборот общественного питания в Кузбассе составил около 12 млрд. рублей, что на 16% больше предыдущего года. Такие высокие темпы роста обусловлены не только ростом доходов населения, но и интенсивным развитием сети предприятий общественного питания. Только за последний год в области за счет строительства и реконструкции, введено около 7000 посадочных мест, почти на 1000 мест больше, чем в прошлом году. Значительная часть вновь вводимых объектов – более 80%, это предприятия средней и низкой ценовой категории, а это значит, что услуги общественного питания с каждым годом становятся все доступнее.

Структура предприятий общественного питания Кемеровской области довольно сложна, но в основном это кафе, затем бары, закусочные, столовые и рестораны.

Наиболее высокими темпами развивается формат предприятий быстрого питания, рассчитанных на широкий круг потребителей - это столовые, пиццерии, блинные и т.д. Сумма среднего чека в таких предприятиях колеблется от 60 до 200 рублей, поэтому их основные посетители - студенты, учащиеся, рабочие, служащие.

Заботясь о своих покупателях, крупные торговые центры создают зоны общественного питания, так называемые «фут-корты», где на одном пространстве сосредоточены несколько различных предприятий общественного питания на любой вкус и кошелек [2].

Все больше предприятий общественного питания появляется вдоль трасс областного и федерального значения, открываются предприятия, специализирующиеся на национальных кухнях – «Суши», «Сибирские блины», «Русские блины», «Печки-лавочки», «Мимино». Рынок быстрого питания в Кемеровской области представлен в основном местными «Подорожником», а также томскими «Сибирскими блинами».

В рамках повышения конкурентоспособности ресторан, кафе и др. осуществляют мероприятия, направленные на улучшение качества обслуживания. Зарождаются новые виды услуг, развиваются такие формы доставка обслуживания, организация детских утренников, выездное обслуживание (кейтеринг), проведение корпоративных и семейных праздников. Получает все большее распространение услуга доставки готовых блюд по заказу.

Согласно данным статистики, в настоящее время в областном городе Кемеровской области работают 792 предприятия общественного питания, среди которых 625 предприятий общедоступной сети. Среднее значение показателя, характеризующего обеспеченность населения посадочными местами, составляет 40 мест в Кемерово составляет 36,6 мест. Как видно он не достигает требований норматива, но близок к нормативу.

Сеть заведений города Новокузнецка быстрого питания, кофеен, суши-баров также представлена довольно обширно: «Вилка-Ложка», «Дядя Дёнер», Traveler's Coffee, Cake & Coffee, «Рыба.Рис» и многие другие заведения. В городе наблюдается как открытие новых предприятий, так и закрытие предприятий общественного питания [3].

Однако в конце 2016 года Новокузнецк лишился многих известных предприятий общественного питания. Вместо многих из них уже открылись новые, а некоторые помещения пустуют до сих пор. Заведение «Якудза-суши» закрылось в конце 2016 года, так как поток клиентов резко сократился. Даже в выходные и праздничные дни было много свободных столиков. Сначала прекратил работу бар «Якудза», который располагался в ЦУМе, а затем закрылся бар на улице Кирова. В настоящее время помещение уже заняли другие суши-бары. Трактир «Печки-лавочки», расположенный в центре города у драматического театра, также не смог выжить в кризис. Однако в других сибирских регионах трактир продолжает работать. Популярный в Новокузнецке ресторан «Тарантино» сообщил о своём намерении закрыться в

начале января 2017 года. Ресторан «Толстый фраер», располагавшийся по адресу Кирова, 105 в связи с закрытием начал распродажу своего имущества. Ресторан «Азербайджан» закрылся осенью 2016 года. Ресторан «Пекин» с демократичными ценами также не смог работать в условиях кризиса, либо, причиной послужила удаленность заведения от центра города [4,5].

Таким образом, предприятия общественного питания прекращали работать, в связи с уменьшением численности клиентов, что обусловлено снижением покупательской способности клиентов, то есть предприятия закрылись в связи с внешними причинами.

Для долгосрочного выживания предприятия должны успешно преодолевать как внутренние, так и внешние угрозы, конкурировать путем предоставления наиболее качественного обслуживания, а также новых видов услуг и новых форматов предприятий.

Основными инновациями в общественном питании являются применение безналичной оплаты, увеличение количества разных видов предприятий, диверсифицированную рекламу услуг предприятий посредством использования мобильных приложений.

Очевидно, что в будущем отрасль будет развиваться, несмотря на неблагоприятную внешнюю среду. Однако не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. Многие проблемы предприятий общественного питания, которые существуют сегодня и окажут негативное влияние на эффективность работы предприятий в перспективе, нужно решать.

Список использованных источников

1. [О тенденциях развития общественного питания] Брезе О.Э., Румянцева Е.Е. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015.№4(76). С. 37.].

2. Журнал «Современный ресторан», №5/2007 год, издательский дом Просвещение, стр. 43.

3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 10-е изд., испр, и доп. – М.: «Новое знание», 2004.

4. Липатова Л.П., Никитина П.В. Влияние качества на экономическую эффективность предприятия питания. // Проблемы региональной экономики. 2014. № 26. С. 42-50.

5. Артемова Е.Н. Планирование на предприятиях ресторанного бизнеса: учеб. пособие / Е.Н. Артемова, О.Г. Владимирова. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 176 с. – (Индустрия питания).

УДК 622.6

Достоинства и недостатки аутсорсинга бизнес-процессов предприятия

Статникова М.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Черникова О.П. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассмотрено понятие аутсорсинга как социально-экономического явления, отражена степень развития аутсорсинга на современном этапе развития российской и зарубежной экономики. Рассмотрены виды аутсорсинга, выявлены преимущества и недостатки перехода предприятий на услуги аутсорсинговых компаний.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, бизнес-процесс, производственная функция, специализация.

Аутсорсинг – относительно новый вид услуг для России, в то время как на западе рынок аутсорсинговых услуг появился в начале XX века, в России это явление датируется серединой 90-х годов XX века [1].

Термин «аутсорсинг» (с англ. outsourcing) дословно переводится как привлечение внешних ресурсов. В современной экономике аутсорсинг развивается, но не так широко распространен как в западных странах.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что аутсорсинг является эффективным стратегическим инструментом и позволяет не только снизить издержки на выполнение непрофильных функций, но и, что более важно, повысить эффективность деятельности организации [2].

В настоящее время российские фирмы функционируют в условиях жесткой конкуренции, несомненно, это требует снижения издержек при сохранении высокого качества производимых товаров и предоставляемых услуг. Это вызывает новые возможности для аутсорсинговых фирм. Предприятия все чаще обращаются в аутсорсинговые организации, т.к. именно аутсорсинг позволяет на основе договора делегировать некоторые вспомогательные бизнес-процессы сторонним организациям, при этом сосредоточить свое внимание непосредственно на основных процессах и производственных функциях [3].

Между организацией, предоставляющей аутсорсинговые услуги и фирмой-заказчиком заключается договор «О возмездном оказании услуг» согласно п. 2 ст. 779 Гражданского кодекса Российской Федерации [ГК РФ]. Договор «О возмездном оказании услуг» заключается в двухстороннем порядке, где отражаются обязанности сторон, сроки выполнения договорных обязательств и ответственность сторон за их выполнение. При нарушении договора, аутсорсер обязан компенсировать клиенту ущерб, в пределах, предусмотренных договором. [2]

Существует много видов аутсорсинга, так как практически любой неосновной вид деятельности можно передать на выполнение аутсорсинговой фирме.

Передаваемые функции определяют вид аутсорсинга:

– промышленный аутсорсинг, то есть передача всего производственного процесса стороннему исполнителю. Основные задачи — снижение себестоимости и повышение качества продукции. Особенно распространен в случаях, когда работа аутсорсера реализуется с использованием дорогостоящего оборудования (проведение капитальных горных выработок на шахтах) или требует от персонала обладания специфическими знаниями, умениями, навыками (оказание услуг по взрыванию породного массива горнодобывающим предприятиям) [4]. Вариантом этого вида аутсорсинга может быть передача части производственной функции;

– транспортный или логистический аутсорсинг: от передачи функции перевозки и хранения товара (что позволяет избежать содержания складов и снизить издержки на логистику) до полностью передачи логистической функции (включая заказ, закупку, доставку, хранение);

– юридический аутсорсинг: позволяет передать соответствующие вопросы другой компании, что позволяет предприятию отказаться от содержания в штате высококвалифицированных специалистов. [5]

– бухгалтерский аутсорсинг подразумевает делегирования ведение бухгалтерского учета и отчетности сторонней организации, в большинстве случает это является наиболее экономически целесообразно по сравнению содержанием в штате предприятия бухгалтера. Однако, ответственность за результаты деятельности несет руководитель предприятия-заказчика.

– IT-обслуживание, так как содержание высококвалифицированного персонала, особенно для небольших компаний является экономически нецелесообразно. IT-обслуживание подразумевает передачу большого спектра функций, включает техническое обслуживание всей офисной техники и программное обеспечение [6].

– аутсорсинг персонала (аутстаффинг): актуален для сезонного бизнеса или при наличии неквалифицированного или наоборот узкоспециализированного персонала, когда поиск, наем и обучение персонала занимает огромное количество времени и денег, а стоимость простоя достаточно велика [7].

Так же на аутсорсинг могут быть переданы такие процессы как PR и рекламные услуги, уборка офисных помещений, охрана и служба безопасности, организация питания, организация транспортных перевозок, и др.[1].

Аутсорсинг позволяет получить доступ к качественным услугам, т.е. для предприятия значительно снижается риск предоставления искаженных данных в налоговый орган. Организации, предоставляющие услуги аутсорсинга, в большинстве случаев имеет передовой практический опыт реализации

проектов, а предметная специализация позволяет обеспечить высококвалифицированное и качественное выполнение бизнес-функций, передаваемых заказчиком в ведение аутсорсера [2].

Деление ответственности так же является немаловажным преимуществом аутсорсинга. Например, в случае налоговой проверки ответственность за своевременное предоставление финансовой отчетности будет нести организация, оказывающая аутсорсинговые услуга на основе заключенного договора [6].

Финансовая сторона так же очень важна для предприятия, в большинстве случаев, услуги, оказываемые аутсорсерами, стоят меньше, чем ставка постоянного специалиста в штатном расписании в перерасчете на год, в этом случае, взаимосвязь с аутсорсингом наиболее выгодна для предприятий, что является очевидным плюсом [5].

Однако применение аутсорсинга имеет также ряд недостатков, которые необходимо принимать во внимание при принятии решения об обращении, а именно:

– передача бухгалтерской документации сторонней организации может привести к потере конфиденциальности внутрифирменной информации (во избежание данного риска необходимо заключать с аутсорсером соглашение о конфиденциальности или предусмотреть данные пункты в договоре на аутсорсинг);

– передача бухгалтерского учета на аутсорсинг зачастую ведет к снижению оперативности в учете, особенно для крупных организаций, т. е. компания утрачивает возможность быстро принимать и исполнять те или иные управленческие решения;

– аутсорсинг не исключает возможных претензий к первичным документам в ходе налоговых проверок, так как ответственность за их оформление всегда возлагается на заказчика;

– индивидуальные особенности отраслевой специфики иногда не позволяют эффективно использовать аутсорсинг на предприятии (существует необходимость ознакомления специалиста-аутсорсера с особенностями бизнес-процессов организации, которая возникает каждый раз при смене данного специалиста);

– финансовый аутсорсер, формально исполняя свои функции, не вникает в суть взаимоотношений клиента с инвесторами, не принимает во внимание его стратегий, амбиций, особого менталитета, характера компании, видения ситуации, не может проникнуться корпоративным духом, узнать и понять всех особенностей деятельности клиента, особенно, если бизнес слишком специфический [1].

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что аутсорсинг является динамически развивающимся видом услуг, и даже несмотря на наличие некоторых недостатков аутсорсинг выгоден для большинства организаций. Переход на данный вид услуг позволяет предприятиям отказаться от некоторых бизнес-процессов, что приводит к высвобождению

временных ресурсов для основных видов деятельности, экономии денежных средств, и в ряде случаев, передаче ответственности за ведение отчетности.

Список использованных источников

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. – СПб.: Наука, 2006. – 145 с.

2. Тимофеев, М.А. Нормативно-правовые особенности аутсорсинга в России и США. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. // Бюллетень науки и практики. — 2016. — № 6. — С. 175-186. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/journal/issue/298268

3. Генералова Л.С., Черникова О.П. Особенности аутсорсинга бизнес - процессов в современных условиях // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке сборник научных статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 228-232.

4. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Гармонизация производственно-сбытовой деятельности угольных шахт: монография / А.И. Нифонтов, О.П. Черникова; Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2016. – 129 с.

5. Грошева, Н.Б. Аутсорсинг: сетевая форма взаимодействия [Электронный ресурс] / Н.Б. Грошева, Ю.А. Катровский. // Бизнес-образование в экономике знаний. — Электрон. дан. — 2017. — № 3. — С. 38-41. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/issue/302538.

6. Что такое аутсорсинг и зачем он нужен [электронный ресурс]: Справочник предпринимателя, термины // М., 2018. URL: http://delatdelo.com/spravochnik/terminy/autsorsing-chto-eto-takoe.html (дата обращения 17.02.2018).

7. Дубровская Т.Н. Эффективность работы предприятий на условиях аутсорсинга. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. // Вестник МГСУ. – 2016. – № 4. – С. 108-118. Режим доступа: http://e.lanbook.com/journal/ issue/298543

УДК 316.4

Старение населения – готовы ли к этому отечественные работодатели?

к.э.н. Лазарева Т. В. [1]

[1] Филиал Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева в г. Новокузнецке, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются практические аспекты проблемы старения населения как следствие состояния демографии в современной России. Показано, что отсутствие решений ряда проблем, связанных с трудоустройством лиц предпенсионного и пенсионного возраста на отечественных предприятиях и в организациях может привести к росту не только экономических, но и социальных проблем их функционирования.

Ключевые слова: старение населения, причины, проблемы, неэффективность функционирования предприятий и организаций.

Старение населения – серьезная экономическая проблема. Согласно прогнозам ООН, к 2050 году 22 % населения Земли будет пенсионерами, а в развитых странах на каждого работающего гражданина будет приходиться по пенсионеру. Старение общества неизбежно ждёт все развитые страны, а чуть позднее и развивающиеся. Эта проблема требует комплексного подхода – социального, экономического и технологического. В Российской Федерации доля людей в возрасте старше 65 лет сейчас составляет 14 %. По прогнозам демографов, к 2030 году эта цифра может возрасти до 25 %. [1].

Как отразится старение населения на работе отечественных предприятий (организаций)? Исследований на эту тему в настоящее время явно недостаточно, они носят разрозненный характер. Автор данной статьи отмечает, что исследуя эту тему, некоторые эксперты считают, что проблем в этом направлении или не существует вообще или они незначительны. [2].

Демографическая яма 1990-х гг. стала одной из причин кадрового голода в России. Рекрутеры жалуются на отсутствие специалистов, однако сегодняшняя ситуация на рынке труда – начало кадрового кризиса, полагают многие эксперты. По их мнению, апогей кадрового кризиса в стране еще впереди. Через пять лет может случиться не просто нехватка квалифицированных кадров, но и трудоспособного населения. [3].

Необходимо отметить, что с 1 января 2016 г. индексация пенсий работающих пенсионеров была отменена, что оказало отрицательное влияние на их финансовое положение. Следствием отмены индексации стало снижение доли такой категории работников. Согласно информации Росстата на 1 января 2016 г. числилось 15259 тысяч работающих пенсионеров, а в докладе Счетной палаты РФ об исполнении бюджета отмечается, что уже к концу первого квартала того же года число таких граждан сократилось до 9,6 млн человек.[7].



Рис.1 – численность работающих пенсионеров (4).

Над таким положением дел стоит задуматься. По статистике, после выхода на пенсию в России продолжает трудиться только каждый третий пенсионер. В то же время молодежь составляет 30 % от общего числа безработных. Желанию трудиться возраст не должен быть помехой. Работодатель не имеет права отказать претенденту в приеме на работу из-за его пола, возраста и других особенностей, не имеющих отношения к деловым качествам. Соответствующее положение содержится в ст. 64 Трудового кодекса РФ. Федеральным законом № 162−ФЗ от 02.07.13 введены штрафы за распространение информации о свободных рабочих местах или вакантных должностях, в которой есть ограничения дискриминационного характера (за указание в вакансиях требований к полу соискателя, его возрасту, национальности, семейному положению). Несмотря на эти законодательные акты, работодатели все равно «забраковывают» не вышедших числом лет соискателей, указывая другие причины отказа. «С этим закон вряд ли что-то сможет поделать, просто ограничения перейдут в разряд непубличных» – полагает директор по исследованиям HeadHunter, эксперт Глеб Лебедев.[3].

Большинство отечественных работодателей отрицательно относятся к работающим пенсионерам. Многим соискателям пенсионного и предпенсионного возрастов приходится сталкиваться с тем, что на работу их уже не берут. Профессиональные навыки и умения, в таком возрасте уже не ценят. Нередко, работник просто «доживает» до пенсии на своем рабочем месте, чтобы в первые же минуты наступления пенсионного возраста освободить дорогу молодым, целеустремленным, готовым к трудовым подвигам. Еще одна категория населения, которая на пенсии остается не у дел это бывшие военнослужащие, пожарные, работники МЧС и сотрудники органов силовых структур. Пенсионерами эти люди становятся в активном трудоспособном возрасте в силу обстоятельств профессии.[9].

Они также не хотят мириться с тем, что общество пытается оттеснить их на обочину жизни. По данным HeadHunter, негласно возрастные рамки устанавливают 75% компаний (при собеседовании озвучивают ограничения до 45, до 40, до 35 лет). Почти в половине случаев «отфильтровывают» людей предпенсионного и пенсионного возраста. Хуже всего приходится администраторам, секретарям, водителям, руководителям отделов, топ-менеджерам, бухгалтерам, финансистам, операторам 1С. [9].

С чем же связано нежелание работодателей принимать на работу более старшие возрастные категории (предпенсионных и пенсионных возрастов)? Самая частая причина, по которой работодатели не хотят брать на работу пенсионеров, – большая разница со средним возрастом коллектива, говорится в исследовании HeadHunter. Они объясняет это тем, что молодые люди в отличие от возрастных работников-пенсионеров более активны, быстрее усваивают новую информацию, гибкие и адаптивные, обладают критическим мышлением, любознательны и креативны. [5].

Что касается самих работодателей, согласно опросу портала Superjob, большинство из них (59%) не поддерживает предложения Минтруда, обозначенные выше (в частности, дискриминацию по возрасту, т. е. запрет на указание в вакансиях ограничения по возрасту который действует в Европейских странах и в США, примечание автора). По их мнению, искусственное вмешательство в процесс подбора персонала не ликвидирует дискриминацию на рынке труда. Бизнес все равно найдет возможность принимать на работу тех, кто способен лучше других справиться с задачами компании.

Затруднились однозначно оценить новшества в законопроектах 16 % менеджеров по персоналу. И только у четверти работодателей (25 %). инициатива Минтруда нашла поддержку. Сторонники законопроекта считают необходимым ликвидировать дискриминацию при трудоустройстве и создать равные условия для всех. "Сейчас резюме возрастных кандидатов отправляют в корзину, даже не читая. Любое нарушение прав человека, дискриминация по любому признаку – все это должно жестко пресекаться государством", – комментируют опрошенные.[3].

В современной России собственники и менеджемент предприятий (организаций) предпочитает управлять молодыми коллективами. Каков же взгляд работодателей на проблему появления на свободном рынке труда страны более возрастных категорий (предпенсионных и пенсионных возрастов) в связи с дефицитом трудовых ресурсов в ближайшем будущем?

В рамках данного исследования хочется привести мнения ряда рекрутеров о причинах отказов гражданам старшего поколения при приеме на работу: на собеседованиях у некоторых кандидатов в возрасте проскальзывает менторский тон; работник в возрасте не редко просто "доживает" до пенсии на своем рабочем месте не стремясь к трудовым подвигам, тогда как молодые все таки более целеустремленные; у работников в возрасте много недостатков,

они не инициативны, работают медленно и тяготеют к проверенным решениям.

Председатель правления Новгородского отделения Союза пенсионеров России (СПР) Наталья Егорова считает, что стимулировать бизнес-сообщество принимать на работу пожилых людей действительно необходимо. В Новгородской области из 203 тысяч пенсионеров работают порядка 70 тысяч человек, – делится информацией она. Наши работодатели, особенно крупные предприятия, не очень охотно берут на работу пожилых людей. Компании содержат своих сотрудников, которые после выхода на пенсию еще могут приносить пользу, но пенсионеров "со стороны" трудоустраивают редко. Пожилые люди находят работу самостоятельно. Как правило, речь идет о низкооплачиваемом труде нянь, вахтеров, медсестер и так далее.

В самом западном российском регионе после выхода на пенсию продолжают трудиться около 25–30 % жителей. Председатель правления Калининградского регионального отделения СПР Людмила Степанова хотела бы, чтобы этот показатель увеличился. Но инициатива о квотировании рабочих мест, по ее мнению, так и останется на уровне пожеланий. Даже если закон вступит в силу, работодатели, скорее всего, не будут его соблюдать, – подчеркивает она. Особенно в кризисное время, когда без работы остаются специалисты допенсионного возраста, а на рынке труда идет борьба за рабочие места. Многие предприниматели предпочтут заплатить штраф, чтобы не трудоустраивать пенсионеров. Бизнесменов нужно мотивировать брать на работу пожилых людей не административным наказанием, а какими-то иными способами.[4].

С тем, что трудоустройство пожилых людей необходимо сделать выгодным для бизнеса, согласен генеральный директор Центра межрегионального взаимодействия работодателей СЗФО Ярослав Мешавкин и ряд других экспертов.

Отсутствие решений ряда проблем, связанных с трудоустройством этой категории трудовых ресурсов на отечественных предприятиях и в организациях может привести к росту не только экономических, но и социальных проблем их функционирования. Резюмируя вышеизложенное, по нашему мнению, в настоящее время практически не исследованы и требуют решения следующие проблемы, связанные с выходом на рынки труда лиц старших возрастов (предпенсионных и пенсионных). Перечислим эти проблемы:

1. Проблема возрастной дискриминации в сфере труда, которая носит в настоящее время завуалированный характер.

2. Проблема повсеместного внедрения порочной практики «омоложения кадров», увольнения с работы опытных высококвалифицированных работников, желающих продолжать свою трудовую деятельность.

3. Проблема введения возрастных цензов для пожилых претендентов на ту или иную должность.

4. Не эффективна система профессионального обучения, повышения квалификации, переподготовки, обучения новым или дополнительным профессиями (нет последующего трудоустройства на гарантированные рабочие места для лиц пенсионного возраста по аналогии с квотированием рабочих мест для инвалидов).[2].

В заключение мы констатируем, что в современном обществе сложилась прочное необъективное основание в виде ненаучных представлений о резком снижении физических, интеллектуальных, умственных и квалификационных возможностях работников в пенсионном (да и в предпенсионном возрасте тоже). Необходимо проводить научные исследования данной проблематики: необходим повод еще раз обратить внимание широких слоев общества на существующую проблему. Чтобы решить ее, действительно, нужны новые законы и программы, а также внимание городских, региональных и федеральных властей, отечественных работодателей. Необходим поиск новых подходов в системе мотивации собственников и менеджмента предприятий (организаций), принимающих на работу кандидатов старших возрастов. В качестве примера приведем следующий: Минтруд предложил отменить взносы за работников-пенсионеров. Первый замглавы ведомства Алексей Вовченко считает, что такая мера может стимулировать работодателей принимать на работу людей пенсионного возраста, ведь их труд будет обходиться работодателю дешевле. Было заявлено, что во взносах на пенсионеров уже нет смысла, так как их пенсионные права уже сформированы.[6].

Соответствующий законопроект о квотировании рабочих мест для пожилых граждан внесен в Госдуму РФ. Однако работодатели в регионах не считают, что система квот существенно изменит рынок труда. Куда более эффективными им кажутся механизмы, которые, с одной стороны, сделают трудоустройство пожилых людей выгодным для бизнеса. Депутаты предлагают «бронировать» рабочие места на предприятиях, где среднесписочная численность сотрудников превышает 100 человек. Квоты будут распространяться на мужчин в возрасте от 60 до 70 лет и женщин в возрасте от 55 до 65 лет, а также на выпускников училищ, техникумов, вузов и детей-сирот, которые ищут свою первую работу.

Использование трудового потенциала пожилых людей важно с экономической и социальной точек зрения, так как в условиях дефицита квалифицированных кадров это обеспечит преемственность трудовых традиций, передачу профессионального опыта и знаний молодым работникам, – говорится в пояснительной записке к законопроекту. Если инициатива обретет законодательную силу, крупные компании должны будут закреплять за молодыми и пожилыми людьми по одному проценту от общего числа рабочих мест. В противном случае работодатель понесет административное наказание. Региональные власти по своей инициативе смогут поощрять бизнесменов, которые ответственно подойдут к трудоустройству молодежи и пенсионеров, налоговыми и иными льготами. [8].

Список используемых источников

1. Демографическое старение: сайт http://polit.ru/article/2012/07/11/ oldest/ (дата обращения 14.03.18).
2. Лазарева, Т. В. Проблемы рынка труда граждан пенсионного возраста / Вопросы современной науки: проблемы, тенденции, перспективы: материалы международной научно-практической конференции, г. Новокуз--нецк, 7-8 декабря 2017 / Т. В. Лазарева, – Ульяновск: – Зебра, 2017. – 284 с.
3. Пенсионеры продолжают ходить на работу https://www.3vozrast.ru/article/society/problem/9108/ (дата обращения 14.03.18).
4. Более пяти миллионов работающих пенсионеров прекратили трудовую деятельность в 2016 году http://www.45-90.ru/news/bole-pjati-milionov-rabotayuschih-pensionerov-prekratili-trudovuyu-dejatelnost-v-2016-g.html (дата обращения 07.03.18).
5. Работа за границей для пенсионеров http://rabota-za-granicej.ru/dlya-pensionerov(дата обращения 07.03.18).
6. Предложен способ стимулировать занятость пенсионеров https://www.kdelo.ru/news/380653-qqn-17-m12-predlojen-sposob-stimulirovat-zanyatost-pensionero (дата обращения 03.03.18).
7. С 1 июля 2018 года работающим пенсионерам вернут индексацию пенсий https: //informatio.ru/news/society/pensiya/s_1_iyulya_rabotayushchim_ pensioneram_vernut_indeksatsiyu_pensiy/(дата обращения 14.03.18).
8. Работодателей могут обязать принимать на работу пенсионеров и молодежь https://www.kadrovik.ru/modules.php?file=article&name=News&op= modload&sid=15122(дата обращения 14.03.18).
9. Работа для пенсионеров за границей 2016. https://www.rabota-za-granicej.ru›dlya-pensionerov/

УДК 658:656

Экономическая оценка эффективности работы автотранспортного хозяйства

Сарумян Р.Э. [1], к.э.н. Ковалева Е.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет»; ООО «Центр Сервисных Решений», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в работе анализируется экономическая эффективность автотранспортного хозяйства, рассмотрены структура, факторы, влияющие на структуру организации; понятие грузооборот и грузопоток. Определяются важнейшие направления совершенствования деятельности автотранспортного хозяйства и повышения эффективности его работы.

Ключевые слова: рынок, автотранспортное хозяйство, экономика, грузооборот и грузопоток, предприятие, экономическая оценка эффективности, качество транспортного обслуживания, техническая скорость движения, эксплуатационная скорость движения.

В настоящее время на фоне выхода из кризиса в экономике проблема эффективности функционирования всех предприятий, в том числе и

автотранспортного предприятия, является очень актуальной. Из-за непростых условий, сложившихся на рынке транспортных услуг, многие автотранспортные предприятия не могут функционировать достаточно эффективно. Целью любого предприятия, в том числе и автотранспортного, является поиск методов и способов повышения успешно-экономического функционирования предприятия в условиях современного рынка.

Автотранспортное хозяйство – это комплекс технических средств предприятия, предназначенных для осуществления перевозок людей и грузов транспортными средствами [1].

Автотранспортное хозяйство предприятия включает[2]:

- *общезаводское транспортное хозяйство*;
- *транспортное хозяйство отдельных цехов*.

Факторы, влияющие на структуру транспортного хозяйства[2]:

- объем внутризаводских и внешних перевозок;
- тип производства;
- габаритные размеры;
- масса продукции.

Внутрицеховой транспорт обычно находится в ведении того цеха, где он применяется. Однако для эффективного управления автотранспортным хозяйством крупных и средних предприятий на базе этого цеха целесообразно создание единого автотранспортного цеха, который выполняет ряд функций [1]:

- *технического обслуживания и ремонта:* содержание и ремонт подвижного состава и подъемно-транспортных средств, обеспечение запасными часами и горюче-смазочными материалами;
- *грузовую и коммерческую функцию:* управление погрузочно-разгрузочными работами, оформление перевозочных документов, ведение учета поступающих и отправляемых грузов, а также расчетов с внешними перевозчиками;
- *функцию дорожного хозяйства:* управление содержанием и ремонтом заводского дорожного хозяйства, включая транспортные магистрали, инженерные сооружения, средства связи и сигнализации, дорожную разметку и указатели.
- *функцию движения:* осуществление приемки и отправки подвижного состава, подачи транспорта под погрузку и выгрузку на погрузочно-разгрузочных пунктах;
- оперативное управление работой транспортного хозяйства осуществляет дежурный диспетчер, взаимодействующий с дежурным диспетчером предприятия.

В организационном отношении работа автотранспортного хозяйства строится на использовании таких понятий, как грузооборот и грузопоток.

Грузооборот представляет собой общее количество грузов, перемещаемых на определенной территории в единицу времени в течение учетного периода. Грузооборот складывается из отдельных грузовых потоков.

Грузовым потоком называется количество грузов, транспортируемых в единицу времени между двумя смежными пунктами.

Для рациональной организации перевозок и расчета потребности в транспортных средствах требуется определить[1]:

*1 номенклатуру перевозимых грузов, которая о*бычно включает три основные группы:

– сыпучие грузы (формовочные материалы, уголь, песок, гравий и т.д.);

– наливные грузы (нефтепродукты, химические жидкости и т.п.);

– штучные грузы;

2 *грузооборот.*

Перевозки грузов могут осуществляться по:

– *разовым маршрутам*, которые назначаются для выполнения неповторяющихся отдельных заявок, случайных как по направлению, так по составу и количеству транспортируемых грузов;

– *постоянным маршрутам*, которые назначаются для выполнения систематически повторяющихся заявок, выбираются с учетом грузопотока и применяемых транспортных средств.

– *комбинированным маршрутам*, которые представляют собой комбинацию различных маршрутов или их фрагментов.

В проектном, позаказном и мелкосерийном производствах (при отсутствии устойчивых грузопотоков) грузоперевозки, как правило, организуются по разовым маршрутам. В крупнопартийном и поточном производствах грузопотоки более постоянны, поэтому грузоперевозки осуществляются и по постоянным, и по разовым маршрутам.

Автотранспортное хозяйство является артерией предприятия, связующей материальные потоки. Ритмичность и качество предоставляемых транспортных услуг определяют стабильность и эффективность функционирования предприятия в целом. Транспортные операции являются важной составной частью производственного процесса, причем транспортные средства нередко используются в целях регулирования его хода и обеспечения заданного ритма производства (например, при помощи конвейера). Рациональная организация внутризаводского транспорта, оптимизация грузопотоков и грузооборота способствуют сокращению длительности производственных циклов изготовления продукции, ускорению оборачиваемости оборотных средств, снижению себестоимости продукции, росту производительности труда.

Особое значение имеет оценка качества транспортного обслуживания, которое учитывает соблюдение сроков и размера партий доставки, отсутствие случаев повреждения и неправильной отправки грузов, предоставление дополнительных услуг.

Только оценка по каждому из критериев позволяет получить комплексную оценку эффективности транспортного обслуживания.

Основными критериями функционирования транспортного и складского хозяйства являются качественное и своевременное выполнение услуги по минимально возможной цене.

Эффективность использования машин во многом зависит от скорости их движения и средней дальности перевозки. Отличают техническую скорость движения (отношение общего пробега к количеству часов нахождения машин в пробеге) и эксплуатационную (отношение общего пробега к количеству часов нахождения машин в наряде). Среднее расстояние перевозки определяется делением объема грузооборота на вес перевезенных грузов.

Для повышения эффективности использования автотранспорта на предприятии, необходим комплексный подход к оценке выполняемых ими транспортно-технических операций в условиях ориентации производства на конечные результаты.

Одним из самых распространенных приемов для повышения эффективности перевозок является сокращение затрат [6]. Так, например, для достижения 10%-ного увеличения прибыльности предприятия, часто применяются сокращения зарплаты сотрудников на 10% и бюджетов различных служб на 10%. В итоге компания действительно получает краткосрочную выгоду и повышение некоторых показателей. Однако в долгосрочной перспективе подобные меры обычно приводят к серьезным убыткам. В разы возрастают простои собственного транспорта из-за ухода из компании многих водителей и механиков. Вследствие чего, начинаются срывы сроков перевозок, что, в свою очередь, приводит к еще большим убыткам и потере репутации. В связи с чем руководство любого транспортного предприятия должно пытаться найти более эффективные методы, снижения издержек чтобы избежать данных негативных последствий.

Величина грузовых потоков зависит от организационно-производственного типа производства и может быть рассчитана в условиях постоянной номенклатуры и объемов производства аналитическим методом на основе норм расхода материалов и величины производственной программы. В условиях быстро и часто изменяющейся номенклатуры и объема производства можно применить метод специального обследования и накопления статистической информации о грузопотоках с последующей их обработкой или путем выбора типового представителя перемещаемых грузов и расчета на его основе показателя грузопотока. В конечном итоге, какой бы из названных методов ни был применен, данные о грузопотоке и грузообороте должны служить для определения необходимого количества транспортных средств и достижения их постоянной загрузки. О рациональности функционирования транспортного хозяйства можно судить на основе равномерного грузооборота. Этой же цели служат шахматная таблица грузооборота и схема грузопотоков.

Расчеты по грузообороту и грузопотокам предприятия и его цехов оформляются в виде шахматной ведомости (таблицы). В ней показаны все перемещения грузов, осуществляемые на заводе, что позволяет определить

внешний грузооборот и соответствующие внешние грузопотоки прибытия и отправления, все внутренние (межцеховые) грузопотоки и общий грузооборот завода [4]. По данным шахматной ведомости, планировок цехов и генеральным планам предприятий составляют диаграмму грузопотоков, т.е. графическое изображение в соответствующем масштабе всех грузопотоков на схеме генерального плана завода. Анализ диаграммы грузопотоков способствует выявлению нерациональных перевозок и установлению оптимальной транспортной схемы, являющейся основой всех расчетов работы транспорта.

По грузообороту и грузопотокам устанавливают тип и структуру парка транспортных и подъемно-транспортных машин, количество погрузочно-разгрузочных постов, вид маршрутов средств прерывного (циклического) действия - маятниковый или кольцевой, обеспечивающий большую загрузку транспортных средств.

Используя схему грузопотоков, можно достаточно быстро выявить и устранить излишние пересечения, возвратные и встречные маршруты, сократить путь движения отдельных грузов, проверить соответствие «грузонапряженности» отдельных транспортных путей их пропускной способности. В соответствии со схемой грузопотоков устанавливаются схемы маршрутизации перевозок между отдельными пунктами на территории обслуживания.

Анализ грузопотоков и грузооборота за учетный период дает основание для совершенствования организации автотранспортного хозяйства, ликвидации чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Для контроля состояния агрегатов и механизмов применяется спутниковый ГЛОНАСС / GPS мониторинг транспорта в транспортных компаниях, осуществляющих различные виды автомобильных грузоперевозок: внутригородские, междугородные и международные перевозки, городская развозка и т.д. Использование ГЛОНАСС позволяет получать информацию о текущем и общем расходе топлива, пробеге и скорости автомобиля, температуре и оборотах двигателя, количестве циклов торможения и сцепления. Благодаря использованию специализированных интеллектуальных датчиков и FMS систем, телематические данные транслируются в диспетчерский центр, где они автоматически обрабатываются и сохраняются для дальнейшего анализа. Применение GPS ГЛОНАСС мониторинга демонстрирует стабильные результаты:

– наблюдается снижение расходов на транспортную логистику в среднем на 20-30%,

– процесс доставки приобретает четко структурированный характер и системность,

– осуществляется полный контроль над автопарком и персоналом,

– появляется возможность оптимизировать привлекаемые трудовые ресурсы,

– учёт расхода ГСМ ведется с точностью от 99%,

– исключаются случаи «слива» топлива,

– налаживается оперативный контроль условий перевозки скоропортящихся грузов,

– значительно упрощается процесс формирования сборных грузов и осуществлении дозагрузки транспортных средств в пути.

– огромные объемы информации, постоянно необходимой для принятия управленческих решений, становятся легко доступны в виде широкого набора пользовательских отчетов.

Таким образом, основной целью управления транспортным хозяйством является снижение затрат на перевозки грузов, ремонт и обслуживание транспортных средств, следствием чего является снижение себестоимости продукции (услуг), а следовательно повышение конкурентоспособности предприятия на рынке.

Ключевое место в повышении экономической эффективности автотранспортных перевозок занимает качество и оперативность оказываемых услуг. Это главный инструмент привлечения новых клиентов и увеличения оборота компании. Если представить доход транспортного предприятия с одного километра или машино-часа, как 100%, а расходы на обеспечение перевозки как 80%, то основная цель будет заключаться не только в сокращении затрат до 70%, увеличивая таким образом прибыль с единицы транспортной работы до 30%, но и в увеличении объема самих перевозок.[5]

В целом, важнейшими направлениями совершенствования деятельности автотранспортного хозяйства и повышения эффективности его работы, являются:

1 Механизация и автоматизация транспортных операций в сочетании с высокой их организацией;

2 Внедрение единой производственно-транспортной (комплексной) технологии;

3 Сокращение среднего возраста транспортных средств;

4 Внедрение автоматизированных систем управления транспортом, в том числе ГЛОНАСС;

5 Совершенствование нормирования, учета и контроля использования транспортных средств, мотивация повышения их эффективности.

Список использованных источников

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 53-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и сервис». – 2011. – 345 с.

2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И.Т. Балабанов – 5е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 546 с.

3. Басков В.Н., Гусев С.А. Интеллектуализация процесса принятия решений. / Научное обозрение. – 2011, № 5. - С. 121-124.

4. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. - М..: Инфра-М, 2014. – 220 с.
5. Евсеева А. А., Кобиашвили Е. И. Анализ современных подходов к повышению экономической эффективности работы автотранспортных предприятий // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 3476–3480. – URL: http://e-koncept.ru/2014/54959.htm .
6. Табаков В.Н., Гусев С.А., Золотушкина Ж.А. Оценка резервов повышения качества работы транспортного комплекса города. // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2013. –№ 1. – С. 77-82.
7. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л. Федоров, В. Персианов, Мухаметдинов И. – М.: КноРус, 2016. – 310 с.
8. Система мониторинга грузового транспорта [Электронный ресурс]: официальный сайт - Режим доступа: http://space-team.com/monitoring_transporta/industry_solutions/transportation/

УДК 338.2

Пути совершенствования оплаты труда работников предприятий России

Штирц Е.А. [1]

Научный руководитель: к.э.н., Гринкевич О. В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье отражена значимость балльной системы оплаты труда для предприятий, а также приведен пример реализации системы оплаты труда для работников предприятия. Практическая ценность работы заключается в том, что направление совершенствования форм и системы оплаты труда могут быть использованы в практической деятельности ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ТОМСК».

Ключевые слова: балльная система оплаты труда, мотивация труда, системы оплаты труда.

В современное время большое внимание уделяется системе организации труда и премированию сотрудников, так как это самый эффективный способ мотивации персонала для успешного функционирования предприятия. Так как это один из эффективных способов мотивации, в нынешней экономике существуют несколько систем оплаты труда, приведем самые популярные из них:

- тарифная - одна из самых распространенных систем оплат труда . В ее основе лежит ранжирование заработной платы работников в зависимости от их трудового стажа, профессиональных и приобретенных навыков. Данная система применяется госорганами и многими коммерческими организациями В свою очередь тарифная система подразделяется на повременную и сдельную.
- бестарифная - в основе данной системы лежит принцип разделения общего фонда заработной платы исходя из показателей (результатов) работы каждого сотрудника. Данная система является более понятной для сотрудников предприятия, так как их заработная плата напрямую зависит от

их вклада в результаты деятельности организации. Такая система применяется в частных организациях.

- смешанная – данная система является неким «гибридом» тарифной и бестарифной системы оплаты труда. В ее основе лежит определенный оклад (заработок), но он на прямую зависит от успешной работы сотрудника, от качества разработок, от отработанного времени (чем больше выработка, тем больше оклад, и наоборот). Отличие смешанной оплаты труда от тарифной в том, что уменьшается вся зарплата вплоть до МРОТ.
- балльная система оплаты труда, данная система все чаще применяется на крупных предприятиях России. В основе данной системы баллы, которые присваиваются работнику в зависимости от его учебной степени, стажа работы, физиологической особенности (характера, деловых качеств и многих других качеств) [1].

Объектом исследования в данной статье является балльная система оплаты труда, как одна из самых перспективных в развития российских предприятий.

Основой балльной системы оплаты труда и премирования являются баллы (оценки). Баллы (оценки) показывают профессиональный рост каждого работника, а также показывает какими способностями и качествами (организованность, ответственность, трудолюбие, умение планировать рабочие время, работать в команде и многое другое) должен обладать сотрудник. Согласно проставленным (набранным) баллам работнику начисляется заработная плата (премия).

При балльной системе стимулирования персонала необходимо учитывать ключевой момент: постановка задач, планирование работы и подведение итогов привязаны к выполнению заданий, которые могут ставиться отдельному сотруднику, подразделению и организации в целом.

При разработке показателей (характеристик) результативности любого бизнес-процесса следует следовать следующим правилам:

1. Необходимо сформировать четкие требования (критерии) по оценке должностей.
2. Набор характеристик должен включать необходимое количество оценок для обеспечения полноценного управления бизнес-процессом.
3. Каждый показатель (коэффициент) должен быть измеримым.
4. Балльная система стимулирования персонала должна быть эластичной, т.е. изменяться в зависимости от функциональных возможное ей подразделений.
5. Фонд стимулирующих выплат в подразделении должен образовываться на базе достижений стратегических задач компании, а не на основе показателей за прошлый период.
6. Общая сумма стимулирующих выплат не может превышать размера «стимулирующего» фонда.

Для того чтобы оценить достигнутые работником результаты, степень выполнения должностных обязательств, качество затраченного труда, работодатель должен гарантировать контроль и учет проделанной работы. Немаловажно, чтобы прямой руководитель высказывал свою точку зрения о качестве работы сотрудника, выражал благодарность за хорошую работу, выражал конструктивную критику, если по некоторым показателям результаты оказались ниже плановых значений или не выполнены вообще [2].

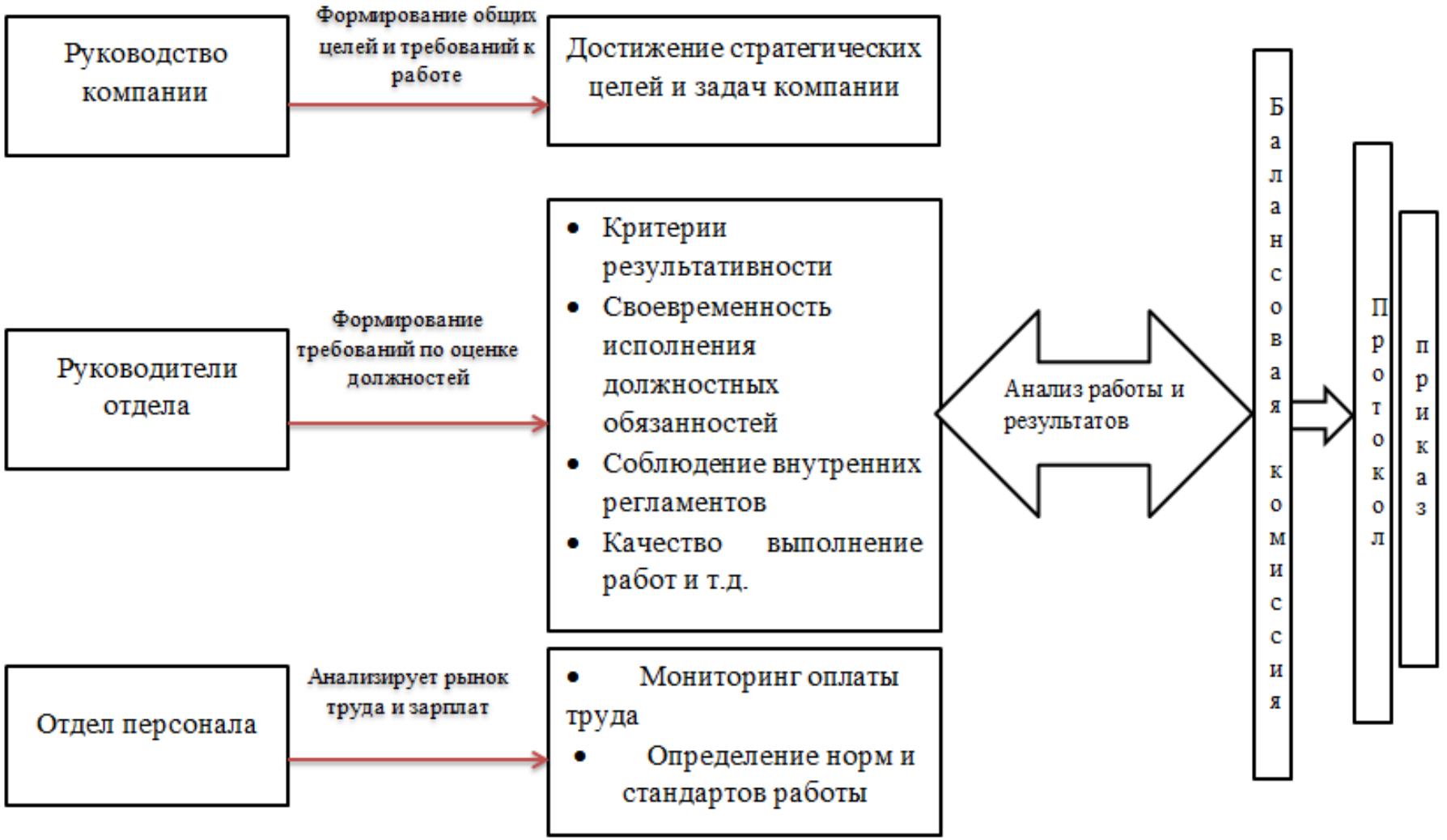


Рисунок 1 - Модель балльной системы стимулирования персонала

По каждому из критериев оценки должна быть разработана шкала оценок показателей (2-, 5-, 10-балльная и др.), в которой описаны четкие характеристики для каждого из баллов. Например, «0» ставится в следующих случаях:

- работа (соответствующий пункт) не представлена в установленные сроки;
- допущены ошибки в представленных документах (качество);
- отклонение от стандарта (качество);
- обоснованные претензии со стороны руководства [2].

Полученные баллы фиксируются в специальных оценочных квитках, чтобы, подводя итоги, комиссия по распределению стимулирующих выплат (балансовая комиссия) смогла определить конкретный размер премии. Поскольку такие задачи, как составление профессиограмм, графика отпусков, планов обучения, карьерных лестниц и/или формирование списка профессионального резерва, могут быть разовыми, следовательно, наименования работ и показатели оценки по ним формируются по мере необходимости. При этом каждый сотрудник органбизации имеет право ознакомиться с оценкой собственной «высококлассной» деятельности и при несогласии подать заявление на апелляцию, что делает данную балльную систему стимулирования и вознаграждения справедливой и более понятной для сотрудника.

Мнение эксперта в области экономики Валерия Чемедова о балльной системе оплаты труда: - «Безусловно, такая оценка субъективна, поскольку основана на экспертном мнении, однако ее объективность обеспечивается работой целого коллектива – балансовой комиссию. Методика побуждает руководителей быть заинтересованными в процессе управления и ответственнее подходить к оценке труда подчиненных. Ценно и то, что работник знает, за что ему начислены или не начислены баллы, т.е. получает обратную связь о своем труде». В целом можно сказать, что данная система оплата труда имеет место быть в современной экономике [1].

Сейчас большинство предприятий публичного акционерного общества (ПАО) «Газпром» разрабатывают и внедряют балльную систему организации труда, поэтому в качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Газпром Трансгаз Томск».

В качестве примера рассмотрим положение об оплате труда Алтайского ЛПУМГ ООО «Газпром Трансгаз Томск», данное положение внедряется в Новокузнецком ЛПУМГ. [4].

При балльной системе стимулирования персонала следует учесть ключевой момент: постановка задач, планирование работы и подведение итогов привязаны к выполнению заданий, которые могут ставиться отдельному сотруднику, подразделению и организации в целом.

Должностные оклады руководителям, специалистам и другим служащим устанавливается в пределах диапазона между минимальными и максимальными значениями по соответствующей ступени оплаты труда ЕКТС с учетом

индивидуального коэффициента служащего (Кс). Размеры должностных окладов руководителей, специалистов и других служащих, определяется по формуле 1 [3]:

$$Д_с = Д_{min} + \frac{Д_{max} - Д_{min}}{12} \times К_с; \quad (1)$$

где $Д_с$ – должностной оклад служащего руб./мес.;

$Д_{min}$– минимальный должностной оклад по занимаемой должности, установленный по соответствующей ступени оплаты на основании классификатора, руб./мес.;

$Д_{max}$- максимальный должностной оклад по занимаемой должности, установленный по соответствующей ступени оплаты на основании схем должностных окладов и тарифных ставок, руб./мес.;

12 – максимальный уровень индивидуального коэффициента служащего, баллы;

$К_с$ – индивидуальный коэффициент служащего (устанавливается на календарный год, как правило, при утверждении штатного расписания), баллы.

Индивидуальный коэффициент служащего определяется по формуле, как сумма коэффициентов профессионального – квалификационного уровня ($К_п$) и коэффициента деловых качеств ($К_д$) который определяется по формуле 2 [3]

$$К_с = К_п + К_Д \quad (2)$$

Максимальное значение коэффициента составляет 7 баллов. Значение коэффициента определяется по таблице с учетом наличия у работника соответствующего профессионального образования.

Таблица 1 - Значение коэффициента Кп (с учетом уровня профессионального образования работника) [3]

Уровень профессионального образования	**Значение коэффициента**
1. Среднее профессиональное образование и стаж работы менее 5 лет по занимаемой должности	2 балла
2. Среднее профессиональное образование и стаж работы более 5 лет по занимаемой должности	3 балла
3. Высшее образование	4 балла
4. Второе высшее образование по специальности, получаемое по направлению основной деятельности организации, а также профессиональная подготовка по направлению деятельности.	5 баллов
5. Степень кандидата наук по направлению основной деятельности	6 баллов
6. Степень доктора наук по направлению основной деятельности	7 баллов

Диплом бакалавра, специалиста или магистра учитывается в расчете $К_п$ как высшее образование.

Диплом магистра (специалиста) и диплом бакалавра, полученные по одной и той же специальности (с одним названием), засчитываются в $К_п$ как одно высшее образование. Дипломы бакалавра, специалиста и магистра с разными наименованиями специальностей засчитываются как несколько высших образований.

Незаконченное высшее образование, принимается в расчет как среднее специальное образование.

Аспирантура, докторантура и прочие незаконченные программы послевузовского уровня образования, а также программы повышения квалификации (курсы, семинары, и другие) при расчете $К_п$ не учитываются.

Коэффициент профессионально – квалификационного уровня рябинка определяется его непосредственным руководителем совместно со специалистом по кадрам предприятия на начало года или при приеме на работу.

$К_д$ – коэффициент, учитывающий следующие признаки деловых качеств.

Суммарное значение $К_д$ определяется путем суммирования баллов по каждому признаку деловых качеств. Максимальное значение коэффициентов составляет 8 баллов.

В таблице 2 отражен балльный коэффициент $К_д$, а также показатели, за который он начисляется.

Таблица 2 – Система начисление балльной оценки по коэффициенту Кд [3]

Показатели	**Максимальное значение показателя**
Способность четко организовывать и планировать свой труд	2 балла
Ответственность	2 балла
Инициативность	1 балла
Способность поддерживать контакты с другими специалистами	3 балла
Способность осваивать и использовать новые методы в работе	3 балла

Приведенные показатели являются обобщающимися и могут трактоваться каждым руководителем по своему. По решению генерального директора служащим, для которых не требуется наличие высшего или среднего профессионального (специального) образования должностные оклады могут устанавливаться без применения коэффициента $К_п$ учитывающего уровень образования работника. При этом знаменатель в формуле расчета может уменьшаться с 12 до 8 баллов.

По решению руководителей, значение коэффициента может устанавливать промежуточные баллы по коэффициенту (когда человек не дотягивает до максимального значения, ему могут поставить балл ниже).

Должностные оклады заместителей руководителя устанавливаются на одну – две ступени ниже оклада руководителя.

Трудовые споры, связанные с определением индивидуального коэффициента служащего, разрешаются через аттестационную комиссию, который каждый раз собирается (меняется) при появлении трудового спора.

Размер тарифной ставки рабочего определяется по формуле.3 [3].

$$T_{рабочего} = T_{min} + \frac{(T_{max} - T_{min})}{18} \times K_{рабочего}; \quad (3)$$

где T_c – тарифная ставка рабочего, руб./час;

T_{min}– минимальная тарифная ставка рабочего, соответствующая разряду рабочего по минимальной тарифной ставке ЕКТС, руб./час;

T_{max}- максимальная тарифная ставка рабочего, соответствующая разряду рабочего по минимальной тарифной ставке ЕКТС, руб./час;

18 – максимальный размер индивидуального коэффициента рабочего баллы

$К_{рабочего}$ – индивидуальный коэффициент рабочего баллы.

Индивидуальный коэффициент рабочего ($К_{рабочего}$) определяется по формуле 4 и учитывает стаж работы по профессии, на которую принят работник на предприятие, ответственность рабочего за выполняемую работу, в том числе владение смежными профессиями, фактически выполняемыми работником [3].

$$Крабочего = Кст.проф + Котв. \quad (4)$$

где $К_{ст.проф}$ - коэффициент, учитывающий общий стаж работы по профессии, на которую принят рабочий в организацию. Значение коэффициента определяется из расчета 1 балл за каждый год работы по профессии. Максимальный размер коэффициента 10 баллов.

$К_{отв}$ – коэффициент, учитывающий ответственность рабочего за выполняемую работу.

В стаж работы для определения $К_{ст.проф}$ включается также время работы в должности служащего по профилю профессии рабочего, на которую он принят. При наличии у рабочего высшего образования в качестве стажа засчитывается время работы на должности специалиста по любому профилю согласно трудовой книжке. Учитывается время такой работы только после получения высшего образования.

При наличии у рабочего высшего образования $К_{ст.проф}$ увеличивается на 1 балл. В качестве стажа работы по профессии засчитывается также стаж работы по смежным профессиям, если этот стаж был выработан на предприятии.

В таблице 3 отражена система определения размера коэффициента $К_д$.

Индивидуальный коэффициент рабочего устанавливается на календарный год.

По решению генерального директора рабочим 1 – 2 разрядов тарифные ставки могут устанавливается без учета стажа по профессии. При этом знаменатель в формуле расчета уменьшается с 18 до 8 баллов.

Вне зависимости от тарифного оклада на предприятие предлагается изменить систему премирования и пересмотреть надбавки.

Таблица 3.- Система начисление балльной оценки по коэффициенту Котв [3]

Показатели	Максимальное значение показателя
Самостоятельность, инициативность, новаторство и участие в рационализаторском движении	7 баллов
Отсутствие нарушений правил и инструкции по охране труда, аккуратное содержание рабочего места, инструмента и обслуживаемого оборудования в течение отчетного года	12 баллов
Способность четко, качественно и в срок выполнять заданную работу	10 баллов
Фактическое выполнение рабочим отдельных видов работ по смешным профессиям	6 баллов

Реализация данных мероприятий позволит усовершенствование некоторые моменты:

- работники будут более замотивированны на увеличение индивидуального вклада в достижение общих результатов организации;
- будет адекватная оценка работы персонала (в настоящие время имеются некоторые допущения, когда менее эффективные сотрудники получают высокие оклады, а работники, которые играют важную роль для организации, имеют заниженный оклад).

Поскольку данные моменты являются одними из самых основополагающих, то реализация предложенных мероприятий позволит также повысить трудовой настрой, обеспечит более благоприятный психологический климат в коллективе.

При балльной системе стимулирования персонала следует учесть ключевой момент: постановка задач, планирование работы и подведение итогов привязаны к выполнению заданий, которые могут ставиться отдельному сотруднику, подразделению и организации в целом.

Если предприятие внедрит балльную систему, то это позволит ему сэкономить более двух миллионов рублей в год, кроме этого мероприятие позволит снизить трудозатраты на предприятии. Также работники будут понимать, что их заработная плата в большей степени завесит от индивидуального вклада в деятельность предприятия.

Список использованных источников

1. Беляев А.Н. Организация и оплата труда отдельных категорий работников: руководителей, бухгалтеров, водителей, строителей / А.Н. Беляев. - М.: ДиС, 2016. - 176 с.
2. Соломанидина Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала / Т.О Соломанидина, В.Г. Соломанидин. – М.: ООО Журнал «Управление персоналом», 2010. - 278 с.
3. Положение об оплате труда. ООО «Газпром Трансгаз Томск», январь 2017 года.

4. Официальный сайт предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://tomsk-tr.gazprom.ru – Новости (дата обращения 12.06.2017)

УДК 622.6

Обоснование направления развития организации на основе анализа ее внешней и внутренней среды на примере ресторана «Hot ice»

Шургалина Я.Ю. [1]

Научный руководитель: д. э. н. Петрова Т.В. [1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена обоснованию направления развития организации на основе анализа ее внешней и внутренней среды на примере ресторана «Hot ice», цель работы рассмотреть анализ внешней и внутренней среды ресторана.

Ключевые слова: SWOT-анализ, внешняя и внутренняя среда, методы обслуживания.

В новых условиях ведения хозяйственной деятельности развитие общественного питания и решение проблем, мешающих эффективной работе отрасли, занимают большое место в экономике страны и отдельных регионов. Развитие общественного питания и важность этой сферы подтверждается тем, что она удовлетворяет жизненно важные потребности человека. В общественном питании в последнее время значительно возросла роль инновационных решений, причем в разных проявлениях - и в производстве услуг, и в увеличении их количества, и в улучшении их качества [1].

Таким образом, очевидно, что предприятия общественного питания становятся более востребованными в современном обществе, и на современном этапе развития рыночной экономики одним из важных факторов для предприятия общественного питания является обеспечение должной конкуренции на рынке. Следовательно, необходимо уделять внимание различным аспектам их функционирования и особенно, что важно в условиях рыночной экономики, нужно разрабатывать стратегию его развития, согласующую внутренние возможности организации с воздействиями и влияниями на нее внешней среды. Таким образом, необходим всесторонний анализ среды функционирования организации [2]. Проведем анализ внешней и внутренней среды на примере ресторана «Hot ice», работающего в г. Новокузнецке.

В Новокузнецке отрасль массового питания достаточно хорошо развивается: растет число заведений, улучшается качество обслуживания. В настоящее время в городе работают около 80 ресторанов, в том числе «Hot ice». Он располагается в Центральном районе города, в новой части улицы Кирова (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема расположения ресторана «Hot ice»

В ресторане на 60 посадочных мест приготавливаются и реализуются для потребления горячие и холодные блюда, также различные напитки. Для обеспечения обстановки, в которой посетитель может полноценно отдохнуть, в ресторане есть музыкальное сопровождение. Время работы ресторана с 12 часов дня до 02 часов ночи, обслуживание посетителей предусмотрено официантами в зале за столиками. За предоставленные услуги оплата производится за наличный расчет или пластиковыми карточками по счету.

По критерию классификации ресторанов «средний чек», Hot ice является рестораном «среднего класса», так как подразумевает хорошо составленное меню с возможностью выбора блюда на любой вкус и умеренными ценами (рисунок 2).



Рисунок 2 – Идентификация ресторана по критерию: «средний чек»

По методам обслуживания «Hot ice» относится к ресторанам «а-ля карт», так как у гостей есть возможность выбрать из меню блюд то, что им больше всего нравится. Блюдо сразу начинают готовить, это предполагает одновременную сервировку заказанного блюда и напитков (рисунок 3).

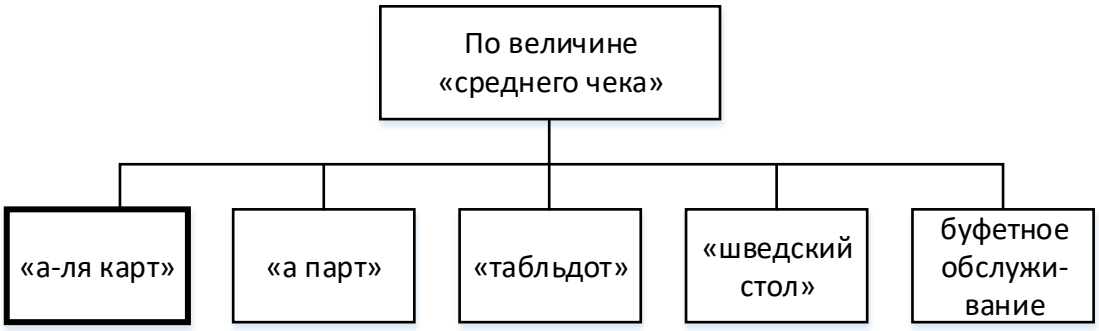


Рисунок 3 – Идентификация ресторана по критерию: методы обслуживания

SWOT-анализ ресторана "Hot ice". С целью выявления сильных и слабых факторов ресторана и улучшения его работы, проведен SWOT-анализ. Определенные посредством анализа сильные и слабые стороны ресторана, дают возможность выявить те факторы, которые являются наилучшими для их реализации (рис. 4).

	Позитивные факторы (S)	**Отрицательные факторы (W)**
Внутренняя среда	1) Большое количество предлагаемых услуг клиентам. 2)Известность ресторана в Новокузнецке, хорошие отзывы гостей. 3) Возможность проведения в зале ресторана встреч, банкетов, празднований и других мероприятий. 4) Гибкое ценообразование, учет сезонных факторов. 5) Проведение обучающих тренингов для сотрудников ресторана. 6) Система скидок и бонусов. 7) Возможность расширения спектра предлагаемых клиентам услуг. 8) Развитие навыков, умений и квалификации персонала ресторана.	1) Ограниченная площадь зала, отсутствие возможности вместить коллектив крупных предприятий. 2) Отсутствие рекламы. 3) Отсутствие парковки.
	Имеющиеся возможности (O)	**Возникающие угрозы (T)**
Внешняя среда	1) Расположение в центре города, на улице Кирова. 2) Охват клиентов разного уровня дохода благодаря разнообразным ценовым предложениям. 3) Разработка меню, способствующая более гибкой ценовой политике. 4) Увеличение количества клиентов. 5) Открытие еще одного ресторана.	1) Экономический кризис в стране. 2) Наличие конкуренции на рынке труда, среди потенциальных работников сферы ресторанного бизнеса. 3)Возможность изменения законодательства. 4) Рост арендной платы. 5) Рост цен на ингредиенты блюд.

Рисунок 4 – SWOT- анализ работы ресторана «Hot ice»

SWOT-анализ позволил выявить, что наиболее сильными факторами являются: большое количество предлагаемых услуг, известность ресторана в Новокузнецке, возможность проведения банкетов и других мероприятий в зале при численности гостей 30 человек.

В качестве слабых факторов нужно отметить: отсутствие рекламы, парковки, ограниченность площади зала для проведения банкетов и других мероприятий при численности более 30 человек.

Таким образом, ресторан существует в достаточно стабильных условиях. Согласно этому мы можем сформировать направление развития предприятия и обозначить основные задачи для привлечения гостей и улучшения работы ресторана. Например, разработка и реализация мероприятий относительно цены и ассортимента продукции, внедрение рекламных акций, которые поспособствуют большему количеству посетителей, следовательно, повышению эффективности работы предприятия.

Список использованных источников

1. Маркетинговое исследование «Российский сетевой рынок общественного питания 2013. Лидеры рынка, тренды и тенденции, ситуация в регионах» Москва. - 2013. - 83с.

2. Брезе, О.Э. Основные тенденции развития потребительского сектора продовольственного рынка региона / О.Э.Брезе // Экономика и предпринимательство. – 2014. –№12 (ч.2). – С.320-326.

3. Захарова И.И., Шавандина И.В., Дубиновский М.З. Эффективность предприятий общественного питания в условиях развития экономики страны // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12-9. – С. 1962-1967; URL: https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=36471 (дата обращения: 24.10.2017).

4. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / под ред. Г.А. Краюхина. - 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006.

5. Русакова О. В. Функции и особенности системы общественного питания // Молодой ученый. — 2012. — №7. — С. 121-123. — URL https://moluch.ru/archive/42/5116/ (дата обращения: 12.12.2017).

УДК 331.1

Проблемы построения системы стимулирования труда на промышленных предприятиях

Ветошкина А.П. [1]

Научный руководитель к.т.н., Салихов В.А. [1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) Федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

Аннотация: Рассмотрены проблемы формирования системы стимулирования труда на промышленных предприятиях. Определена необходимость научной организации труда, основанной на менеджменте человеческих отношений. Также определено, что система стимулирования труда тесно связана с мотивацией труда, а сама мотивация определяется двумя понятиями: потребность и вознаграждение. Система стимулирования труда должна быть гибкой и динамичной, учитывать мотивации работников.

Ключевые слова: стимулирование, система, труд, мотивация, потребность, вознаграждение.

В настоящее время предприятия самостоятельны в вопросах организации производства и оплаты труда работников. Самостоятельное решение данных вопросов создает предпосылки для повышения производительности труда, улучшения качества продукции и совершенствования механизма оплаты труда, что в свою очередь позволяет заинтересовать работников в результатах их труда. Но в то же время следует отметить, что сейчас уже не действует прежняя система стимулирования труда работников. К тому же, относительно невысокий уровень оплаты труда приводит к утрате заработной платой своей стимулирующей функции. Поэтому решение проблемы роста производства отечественной продукции и повышения ее качества невозможно в отрыве от решения вопросов стимулирования и оценки труда работников [2, 5].

Понятие стимулирования тесно связано с понятием производственного коллектива. Производственный коллектив и каждый его член являются объектами стимулирования. При управлении производственным коллективом основное внимание должно уделяться организации трудового процесса и вопросам, связанным со стимулированием работников. Необходимо четкое формулирование стоящих перед ними задач, главными из которых являются производство продукции, работ, услуг и реализация на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов наемных работников.

Стимулирование оплаты труда существенно влияет на увеличение объема, расширение ассортимента, повышение технического уровня и качества выпускаемой продукции. В свою очередь, эффективная и качественная работа влечет за собой снижение себестоимости и повышение рентабельности продукции, что предоставляет возможности для дополнительного материального поощрения работников.

Следует отметить, что стимулирование распространяется на всех работников предприятия, а не только на производственных рабочих. В связи с

этим различаются понятия «эффективность труда» и «производительность труда» работников. Производительность труда работников определяется не только усилиями самого работника, но и зависит от других причин: ввода новой техники и технологии, применения новых видов сырья и материалов, внедрения более совершенных форм организации труда. В то же время, эффективность труда работников целиком зависит от них самих, от их личных качеств и имеющихся способностей.

В целом, стимулирование наемных работников на предприятии тесно связано с научной организацией труда, в которую входит нормирование труда. Нормирование труда предполагает определение круга трудовых обязанностей работника и тех качественных и количественных результатов труда, которые от него требуются.

Говоря о стимулировании работников, следует учитывать и мотивацию труда. Мотивация определяется двумя понятиями: потребность и вознаграждение. Как известно, потребности подразделяются на первичные и вторичные. К первичным относятся такие физиологические потребности человека как: еда, вода, одежда, жилище, отдых и т.п. Вторичные потребности являются по своему характеру психологическими: это потребности в привязанности, уважении, успехе и т.д. [3].

Материальная и моральная мотивация являются составляющими менеджмента человеческих отношений, созданного в период великой депрессии (20 – 30 гг. XX в.). С их помощью поддерживается соревновательный климат в коллективе, проводится поиск новых идей и разработка новой продукции («мозговой штурм» и т.д.). Применение материальной и моральной мотиваций широко используется ведущими японскими фирмами, производящими автомобили, мотоциклы и видеотехнику (Судзуки и пр.) [1].

Новая управленческая система взглядов заключается в отходе от прежних положений, изучавших только внутренние факторы производства (снижение издержек и т.д.). На первом месте в этой системе находится проблема адаптации к внешним факторам, так называемый ситуационный подход. Отсюда следует разработка новых принципов менеджмента [5]:

– лояльность к работникам;

– ответственность работников;

– коммуникации, пронизывающие организацию по вертикали и по горизонтали;

– творческая атмосфера в организации, способствующая раскрытию способностей работников;

– обязательное установление долевого участия каждого работающего в общих результатах;

– методы работы с людьми, обеспечивающие их удовлетворенность работой;

– честность и доверие к людям;

– опора на фундаментальные основы менеджмента: качество, затраты, сервис, нововведения, контроль ресурсов, персонал;

– четкое определение, ясность целей и задач организации;

– качество личной работы и ее постоянное совершенствование.

Все вышеперечисленные принципы составляют понятие «тихая управленческая революция», которая проводилась в Западной Европе и США в 20 – 30 г.г. XX века и во многом способствовала развитию экономики этих государств [5].

Следует отметить, что при стимулировании труда необходимо учитывать, что разные люди по-разному определяют для себя различные ценности. Например, для человека высокого материального достатка лишнее время для отдыха может быть более значимо, чем дополнительный заработок, который он получил бы за сверхурочную работу. В то же время для многих людей, занимающихся интеллектуальным трудом, более значимыми будут уважение со стороны коллег и интересная работа.

Поэтому вознаграждение за труд подразделяется на два типа: внутреннее и внешнее.

Внутреннее вознаграждение – это удовольствие, получаемое человеком от работы, от уважения со стороны коллег, от причастности к коллективу.

Внешнее вознаграждение – это материальные выгоды, продвижение по служебной лестнице, повышение социального статуса.

При стимулировании труда работников руководителю необходимо выявлять их потребности следующим образом – потребности более низкого уровня удовлетворяются прежде, чем потребности более высокого уровня.

В настоящее время в России во многом утрачены стимулы в работе, формирующие у сотрудника ощущение внутреннего вознаграждения. Как показывает опыт, абсолютное большинство работников ставит во главу угла материальный фактор и лишь незначительное их число (в основном руководители) говорит о необходимости получения удовольствия от работы и об ощущении собственной значимости.

Таким образом, анализ данной проблемы показывает, что невозможно правильное стимулирование труда наемных работников без учета их мотиваций. Именно на этом принципе и должна строиться система стимулирования труда. Эта система должна быть гибкой и динамично меняющейся по отношению к разным категориям работников.

Список использованных источников

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия [Текст]: учебное пособие / А.И. Базилевич; под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 231 с.

2. Бухалков М. В. Организация и нормирование труда [Текст]: учебник / М. И. Бухалков М. В. – 3-е изд., испр. и доп. – М.:ИНФРА-М., 2009. – 424 с.

3. Бычин В.Б. Организация и нормирование труда [Текст]: учебник для ВУЗов / В. Б. Бычин, С. В. Малинин, Е. В. Шубенкова. – М.: Цифра-М, 2011. – 248 с.
4. Организация производства на промышленных предприятиях: Учебное пособие / Переверзев М. П., Логвинов С. И., Логвинов С. С. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 331 с.
5. Салихов В.А. Экономика геологоразведочных работ [Текст]: учебное пособие / В.А. Салихов; СибГИУ. – Новокузнецк, 2007. – 225 с.

УДК 338.2

Роль нового продукта в успешной деятельности предприятия

А.В. Фомиченко [1]

Научный руководитель к.т.н., Салихов В.А. [1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) Федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

Аннотация: Обоснована роль планирования новой продукции для ассортиментной и ценовой политики предприятия, достигаемые при этом цели, а также факторы определяющие необходимость разработки этой продукции. Даны способы получения и классификация новой продукции. Рассмотрены проблемы, возникающие и решаемые при разработке новой продукции.

Ключевые слова: планирование, новая продукция, ассортимент, ценовая политика

Планирование новой продукции – это один из главных факторов успешной конкурентоспособности фирмы и выпускаемых ей товаров. При этом важным обстоятельством является соотношение цены и качества новых товаров и/или услуг. Следует учитывать и неценовые факторы конкуренции товаров [4]:

– предложение продукции более высокого качества с лучшими показателями надежности и более длительными сроками службы;

– повышение экологических параметров продукции;

– создание новой продукции для удовлетворения новых потребностей, не существовавших ранее;

– создание новой продукции для удовлетворения тех же потребностей;

– обновление свойств товара, являющегося образцом престижа или моды;

– престижность фирмы (например, франчайзинг – лицензирование и сдача в аренду марки товара или логотипа фирмы);

– совершенствование сервисных услуг.

Европейскими исследователями конкурентоспособности разработан метод «конкурентного маркетинга». Суть этого метода сводится к следующему [2]:

– выявление требований потребителя к товару;

– установление ранжира параметров в зависимости от их значимости для покупателя;

– измерение технико-экономических параметров данного изделия и

сравнение его с конкурирующими изделиями.

Таким образом, с учетом выше приведенных сведений, повышение конкурентоспособности предприятий и выпускаемой ими продукции во многом связано с выпуском новой продукции.

Планирование продукции в современной экономической деятельности – это систематическое принятие решений по всем аспектам разработки и управления продукцией фирмы, включая создание торговой марки и упаковки. Грамотно структурированный план позволяет компании точно выделить потенциальные возможности, разработать соответствующую программу маркетинга, скоординировать совокупность товаров, поддерживать удачные, переоценивать неудачные и устранять нежелательные товары [3, 5].

Планирование новой продукции играет важную роль в товарной и ценовой политике фирмы. Кроме того, политика по планированию и разработке продукции является важным направлением в производственной, маркетинговой сферах и стратегии предприятия в целом.

Планирование новой продукции позволяет достичь следующих целей:

– удержание и/или увеличение доли рынка и объема продаж продукции;

– удовлетворение новых потребностей покупателей;

– позиционирование предприятия и его продукции на рынке;

– увеличение прибыли фирмы;

Факторы, влияющие на необходимость разработки новой продукции:

– растущая конкуренция;

– появление новых потребностей у покупателей;

– возможное снижение конкурентоспособности товара;

– лимиты использования применяемых технологий.

Фирма может получить новый продукт двумя способами:

– приобрести право на продукт (по франшизе или при покупке фирмы с готовым продуктом);

– разработать продукт (самостоятельно или с помощью фирм-экспертов).

В международной практике категория «новый продукт» определяется как его классификация по степени рыночной новизны:

– новые товары, появление которых идет к формированию особого рынка (например, производство автомобилей);

– новые продукты, которые позволяют компании впервые выйти на целевой рынок (производство автомобиля нового класса, например, гольф-класса);

– новые товары, являющиеся дополнением к уже имеющимся (новая расфасовка, наполнители, комплектации);

– новые товары с улучшенными характеристиками или более высокой с точки зрения потребителя ценностью, вытесняющие существующие продукты (модификации автомобиля одной марки и модели);

– существующие товары, предназначенные для новых рынков или сегментов рынка (использование легкового автомобиля в качестве бортового мелкого фургона);

– новые товары, которые обладают такими же свойствами, как и их предшественники, но стоят дешевле (постепенное снижение цены на уже производимую модель).

Как показывает мировая практика, всего 10% всех новых товаров являются новинками, их разработка и организация производства требуют наибольших сопряженных с повышенным риском затрат, так как товары не знакомы предприятиям и рынку. Большую часть времени предприятия заняты улучшением существующих товаров [5].

При разработке новой продукции и ее реализации возникают проблемы, вследствие которых наступают неудачи по следующим причинам:

– поддержка неудачных идей;

– переоценка объема продаж на рынке, несмотря на удачную идею продукта;

– недостатки в конструкции нового продукта;

– затраты на разработку продукции выше, чем планируемые;

– недооценка ответных действий конкурентов;

– причины, тормозящие процесс разработки нового продукта;

– недостаток инновационных идей для разработки продукции;

– социальные и государственные ограничения;

– недостаток инвестиций для разработки продукции.

Степень новизны товара, планируемого для разработки, и его место в ассортименте определяет сама фирма в соответствии с товарной политикой.

Опыт хозяйственной деятельности показывает, что предприятие должно разрабатывать новые позиции своего ассортимента и при атакующей стратегии конкуренции, и при оборонительной. Степень новизны товара напрямую зависит от степени активности наступления фирмы на рынке. Это значит: чем сильнее атакует фирма на рынке, тем выше степень новизны разрабатываемого ею продукта.

На динамично развивающихся рынках фирмы чаще всего применяют товарную политику предложения нового товара и расширения существующего ассортимента. Причем, на рынке средств производства наиболее часто продукция изготавливается под конкретного клиента или модифицируется под его нужды. Внедрение новых видов производимой продукции на рынке средств производства диктуется уровнем научно-технического прогресса, а также экономической обстановкой в стране [1]. Вот почему планирование и разработка товара является важнейшим процессом обеспечения конкурентоспособности самого предприятия.

Список использованных источников

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия [Текст]: учебное пособие / А.И. Базилевич; под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 231 с.

2. Маркетинг [Текст] : учеб. / А. Н. Романов [и др.]. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1996. – 560 с.

3. Организация производства на промышленных предприятиях: Учебное пособие / Переверзев М. П., Логвинов С. И., Логвинов С. С. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 331 с.
4. Салихов В.А. Конкурентоспособность предприятий [Текст]: учебное пособие / В.А. Салихов; НФИ КемГУ. Новокузнецк, 2011. – 162 с.
5. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская, Г. В. Корнякова, Н. С. Пласкова и др.; под ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; 2001. – 527 с.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ. 4
Прогнозирование социально-экономического развития города новокузнецка на основе когнитивного моделирования 4
Аршакян Я.А. [1] 4
О необходимости реализации социальной политики муниципальной властью .. 9
Безрядина К.А.[1] 9
Понятие и сущностная характеристика кластерного менеджмента 12
Бессонов Н.Е.[1] 12
Особенности управления организационными изменениями по модели И. Адизеса (на материалах компании «Яндекс») 16
Галкина М. А. [1], Извекова А. А. [1] 16
Новые способы взаимодействия управляющих компаний с собственниками помещений в многоквартирных домах 22
Мальцев Д.О. [1] 22
Оценка рисков угледобывающего предприятия на основе применения имитационного моделирования 25
к.э.н., Дубовик Ю.В [1], Елсукова К.С. [1] 25
Проблемы традиционных методов оценки кредитоспособности и пути решения27
Рудковская А.Ю. [1] 27
Самомотивация и прокрастинация: механизм взаимодействия 32
Борщёва О.Е. [1] 32
Проблемы кластерной политики субъектов РФ 38
Бессонов Н.Е. [1] 38
Концепция управления на предприятии подсистемой снабжения материально-техническими ресурсами 42
Стрекалов С.В. [1] 42
Разработка сбалансированной системы показателей для определения эффективности внутреннего контроля на ОАО «РУСАЛ – Новокузнецк» 47
Осипова Ю.А. [1] 47
CRM системы как инструмент технологизации клиентоориентированного бизнеса 54
Пискунова Е.Е. [1] , Мельникова И.Ю. [1] 54
Особенности разработки стратегии для организации сферы услуг 60
Степанова Е.И. [1], Печёнкина Н.С. [1] 60
О факторах повышения эффективности деятельности АО «Междуречье» 65
Власова А.Е. [1] 65
Неоднозначность формирования оценки качества государственных услуг 70
Тарасова Н.М. [1] 70
Системные аспекты проектов подготовки научных кадров 74
к.т.н., Григорян Т.Г. [1], Торубара В. В. [1] 74
Роль инвестиционной привлекательности района с позиций развития бизнеса (на примере Ордынского района Новосибирский области) 78

Устяхина А. В. [1] 78
Создание психологически безопасной и комфортной образовательной среды в современной школе 82
Тропезникова О.В. [1] 82
СЕКЦИЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА 87
Дивидендная политика коммерческих компаний РФ 87
Санкина К.А. [1] 87
Формирование прибыли энергетических компаний в Российской Федерации .. 96
Белоусова Ю. С. [1] 96
Развитие синдицированного кредитования на базе гибридных схем 99
Грицанчук А.Р. [1], к.э.н., Дранишникова В.В. [2] 99
Криптовалюта: современное состояние и проблемы развития цифровых технологий 104
Черкашин Д. И.[1] Бородуля Д. С. [1] 104
Современные тенденции формирования и управления государственным долгом России 110
Абрамова Ю.К.[1], Светлакова О.А.[1] 110
Управленческий учет в деятельности медицинской организации: современное состояние 119
Андреева К.В. [1] 119
Реализация методики трансформации финансовой отчётности подготовленной по Российским стандартам в отчётность по МСФО (международные стандарты финансовой отчётности). 123
Баюкина Д.А.[1] 123
Современные проблемы управления прибылью коммерческого банка в России128
Гандеева Н.А. [1], к.э.н., Дранишникова В.В. [1] 128
Методология планирования издержек на расширение штата через нормирование труда 132
Голубкин К.А. [1] 132
Новые формы документов ФСС России для расчетов с персоналом по обязательному социальному страхованию на 2018 год 136
Грицун В.О. [1] 136
Методы оценки материальных запасов и их влияние на формирование текущего финансового результата 144
Данилова А.В. [1] 144
Правовые аспекты регулирования криптовалюты в зарубежной и отечественной практике 149
Жадамбаева С.Т. [1] 149
Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учётной политики организации 153
Петрова И.В. [1], к.э.н. Климашина Ю.С. [1] 153
Дефиниция категории «деловая репутация организации» в контексте бухгалтерского учёта 157

к.э.н, Климашина Ю.С. [1] 157
Развитие институциональных условий деловой среды 161
к.э.н., Ковалева Е.В. [1] 161
Основные тенденции и проблемы функционирования региональных банков в современных условиях 165
Кулебакина Д.И. [1] 165
Факторы, влияющие на формирование банковских услуг 170
Кулебакина Д.И. [1], Дранишникова В.В. [1] 170
Критический анализ существующих подходов к определению показателя «финансовый результат организации» 174
Лаврищев В.А. [1] 174
Финансовая политика и проблемы её реализации в СССР и современной России 179
Лютчер А.С. [1] 179
Политика управления оборотными активами предприятия 184
Мирюков В. М. [1] 184
Актуальные проблемы осуществления аудиторской деятельности в РФ 188
к.э.н., Мошненко О.В. [1] 188
Повышение экономической эффективности деятельности предприятий за счет электронных систем мониторинга и машинного обучения 192
Осипов М.Ю. [1] 192
Профессия бухгалтер: актуальность и современные требования 196
Петрова И. В. [1], к.э.н., Климашина Ю.С. [1] 196
Деловая репутация вуза как фактор стоимости образовательных услуг 199
Попова А.Д. [1] 199
Оценка финансового состояния организации на примере ООО «Терминал» .. 203
Скокова К. [1] 203
Проблемы формирования муниципальных бюджетов в Российской Федерации и возможные пути их решения 207
Сундеева Т.В. [1] 207
Проблематика ПБУ 18/02 в контексте вносимых Минфином изменений к 2019 году 210
Тарханаева В.М. [1] 210
Правовой статус и организация бухгалтерской службы на предприятии 214
Третьякова А.А. [1] 214
Роль деловой репутации в коммуникационной политике организации 217
Цыш Т.С. [1] 217
Актуальность учета особенностей организации финансов акционерных обществ при проведении финансового анализа 221
Борисенкова М.С. [1] 221
СЕКЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ 226
Социально-экономические проблемы г. Новокузнецка 226
к.э.н., Прохно Ю.П. [1] 226
Проблемы разработки и внедрения системы бюджетирования на предприятии 230

Ластовецкая Н.В. [1] 230
Инновация воспроизводства основных средств как фактор повышения технико-экономических показателей работы предприятия металлургической отрасли 235
Рябинина А.С. [1] 235
Демотивация персонала организации как следствие ошибок менеджмента 240
к.э.н. Лазарева Т. В. [1] 240
Использование информационных технологий в организации гармоничного производства 244
Маслинникова М.А. [1] 244
Анализ оборотных средств крупнейших предприятий фармацевтической отрасли 247
Кичигин Д.С. [1] 247
Меры государственной поддержки для развития малого и среднего бизнеса в Кемеровской области 252
Сарумян Р.Э. [1], к.э.н. Ковалева Е.В. [1] 252
Производство пеллет на основе древесных отходов 256
Чекрыжова В.М. [1] 256
Увеличение объемов выпуска концентрата на «ЦОФ «Абашевская» путем развития флотации 259
Лепетило К.А. [1] 259
Проблемы и перспективы общественного питания Кемеровской области..... 263
Шургалина Я.Ю. [1] 263
Достоинства и недостатки аутсорсинга бизнес-процессов предприятия..... 266
Статникова М.С. [1] 266
Старение населения – готовы ли к этому отечественные работодатели? 270
к.э.н. Лазарева Т. В. [1] 270
Экономическая оценка эффективности работы автотранспортного хозяйства 275
Сарумян Р.Э. [1], к.э.н. Ковалева Е.В. [1] 275
Пути совершенствования оплаты труда работников предприятий России 281
Штирц Е.А. [1] 281
Обоснование направления развития организации на основе анализа ее внешней и внутренней среды на примере ресторана «Hot ice»..... 289
Шургалина Я.Ю. [1] 289
Проблемы построения системы стимулирования труда на промышленных предприятиях 293
Ветошкина А.П. [1] 293
Роль нового продукта в успешной деятельности предприятия..... 296
А.В. Фомиченко [1] 296

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Часть 1

Сборник научных статей

Компьютерная верстка К.В. Рыков

Подписана в печать 27.04.2018 г.
Формат бумаги 60×84 1/16. Бумага писчая. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 19,04. Уч.-изд. л. 20,61. Тираж 100 экз. Заказ 188.

Сибирский государственный индустриальный университет
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42.
Издательский центр СибГИУ