



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

РИНЦ



№ 10(12)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2017



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XII международной
научно-практической конференции*

№ 10 (12)
Декабрь 2017 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2017

УДК 33
ББК 65
Н34

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

Н34 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XII междунар. науч.-практ. конф. – № 10 (12). – М.: Изд. «МЦНО», 2017. – 190 с.

ISSN 2541-8408

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2017

Оглавление

Экономика	7
1. Бухгалтерский учет, статистика	7
МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ Козичева Мария Александровна Чижик Вера Павловна	7
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Саушкина Виктория Владимировна	12
АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Саушкина Виктория Владимировна	21
2. Маркетинг	31
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ Сушко Виктор Иванович	31
3. Математические и инструментальные методы экономики	39
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ О НАЗНАЧЕНИЯХ В ОБЛАСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ Данилин Дмитрий Андреевич Баусова Зоя Ивановна	39
4. Менеджмент	45
РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАК СМЕНА ПАРАДИГМ Волкова Елена Владимировна Киреева Анастасия Алексеевна	45
СЦЕНАРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРА Глазков Харысхан Николаевич Романова Оксана Дмитриевна	50

ПРИЧИНЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА, ВЫЗВАННЫЕ ВНЕДРЕНИЕМ ИННОВАЦИЙ Косурова Лариса Юрьевна	58
МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО СК «РАФФ») Мамедова Юлия Александровна	65
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Миягашева Анастасия Павловна Егорова Наталья Михайловна	70
КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ФОНДОМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ Новикова Валерия Сергеевна	77
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА КЛИНИНГОВОЙ ОТРАСЛИ И МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА Тумасянц Светлана Марковна	81
5. Мировая экономика	88
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАЗНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ В ЯПОНИИ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БУМА Алексеева Мария Алексеевна Морозова Светлана Анатольевна	88
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ Клёвина Мария Васильевна Морозова Светлана Анатольевна	93
6. Региональная экономика	99
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА Громышова Ольга Сергеевна Харламова Виктория Вадимовна Онопrienко Юлия Геннадиевна	99

ПУТИ УМЕНЬШЕНИЯ ЗАТРАТ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ Мазеина Анастасия Андреевна Рачек Светлана Витальевна	104
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Пожидаева Анна Витальевна Морозова Светлана Анатольевна	111
7. Финансы, денежное обращение и кредит	116
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ Аммосова Айталына Кирилловна	116
СПИСАНИЕ ДОЛГОВ ГОСУДАРСТВА: РАСТОЧИТЕЛЬСТВО ИЛИ ПОЛИТИКА? Логинова Инна Валерьевна Козмерчук Николай Александрович Шелль Сергей Сергеевич	120
ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ Погребенная Анна Юрьевна	126
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ Шамбилов Динислам Айнединович	130
8. Экономика и управление народным хозяйством	135
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ПРОВЕДЕНИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В РОССИИ Махалин Виктор Николаевич Махалина Оксана Михайловна	135
9. Экономика предпринимательства	145
ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Колпакиди Дмитрий Викторович	145

10. Экономика труда	155
ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВОЕННОСЛУЖАЩИХ Груднева Яна Вадимовна	155
11. Экономическая безопасность	160
ОБЩИЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ Валеева Роза Шамильевна	160
12. Экономическая теория	167
НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ Еремина Анастасия Андреевна	167
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ Кошелева Татьяна Павловна Осипова Елена Степановна	171
КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДВАДЦАТИЛЕТИЕ Логинова Инна Валерьевна Сафошин Никита Сергеевич	176
ПРОБЛЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И «ПРОВАЛЫ» РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА Овчаров Дмитрий Александрович	180
ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СПОСОБА ПРОКЛАДКИ ПОДВОДНОГО ПЕРЕХОДА Юсупов Азамат Салаватович Ибрагимов Динар Равилевич	185

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Козичева Мария Александровна

*магистрант,
Омский государственный технический университет,
РФ, г. Омск*

Чижики Вера Павловна

*доц. кафедры экономики и менеджмента,
Омский государственный технический университет,
РФ, г. Омск*

METHODS OF REDUCING THE RISK OF REFUND OF RECEIVABLES

Maria Kozicheva

*master, Omsk State Technical University,
Russia, Omsk*

Vera Chizhik

*associate Professor of the Department of Economics and Management
Omsk State Technical University,
Russia, Omsk*

Аннотация. В статье исследуются актуальные проблемы, касающиеся дебиторской задолженности, рассмотрены методы трансформации риска невозврата задолженности, предложены возможные действия и, как следствие, результаты управления риском невозврата долга.

Abstract. The article examines the current problems related to accounts receivable, examines the methods for transforming the risk of non-repayment of debts, suggests possible actions and, as a consequence, the results of managing the risk of debt default.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; риск невозврата дебиторской задолженности; управление дебиторской задолженностью.

Keywords: accounts receivable; risk of non-return of receivables; management of accounts receivable.

Управление финансовой деятельностью организации предполагает грамотное распределение активов и стратегическое планирование. В этих аспектах работы значительное место занимает такое понятие, как дебиторская задолженность, которая нуждается в непрерывном учете, контроле и анализе.

В ходе осуществления предпринимательской деятельности, участники имущественного оборота предполагают, что в результате проведения хозяйственных операций они как возвратят вложенные средства, так и получают доходы. Однако в практике нередко возникают ситуации, когда по определенным причинам организация не может взыскать долги с контрагентов, вследствие чего сама не может своевременно отвечать по своим обязательствам.

Одной из негативных сторон сегодняшней экономической ситуации является существенное увеличение рисков при продаже товаров, проведении работ, оказании услуг с отсрочкой платежа. Поэтому проблеме дебиторской задолженности во всех организациях уделяется повышенное внимание, ведь от этого зависит конкурентоспособность компании.

Грамотное управление дебиторской задолженностью организации предусматривает формирование комплекса процедур и моделей поведения организации по отношению к дебиторской задолженности, её имеющихся и возможных контрагентов.

Дебиторская задолженность возникает вследствие невыполненных договорных обязательств, из-за переплат по налоговым платежам и сборам, из-за пени и из-за выданных денежных средств под отчёт.

Экономисты Бригхем Ю., Гапенски Л. [2, с. 428] определяют дебиторскую задолженность как задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающая в ходе хозяйственной деятельности.

По мнению Герасименко Г.П. [3, с. 241], дебиторская задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием.

Стерхов А.П. [5, с. 245] рассматривает дебиторскую задолженность как отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, бюджета.

С точки зрения Афанасьевой Т.В., Полунина А.А. [1, с. 38], дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами.

Вышеприведенные подходы к определению дебиторской задолженности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. На сегодняшний день в научной литературе достаточно глубоко изучены вопросы дебиторской задолженности. Но проблемы управления дебиторской задолженностью, а также пути их решения, на наш взгляд, недостаточно проработаны. Сегодня на практике такие проблемы решаются предприятиями методом проб и ошибок с учетом накопленного опыта.

Проблемой дебиторской задолженности является то, что не предоставлять рассрочки платежей предприятие не может, так как такое решение приведет к уменьшению продаж, а, следовательно, снижению прибыли. Кроме того, не существует установленного норматива дебиторской задолженности. То есть предприятие само решает, какой лимит дебиторской задолженности для него наиболее оптимален. Большая доля дебиторской задолженности в активах предприятия влечет за собой проблемы, то есть предприятию не достаточно денежных средств для нормального функционирования и оно будет прибегать к заемным средствам. Поэтому правильное определение оптимального уровня дебиторской задолженности является еще одной открытой проблемой для многих предприятий.

Таким образом, при возникновении дебиторской задолженности основной проблемой является риск невозврата долга контрагентами.

Риском дебиторской задолженности является риск, который связан с отклонением плановых показателей работы от реальных из-за неисполнения (либо неполного, ненадлежащего исполнения) контрагентом собственных обязательств перед организацией [1, с. 40].

В управлении рисками принято использовать следующие методы:

- отказ от риска, предполагающий попытку избежать всех возможностей возникновения риска;
- метод снижения частоты ущерба или предотвращения убытка, суть которого состоит в проведении предупредительных мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления риска;

- метод уменьшения размера убытков предполагает проведение превентивных мероприятий, направленных на снижение размера возможного ущерба;
- метод разделения риска, его суть состоит в создании такой ситуации на фирме, при которой ни один отдельный случай реализации риска (возникновения ущерба) не приводит к серии новых убытков. Использование этого метода управления риском на уровне фирмы возможно в форме дифференциации (отделения) рисков и дублирования наиболее значимых объектов, подверженных рискам;
- метод аутсорсинга риска, при использовании которого ответственность за снижение возможности возникновения неблагоприятных событий возлагается на стороннюю организацию.

Применение вышеперечисленных методов с целью управления риском невозврата дебиторской задолженности представлено в таблице.

Таблица 1.

Методы управления дебиторской задолженностью

Методы управления	Возможные действия	Результат управления
1. Отказ от риска	Отказ от риска невозврата дебиторской задолженности предполагает, что предприятие полностью откажется предоставлять контрагентам отсрочки платежа.	В результате отказа в отсрочке платежей покупателя будут рассчитываться денежными средствами, но предприятие, вероятно, потеряет большую часть контрагентов.
2. Метод снижения частоты ущерба или предотвращения убытка	Суть метода состоит в проведении предприятием предупредительных мероприятий в отношении контрагентов для того, чтобы избежать просроченной дебиторской задолженности. К таким методам относятся звонки, направление писем, встречи и переговоры с клиентом.	В результате предупредительных мероприятий снижается риск возникновения просроченной задолженности и риск невозврата долга.
3. Метод уменьшения размера убытков	Данный метод заключается в определении максимальной суммы предоставления дебиторской задолженности контрагентам.	Установление лимита дебиторской задолженности приведет к снижению размера убытков в случае невозврата долга контрагентом.

Окончание таблицы 1.

Методы управления	Возможные действия	Результат управления
4. Метод аутсорсинга риска	Метод аутсорсинга риска невозврата дебиторской задолженности заключается в уступке прав требования коллекторскому агентству, которому можно передать все долги, даже застрахованные, лишь бы просроченные.	В результате продажи просроченной дебиторской задолженности агентству предприятие получает денежные средства за минусом комиссии агентства.

Вышеперечисленные методы снижения риска невозврата задолженности имеют свои как положительные, так и отрицательные стороны, но отметим, что управление риском невозврата дебиторской задолженности должно быть комплексным, необходимо использовать все вышеприведенные методы, в результате применения которых возможно сокращение финансовых рисков организации. При грамотном управлении дебиторской задолженностью организация снижает потребность в привлечении заемных источников финансирования и получает возможность повысить свою ликвидность.

Список литературы:

1. Афанасьева Т.В., Полунин А.А. Регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в целях укрепления финансовой устойчивости организации. / Афанасьева Т.В., Полунин А.А. // Вестник МичГАУ. – 2014. – № 6. – С. 38 – 41.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент / Бригхем Ю., Гапенски Л. //: Высшая школа экономики. – 1997. – 669 с.
3. Герасименко Г.П. Финансовый анализ: учебное пособие / под ред. Герасименко Г.П., Э.А. Маркарьяна, С.Э. Маркарьяна. – М.: КноРус, 2015. – 534 с.
4. Стерхов А.П. Повышение безопасности бизнеса через эффективное управление дебиторской задолженностью / Стерхов А.П. // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 10 (93). – С. 245 – 256.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саушкина Виктория Владимировна

студент

*Орского гуманитарно-технологического института филиал ОГУ,
РФ, г. Орск*

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS OF THE OIL REFINERY

Victoria Saushkina

student

*of the Orsk Humanitarian-Technological Institute branch of the OSU,
Russia, Orsk*

Аннотация. в условиях рыночных отношений большую роль играет анализ финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятие, приобретая самостоятельность, несет полную ответственность за результаты своей деятельности. Так как основные средства являются неотъемлемой частью любого предприятия и от повышения эффективности их использования зависят важные показатели деятельности предприятия, такие как финансовое положение, конкурентоспособность на рынке.

Abstract. In the conditions of market relations, an important role is played by the analysis of the financial state of the enterprise. This is due to the fact that the enterprise, acquiring independence, bears full responsibility for the results of its activities. Since fixed assets are an integral part of any enterprise, and from the increased efficiency of their use, important indicators of the enterprise's performance depend, such as financial position, competitiveness in the market.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающее предприятие; коэффициенты движения; эффективность использования основных средств.

Keywords: oil refining enterprise; traffic ratios; efficiency of fixed assets use.

ПАО «Орскнефтеоргсинтез» было создано в соответствии с планом приватизации Орского производственного объединения, принятым на конференции трудового коллектива 26.12.1992 г., утвержденного Комитетом по управлению государственным имуществом Администрации Оренбургской области решением № 84-р от 10.03.1994 г.

ПАО «Орскнефтеоргсинтез» – нефтеперерабатывающее предприятие установленной мощностью более 6 млн. тонн в год. Завод производит высококачественную, конкурентоспособную продукцию: автобензины, дизельное топливо, авиакеросин, битум, мазут [1].

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, от своего имени совершать любые допустимые законом сделки, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде общей юрисдикции, арбитражном и третейском судах.

Анализ показателей эффективности и интенсивности использования основных фондов может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет провести оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций. Повышение эффективности использования основных средств отражается на финансовом результате деятельности организации за счет: улучшения качества продукции, снижения себестоимости, увеличения выпуска продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли. Для проведения анализа основных средств, используются данные бухгалтерской отчетности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» [3, с. 184].

Для оценки состава и структуры основных средств ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг. составим таблицу 1, в которой рассчитаем удельный вес каждой группы основных средств в их общей стоимости. По данным таблицы можно установить, какие изменения произошли в составе основных средств, насколько пропорционально наличие отдельных видов основных фондов в соответствии с технологической структурой предприятия.

Таблица 1.

Показатели состава и структуры основных промышленно-производственных фондов ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг [2, с. 119]

Показатели	На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		Отклонение			
							2015 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.	
	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%
1 Здание	1275310	13,4	1642963	10,2	1960988	11,7	367653	-3,2	318025	1,5
2 Сооружение	2996985	31,6	5029169	31,3	4667748	27,7	2032184	-0,3	-361421	-3,6
3 Машины и Оборудование	5098905	53,7	9257997	57,7	10092562	60,0	4159092	4,0	834565	2,3
4 Транспортные средства	39654	0,4	39693	0,2	32504	0,2	-7150	-0,2	-7189	-
5 Земельные участки	65984	0,7	65984	0,4	66378	0,4	-	-0,3	394	-
6 Инвентарь	12279	0,1	9405	0,1	7039	0,04	-2874	-	-2366	-0,03
7 Прочие	291	0,01	163	0,01	235	0,01	-128	-	72	-
8 Итого	9489409	100,0	16045374	100,0	16827453	100,0	6555965	-	782079	-
9 Активная часть основных средств	5150839	54,3	9307095	53,0	10132104	60,2	4156256	-1,28	825009	7,21
10 Пассивная часть основных средств	4338570	45,7	6738279	47,0	6695349	39,8	2399709	1,28	-42930	7,21

По данным таблицы видно, что в период с 2014 по 2016 гг. наблюдалось увеличение общего количества основных фондов на сумму 655595 тыс. руб. и 782079 тыс. руб., соответственно. После небольшого падения в 2015 году активная часть начинает свое увеличение, и к концу 2016 года она возросла на 825009 тыс. рублей или на 7,21 %.

Анализируя наличие и структуру основных средств ПАО «Орскнефтеоргсинтез», можно сказать, что наибольший удельный вес имеют машины и оборудование, которые являются наиболее активной частью основных средств, поэтому их размер и определяет техническую оснащенность предприятия.

В динамике видно, что увеличение стоимости основных средств (в абсолютных величинах) имеет место по группе производственных основных средств (машины и оборудование, здания); сокращение основных средств наблюдается только по группе «транспортные средства», «сооружения» и «производственный и хозяйственный инвентарь».

Таким образом, предприятие не снижает свой производственный потенциал, сохраняя и увеличивая основное производственное оборудование.

Для полной характеристики движения основных средств в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» формируется таблица 2 [5, с. 22].

Таблица 2.

**Показатели движения основных средств в ПАО
«Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг.**

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Поступило	Выбыло	Поступило	Выбыло	Поступило	Выбыло
1 Здание	823721	13820	434721	292	401989	4349
2 Сооружение	1865763	16012	2883696	6894	707686	14640
3 Машины и оборудование	3703694	125563	5440363	44813	2483137	71469
4 Транспортные средства	11101	1961	9044	5650	1301	3719
5 Земельные участки	-	-	-	-	-	-
6 Производственный и хозяйственный инвентарь	8818	518	809	438	1092	875
7 Прочие	-	39	-	2	170	600
8 Итого	6413097	157913	8768633	58089	3595768	95652

По данным таблицы наибольшее интенсивное движение наблюдается по группе «машины и оборудование». Результаты расчетов коэффициентов движения основных средств представлены в таблице 3.

Таблица 3.

**Показатели движения основных средств в ПАО
«Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг [4, с. 137]**

Группа основных средств	Коэффициент					
	обновления	выбытия	замещения	прироста	износа	годности
2014 г.						
1 Здание	0,65	0,028	59,6	1,61	0,31	0,69
2 Сооружение	0,62	0,011	116,52	1,14	0,49	0,51
3 Машины и оборудование	0,73	0,068	29,5	1,75	0,63	0,37
4 Транспортные средства	0,28	0,052	5,66	0,05	0,8	0,2
5 Земельные участки	-	-	-	-	-	-
6 Производственный и хозяйственный инвентарь	0,72	0,089	17,02	1,12	0,91	0,09
7 Прочие	-	0,06	-	-0,55	0,84	0,16
2015 г.						
1 Здание	0,26	0,0002	1488,77	0,29	0,19	0,81
2 Сооружение	0,57	0,002	418,29	0,68	0,48	0,52
3 Машины и оборудование	0,59	0,009	121,4	0,82	0,5	0,5
4 Транспортные средства	0,23	0,142	1,6	0,001	0,78	0,22
5 Земельные участки	-	-	-	-	-	-
6 Производственный и хозяйственный инвентарь	0,09	0,036	1,85	-0,23	0,83	0,17
7 Прочие	-	0,007	-	-0,44	0,92	0,08
2016 г.						
1 Здание	0,2	0,003	92,43	0,19	0,19	0,81
2 Сооружение	0,15	0,003	48,34	-0,07	0,43	0,57
3 Машины и оборудование	0,25	0,008	34,74	0,09	0,41	0,59
4 Транспортные средства	0,04	0,094	0,35	-0,18	0,79	0,21
5 Земельные участки	0,006	-	-	0,006	-	-
6 Производственный и хозяйственный инвентарь	0,16	0,093	1,25	0,25	0,87	0,13
7 Прочие	0,72	0,28	0,28	0,44	0,68	0,32

Из данных таблицы видно, что пассивная часть основных средств обновлялась: зданий — на 20 %, сооружений — на 15 %. По зданиям наблюдается наибольшая интенсивность обновления, так как поступившие основные средства более чем в десять раз превышают стоимость выбывших основных средств.

В составе активной части основных средств наибольшая интенсивность обновления наблюдается по группе машин и оборудования: стоимость поступивших основных средств превышает стоимость выбывших основных средств в шестьдесят и тридцать раз соответственно.

Наибольшее выбытие (в относительном выражении) имеет место по группе «прочие основные средства»: по отношению к началу года стоимость выбывших прочих основных средств составляет 28 %.

Показатель замещения имеет наибольшее значение по группе «здания» и составляет 92 тыс. руб.

Наибольшую степень износа имеет активная часть основных средств. Так, на 43 % изношены сооружения и передаточные устройства, на 41 % — машины и оборудование, на 44 % — прочее оборудование, на 79 % — транспорт. Хотя на данном предприятии имеет место обновление основных средств (причем именно по этим группам), можно утверждать, что темпы обновления основных средств недостаточны, так как физический износ активной части основных средств довольно высокий.

Результаты расчетов коэффициентов движения по основным средствам ПАО «Орскнефтеоргсинтез» представлены в таблице 4.

Таблица 4.

**Показатели состояния и движения основных средств в ПАО
«Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг.**

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 от 2014	2016 от 2015	2015/2014	2016/2015
1 Поступившие основные средства	6413097	8768633	3595768	2355536	-5172865	136,73	41,01
2 Выбывшие основные средства	157913	58089	95652	-99824	37563	36,79	164,66
3 Сумма износа основных средств	4060988	6215566	8933604	2154578	2718038	45,87	143,73
4 Первоначальная стоимость основных средств	13550396	22260940	25761057	8710544	3500117	164,28	115,72

Окончание таблицы 4.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 от 2014	2016 от 2015	2015/2014	2016/2015
5 Остаточная стоимость основных средств на начало года	3851972	9489408	16045373	5637436	6555965	246,35	169,09
6 Остаточная стоимость основных средств на конец года	9489408	16045374	16827453	6555966	782079	169,09	104,87
7 Коэффициент обновления	0,68	0,55	0,21	-0,13	-0,34	80,88	38,18
8 Коэффициент выбытия	0,04	0,01	0,01	-0,03	-	25,0	-
9 Коэффициент замещения	40,61	150,95	37,59	-110,34	-113,36	371,71	24,90
10 Коэффициент прироста	1,46	0,69	0,05	-0,77	-0,64	47,26	7,25
11 Коэффициент износа	0,3	0,31	0,35	0,01	0,04	103,33	112,9
12 Коэффициент годности	0,7	0,72	0,65	0,02	-0,07	102,86	90,28

Из данных таблицы видно, что обновление основных средств уменьшается с каждым отчетным годом, так как наблюдается уменьшение числа поступивших основных фондов на предприятие. Замещение основных средств более интенсивно протекает в 2015 году, так как в этот год наблюдается наибольшее число поступивших основных производственных фондов.

Как видно из данных таблицы, степень износа основных фондов ПАО «Орскнефтеоргсинтез» с каждым годом увеличивается. Так на конец 2016 г. степень изношенности основных фондов увеличилась на 5 %. Выявленная тенденция показывает повышение степени изношенности основных фондов предприятия, что отрицательно сказывается на производственном потенциале данной организации.

Далее определяем, насколько эффективно ПАО «Орскнефтеоргсинтез» использует свои основные фонды. Для этого рассмотрим показатели эффективности использования основных средств, которые представлены в таблице 5.

Таблица 5.

**Показатели эффективности использования основных
промышленно-производственных фондов ПАО
«Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
1 Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	9537818	9702506	8993259	164688	-709247	101,7	92,7
2 Прибыль от продаж, тыс. руб.	3381813	2253305	1278981	-1128508	-974324	66,6	56,8
3 Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	9489409	16045374	16827453	6555965	782079	169,1	104,9
4 Среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, тыс. руб.	5150839	9307095	10132104	4156256	825009	180,69	108,86
5 Удельный вес активной части в общей стоимости основных средств	0,543	0,58	0,602	0,037	0,022	106,81	103,8
6 Среднесписочная численность работников, чел.	2278	2289	2236	11	-53	100,5	97,7
7 Производительность труда одного работающего, тыс. руб./чел	4186,9	4238,8	4022,0	51,9	-216,8	101,2	94,9
8 Фондоотдача, руб.	1,01	0,6	0,53	-0,41	-0,07	59,41	88,33
9 Фондоотдача активной части, руб.	1,85	1,04	0,89	-0,81	-0,15	56,22	85,58
10 Фондоёмкость, руб.	0,99	1,65	1,87	0,66	0,22	166,67	113,33
11 Фондорентабельность, %	35,64	14,04	7,6	-21,6	-6,44	39,39	54,13
12 Фондовооруженность, руб.	4165,68	7009,77	7525,69	2844,09	515,92	168,27	107,36
13 Относительная экономия основных средств, руб.	-	392112,9	1954985,6	-	1562872,7	-	498,77

По результатам анализа видно, что выручка от продажи продукции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилась на 709247 руб. или на 7,3 %. Производительность труда на анализируемом предприятии уменьшилась на 5,1 %. Среднегодовая стоимость основных средств в 2016 г. увеличилась на 4,9 %, в то время как численность работающих сократилась на 53 человек, или на 2,3 %.

Из таблицы видно, что фондоотдача основных средств в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» уменьшается на 11,67 % в результате снижения выручки от продажи продукции и одновременного увеличения стоимости основных фондов. Увеличение значения фондоёмкости произошло на 13,33 %, т. е. наблюдается положительная динамика, вследствие уменьшения выручки от продажи. Фондорентабельность снижается более высокими темпами, чем прибыль от продаж, вследствие чего она сократилась на 45 %. Фондовооруженность увеличивается на 7,36 % вследствие уменьшения численности работников.

На основе таких результатов можно сделать вывод, что ПАО «Орскнефтеоргсинтез» использует свои основные фонды недостаточно эффективно, так как относительный прирост стоимости основных фондов превышает прирост физического объема продукции за 2014-2016 гг.

Повышение эффективности использования основных средств отражается на финансовом результате деятельности организации за счет: улучшения качества продукции, снижения себестоимости, увеличения выпуска продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли.

Более эффективное использование основных средств на предприятии может быть достигнуто путем:

- Своевременное проведения ремонтов, плановых и капитальных, приводит к уменьшению простоев оборудования;
- Приобретение высококачественных основных средств приводит к снижению издержек при эксплуатации оборудования в силу большего межсервисного срока эксплуатации, что снижает простои, увеличивает выработку и фондоотдачу;
- Своевременное обновление основных средств, с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа, необходимо в силу острой конкурентной борьбы на рынке.
- Внедрение системы научной организации труда, т. е. процесс совершенствования организации труда на основе достижений науки и передового опыта;
- Повышение уровня квалификации обслуживающего персонала является важным условием улучшения факторов полноценной эксплуатации оборудования на пределе его конструкционных возможностей.

Все предложенные рекомендации и предложения имеют цель повысить производительность труда и улучшить эффективность использования основных средств ПАО «Орскнефтеоргсинтез», что в свою очередь имеет, несомненно, практическое значение для предприятия.

Список литературы:

1. Официальный сайт ПАО «Орскнефтеоргсинтез». — Режим доступа: <http://orpz.ru>.
2. Панкова С.В., Андреева Т.В., Романова Т.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учеб. Пособие / С.В. Панкова, Т.В. Андреева, Т.В. Романова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – с. 165. – ISBN 978-5-369-01491-2.
3. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. Пособие / М.Я. Погорелова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – с. 290. – ISBN 978-5-369-01295-6.
4. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учеб. Пособие / Н.В. Киреева. – М.: ИНФРА-М, 2013. — с. 293. – ISBN 978-5-16-006267-9.
5. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по итогам деятельности за 2016 г.

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саушкина Виктория Владимировна

студент

*Орского гуманитарно-технологического института филиал ОГУ,
РФ, г. Орск*

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE OF A REFINERY

Victoria Saushkina

student

*of the Orsk Humanitarian-Technological Institute branch of the OSU,
Russia, Orsk*

Аннотация. в настоящее время в условиях развития рыночных отношений у предприятий значительно возросло количество контрагентов – дебиторов и кредиторов. Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия позволяет увидеть способны ли договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками обеспечить потребность предприятия в денежных средствах и достаточный уровень его платежеспособности.

Abstract. Now in the conditions of development of market relations at the enterprises the quantity of counteragents - debtors and creditors has considerably increased. Analysis of the dynamics of accounts receivable and accounts payable of the enterprise makes it possible to see whether contractual settlement terms with buyers and suppliers are capable of ensuring the enterprise's cash requirements and sufficient level of its solvency.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающее предприятие; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; оборачиваемость; продолжительность одного оборота.

Keywords: oil refinery; accounts receivable; accounts payable; turnover, duration of one turnover.

ПАО «Орскнефтеоргсинтез» – старейшее предприятие в нефтеперерабатывающей отрасли страны – одно из самых стабильно работающих и развивающихся в восточном Оренбуржье с установленной мощностью 6 млн. тонн нефти в год. Завод производит высококачественную, конкурентоспособную продукцию: автобензины, дизельное топливо, авиакеросин, битум, мазут.

В 2016 году Орский НПЗ переработал 4 млн 527 тыс. тонн нефтяного сырья. За отчетный период было произведено 769, 78 тыс. тонн бензинов, в том числе 51,34 тыс. тонн бензина марки «Премиум-95»; 607,43 тыс. тонн – «Регуляр-92»; 111,02 тыс. тонн – Нормаль-80. Объем производства дизельного топлива по итогам 2016 года составил более 1 млн. 077 тыс. тонн, реактивного топлива – более 260 тыс. тонн, битума – 286 тыс. тонн.

Акционером ПАО «Орскнефтеоргсинтез» является АО «Форте-Инвест». Компания поставляет сырье для переработки и реализует широкий спектр нефтепродуктов Орского НПЗ как на российском рынке, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья [1].

Дебиторская задолженность – задолженность юридических и физических лиц перед организацией, возникшая в результате расчетных операций между ними.

Состав дебиторской задолженности организации:

- задолженность покупателей и заказчиков;

- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность учредителей (участников) по вкладам в уставный капитал;
- авансы выданные;
- задолженность прочих дебиторов [2, с. 222].

Состав и структура дебиторской задолженности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика состава и структуры дебиторской задолженности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» с 31.12.2014 г. по 31.12.2016 г [4, с. 30]

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Структура дебиторской задолженности, %		
	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12. 2016 г.
Долгосрочная дебиторская задолженность всего, в т. ч.	42597	35024	28030	-7573	-6994	1,4	0,8	0,5
• задолженность покупателей и заказчиков	35000	30064	24679	-4936	-5385	1,1	0,7	0,4
• прочие дебиторы	7597	4960	3351	-2637	-1609	0,3	0,1	0,1
Краткосрочная дебиторская задолженность всего, в т. ч.	3058130	4513901	5744713	1456771	1230812	98,6	99,2	99,5
• задолженность покупателей и заказчиков	2641641	4371058	5239643	1729417	868585	86,4	96,8	90,8
• авансы выданные	210415	24947	38170	-185468	13223	6,9	0,5	0,7
• прочие дебиторы	206074	117896	466900	-88176	349004	6,7	2,7	8,0
Итого	3100727	4548925	5772743	1448198	1223818	100	100	100

По данным таблицы 1 видно, что дебиторская задолженность делится на два вида – на задолженность долгосрочную и задолженность краткосрочную, срок погашения которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

На протяжении исследуемого периода изменение соотношения видов дебиторской задолженности носит стабильный характер. В составе общей задолженности наибольший удельный вес приходится на текущую задолженность дебиторов, величина которого по состоянию на 31.12.2016 г. составляет 99,5 %, что на 0,3 % выше уровня 2015 г.

Снижение абсолютной величины и доли долгосрочной дебиторской задолженности позволит сократить срок инкассации денежных средств, вовлеченных в расчеты.

Отрицательным моментом является тот факт, что дебиторская задолженность покупателей и заказчиков имеет стабильную тенденцию существенного роста на протяжении всего периода исследования. Если в 2015 г. она увеличилась по сравнению с предшествующим периодом в 1,65 раза, то в 2016 г. она увеличилась на 1,2 раза.

Удельный вес дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за исследуемый период увеличился с 86,4 % до 90,8 %. Рост дебиторской задолженности покупателей и заказчиков напрямую сопряжен со снижением ее качества.

В составе авансов выданных и задолженности прочих дебиторов наибольший удельный вес приходится на 2014 г. – 6,9 % и 6,7 % соответственно. По состоянию на 31.12.2016 г. их доля снизилась до 0,7 и 8,0 % соответственно.

В составе прочей дебиторской задолженности – задолженность бюджета по переплаченным суммам налогов в бюджеты различных уровней, задолженность подотчетных лиц, задолженность работников по ссудам, задолженность по алиментам, задолженность по причиненному ущербу и пр.

Негативным является тот факт, что в составе задолженности прочих дебиторов 45,9 % приходится на сомнительную задолженность, под которую создан резерв.

Кредиторская задолженность – задолженность организации перед юридическими и физическими лицами, возникшая в результате расчетных операций между ними.

Состав кредиторской задолженности организации:

- задолженность поставщиков и подрядчиков;
- задолженность перед работниками организации;
- задолженность по налогам и сборам;

- задолженность перед государственными внебюджетными фондами;
- задолженность перед учредителями (участниками);
- векселя выданные;
- авансы полученные;
- задолженность прочих кредиторов [2, с. 223].

В зависимости от срока возникновения выделяют долгосрочную и краткосрочную дебиторскую и кредиторскую задолженности. В таблице 2 более подробно представлены показатели обязательств ПАО «Орскнефтеоргсинтез», которые свидетельствуют о существенных изменениях в их составе и структуре.

Таблица 2.

Динамика состава и структуры заемных средств и кредиторской задолженности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» с 31.12.2014 г. по 31.12.2016 г.

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Структура заемного капитала, %		
	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.
Долгосрочные обязательства, в т.ч.	16245667	32541373	37963358	16295706	5421985	91,0	96,9	97,4
• задолженность по кредитам полученным	14097088	30469943	34560350	16372855	4090407	86,8	93,6	91,0
• задолженность по займам полученным	2148579	2071430	3403008	-77149	1331578	13,2	6,4	8,9
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	29455	15533	17554	-13922	2021	0,2	-	0,1
• кредиты полученные	29455	15533	17554	-13922	2021	100	100	100
• займы полученные	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность, в т.ч.	1611584	1026821	1010992	-584763	-15829	9,0	3,1	2,6

Окончание таблицы 2.

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Структура заемного капитала, %		
	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.
• задолженность перед поставщиками	1147759	749030	784191	-398729	35161	71,2	72,9	77,6
• авансы полученные	6499	1451	1994	-5048	543	0,4	0,1	0,2
• задолженность по налогам и сборам	407347	208303	177817	-199044	-30486	25,3	20,3	17,6
• задолженность по страховым взносам	17770	18959	21245	1189	2286	1,1	1,8	2,1
• задолженность по заработной плате	19101	17678	134	-1423	-17544	1,2	1,7	0,01
• прочая задолженность	13108	31400	25611	18292	-5789	0,8	3,1	2,5
Итого	17886706	33583727	38974350	1569702 1	5390623	100	100	100

Данные таблицы 2 показывают, что в структуре долгосрочных обязательств на долю задолженности по кредитам приходится 91,0 %. При увеличении их абсолютной величины за период исследования практически в два раза, удельный вес изменился незначительно – на 8,9 %.

Величина привлеченных займов в динамике исследуемого периода существенно увеличилась и на 31.12.2016 г. она составила 3403008 тыс. руб., что на 1254429 тыс. руб. выше уровня 2014 г.

Устойчивая тенденция снижения краткосрочных обязательств привела к тому, что ее величина на конец исследуемого периода составила 17554 тыс. руб., что на 11901 тыс. руб. ниже уровня 2014 г.

Состав краткосрочных обязательств определяется исключительно кредитами.

Позитивным моментом является снижение величины кредиторской задолженности, размер которой в 2016 г. составил всего 1010992 тыс. руб., что на 600592 тыс. руб. меньше размера кредиторской задолженности 2014 г.

Наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности приходится на задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 77,6 % и задолженность по налогам и сборам – 17,6 %.

В структуре налогов, уплачиваемых в бюджет, значительная доля приходится на акцизы и налог на прибыль, поэтому сокращение задолженности по уплате налогов вполне адекватно результату коммерческой деятельности предприятия. С полученного убытка налог на прибыль не платится.

Рост задолженности перед поставщиками может быть связан с возникшими сложностями исполнения финансовых обязательств перед контрагентами.

Порядок расчета показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей представлен в таблице 3.

Таблица 3.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг [3, с. 235]

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение, (+/-)	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Стоимость оборотных активов, тыс. руб. в том числе:	3776095	5494997	6870376	1398819	1375379
• запасы	526178	484145	484095	-42033	-50
• дебиторская задолженность	3099784	4546742	5770881	1446958	1224139
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1661584	1026821	1010992	-584763	-15829
Выручка от продаж, тыс. руб.	9537818	9702506	8993259	164688	-709247
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в оборотах	3,1	2,1	1,6	-1,0	-0,5
Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дн., в т. ч.:	135,8	193,8	246,7	58	52,9
• запасов	18,1	20,0	18,6	1,9	-1,4
• дебиторской задолженности	117,7	173,8	228,1	56,1	54,3

Окончание таблицы 3.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение, (+/-)	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Коэффициент закрепления дебиторской задолженности	0,3	0,5	0,6	0,2	0,1
Экономический результат: • ускорение (замедление) оборачиваемости, дн.	-	+58	+52,9	-	-
в том числе: • дебиторской задолженности	-	+56,1	+54,3	-	-
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в оборотах	5,7	9,4	8,9	3,7	-0,5
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, в днях	64,0	38,9	41,0	-25,1	2,1
Экономический результат: • ускорение (замедление) оборачиваемости, дн.	-	-25,1	+2,1	-	-

За 2014-2016 гг. предприятие осуществило дополнительные вложения в оборотные активы на сумму 2774198 тыс. руб. Увеличение произошло практически по всем видам оборотных активов, за исключением запасов. При этом дополнительные вложения в оборотные активы не обеспечили роста эффективности, о чем свидетельствуют показатели оборачиваемости.

Весь прирост общей величины оборотных активов произошел за счет роста стоимости по группе «дебиторская задолженность», который составил 1224139 тыс. руб. Это обусловило снижение эффективности оборотных активов, то есть замедление оборачиваемости.

Замедление оборота дебиторской задолженности отрицательно отразилось на оборачиваемости всех оборотных средств, что характеризуется значением коэффициента оборачиваемости, который снизился на 0,5 и составил в 2016 г. 1,6 при его значении 2,1 в предшествующем периоде и 3,1 в 2014 г.

О замедлении оборачиваемости в 2016 г. свидетельствует также увеличение средней продолжительности одного полного оборота по сравнению с 2015 г. В целом период оборота оборотных активов увеличился на 52,9 дня, в том числе дебиторской задолженности – на 54,3 дня. Данная ситуация отрицательно характеризует деятельность предприятия в 2016 г.

Увеличение продолжительности одного оборота дебиторской задолженности с 117,7 дней до 228,1 дня влечен за собой относительный перерасход денежных средств предприятия и скрытые убытки. Это связано с тем, что, во-первых, денежные средства на длительный период времени замораживаются в расчетах, а во-вторых, при снижении платежеспособности дебиторов предприятие будет вынуждено списывать дебиторскую задолженность на убытки.

Значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности составил в 2016 г. 8,9 оборота, в 2015 г. – 9,4 оборота, а в 2014 г. – 5,7 оборота. Это означает, что в 2015 г. кредиторская задолженность чаще возникала и погашалась по сравнению с 2016 г. и является свидетельством снижения финансовой устойчивости ПАО «Орскнефтеоргсинтез», а также степени его платежеспособности, выразившейся в способности быстрее погашать свою кредиторскую задолженность.

В отчетном периоде по сравнению с прошлым имеет место увеличение средней длительности погашения кредиторской задолженности с 41,0 до 38,9 календарных дней.

Для оптимизации балансовых остатков дебиторской задолженности рекомендуем осуществлять постоянный мониторинг финансового состояния предприятий-должников. Анализ финансового состояния контрагента должен включать изучение структуры его собственного капитала, долговых требований и обязательств, степени обеспеченности потенциального долга ликвидным имуществом плательщика. На основе анализа этой информации создать рейтинг платежеспособности своих покупателей и в зависимости от их положения формировать условия договора.

В качестве обеспечения коммерческого кредита предусмотреть залог или вексельное обеспечение. За нарушение условий оплаты, предусмотренных в договоре, предусмотреть систему жестких штрафных санкций.

С тем, чтобы исключить невыгодные для себя условия предоставления кредита покупателям и не допустить образования недостатка денежных средств в обороте сбалансировать сроки платежей дебиторов со сроками расчетов кредиторов.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности приведет к относительному высвобождению денежных средств из расчетов и появлению возможности их вовлечения в производственный процесс.

Список литературы:

1. Официальный сайт ПАО «Орскнефтеоргсинтез». — Режим доступа: <http://orpz.ru>.

2. Панкова С.В., Андреева Т.В., Романова Т.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учеб. Пособие / С.В. Панкова, Т.В. Андреева, Т.В. Романова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – с. 165. – ISBN 978-5-369-01491-2.
3. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. Пособие / М.Я. Погорелова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – с. 290. – ISBN 978-5-369-01295-6.
4. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по итогам деятельности за 2016 г.

2. МАРКЕТИНГ

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Сушко Виктор Иванович

*канд. экон. наук, доцент,
УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы»,
Республика Беларусь, г. Гродно*

Аннотация. В статье исследованы методические аспекты разработки международной ценовой стратегии транснациональной продовольственной корпорации. Проведен анализ особенностей формирования ценовой стратегии на международных продовольственных рынках. Определены основные этапы ценообразования на международных рынках, включающие проведение исследований внешних и внутренних факторов функционирования корпорации. Исследована проблема трансфертного ценообразования и пути ее решения.

Ключевые слова: цена; стратегия; методика ценообразования; продовольственная корпорация; международная цена; трансфертная цена.

Ценовая стратегия продовольственных корпораций является важным элементом их маркетинговой деятельности. Она позволяет непосредственно влиять на выручку от реализации продукции, формирование спроса, оказывает влияние на структуру и объемы производства продовольствия. Формирование эффективной ценовой политики на внешних рынках для белорусских производителей продовольствия возможно при концентрации предложения в рамках крупных продовольственных корпораций. Это позволило бы значительно усилить позиции белорусских производителей продовольствия на международных рынках. В связи с этим автором продолжают системные исследования по совершенствованию бизнес-модели разрабатываемой Белорусской глобальной продовольственной корпорации (БГПК), опубликованной в журнале «Аграрная экономика» в 2012 г. [1, с. 7–16].

Методика разработки эффективной ценовой стратегии при проектировании крупной продовольственной корпорации по нашему

мнению должна базироваться на прохождении ряда этапов научно-практического исследования (рис. 1). Формирование ценовой стратегии предприятия на внешних рынках следует начинать с разработки цели и задач развития корпорации. Для БГПК мы ее сформулировали при разработке бизнес-модели развития [2, с. 2-24]. Стратегической целью корпорации является лидерство на рынке продовольственных товаров Беларуси и достижение ведущих позиций на Общем аграрном рынке СНГ. Корпорации необходимо будет ориентироваться на долгосрочный результат развития бизнеса, внедрение и развитие инновационных технологий в производстве, маркетинге и дистрибуции продовольственных товаров, расширение и укрепление партнерской сети.

После определения общей цели и задач корпорации переходят к разработке цели и задач собственно самой ценовой политики в соответствии со стратегией развития корпорации. Целью ценовой стратегии продовольственной корпорации является формирование эффективной гибкой системы цен для достижения целей корпорации на разных этапах ее развития.

Формирование эффективной ценовой стратегии международных продовольственных корпораций предусматривает разработку двух основных взаимосвязанных элементов: ценовая стратегия по отношению к внешним потребителям товаров и услуг корпорации и внутренняя, то есть трансфертная ценовая политика в рамках собственной иерархической структуры по отношению к зарубежным подразделениям корпорации.

Основными задачами международной ценовой стратегии по отношению к внешней среде являются: максимизация прибыли в долгосрочном периоде; формирование обоснованной базовой цены на товары; рациональное сочетание стандартизации и адаптации ценовой стратегии для каждого зарубежного рынка. Для выполнения данных задач корпорация может использовать различные ценовые стратегии: стратегия рыночного ценообразования; дифференцированное ценообразование для различных стран; стратегия проникновения; стратегия использования скидок; «снятия сливок» и др.

Основными задачами международной трансфертной ценовой стратегии являются: обеспечение соответствия цели каждого подразделения общей цели корпорации; снижение транзакционных издержек; обеспечение своевременной реакции на изменения цен конкурентами; обеспечение гибкости в установлении и изменении уровня цен.

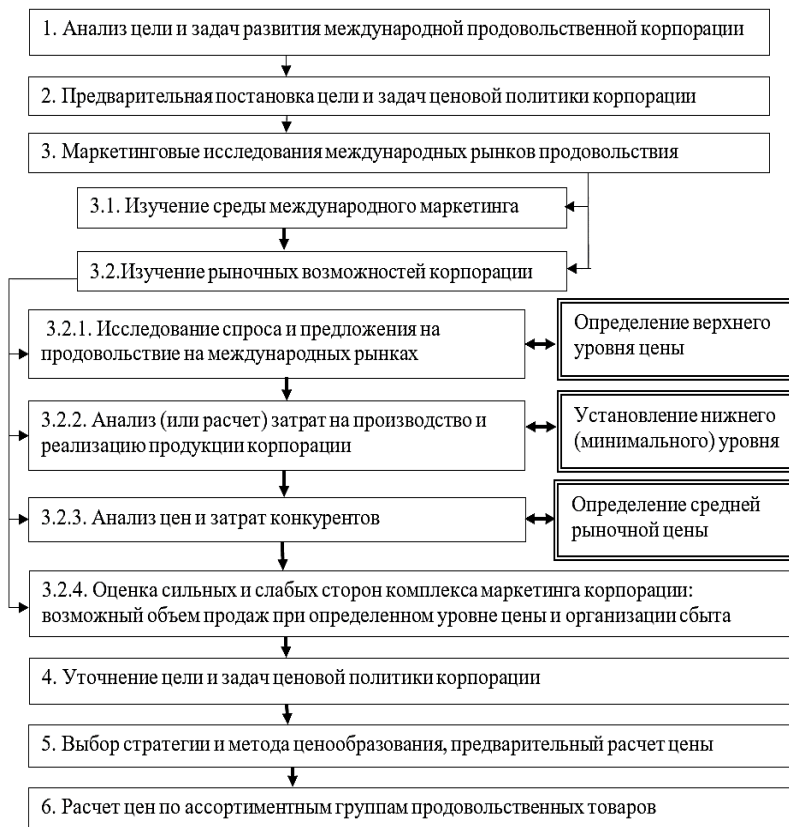


Рисунок 1. Основные этапы ценообразования на международных рынках продовольственной корпорации

Трансфертную цену следует рассматривать как цену реализации сельскохозяйственного сырья, продовольственных товаров и услуг в рамках продовольственной корпорации. Международная трансфертная цена представляет собой цену, которая используется в рамках международных корпораций для расчетов между их подразделениями, расположенными в разных странах. Трансфертное ценообразование должно соответствовать законодательству стран о трансфертном ценообразовании.

Трансфертные цены корпораций могут быть выше или ниже реальных рыночных цен в зависимости от цели и задач корпорации в долгосрочном и краткосрочном временных интервалах, а также в

зависимости от конъюнктуры рынка. Важнейшими задачами трансфертного ценообразования в рамках международной маркетинговой стратегии БГПК могут быть: перераспределение выручки и прибыли между материнской и дочерними компаниями; проведение оптимизации налогообложения; проникновение и захват рынков сбыта; раздел рынков сбыта между зарубежными дочерними компаниями; снижение трансакционных издержек.

В мировой практике крупные продовольственные ТНК функционируют по сути как своеобразные небольшие международные продовольственные рынки. Они являются иерархической альтернативой сложившимся традиционным международным рынкам. Благодаря применению трансфертного ценообразования в ТНК удается снизить такие затраты корпораций как поиск поставщиков, потребителей товаров, издержки на ведение переговоров с контрагентами. Кроме того, нет стремления к взаимному обману между контрагентами входящими в одну ТНК.

При разработке ценовой стратегии проектируемой корпорации важно обеспечить согласованность целей корпоративного центра БГПК с целями ее отдельных дочерних подразделений. По наиболее важным аспектам трансфертного ценообразования могут даже создаваться межфирменные консультационные центры (неформальные), куда логично было бы включать представителя финансового отдела головной компании корпорации и представителей аналогичных служб дочерних подразделений. Менее важные вопросы трансфертного ценообразования продовольственной ТНК должны быть делегированы дочерним фирмам.

В рамках БГПК могут быть использованы следующие стратегии трансфертного ценообразования:

1. Установление трансфертных цен на основе себестоимости. Данный метод будет иметь ограниченное применение. Поставка товаров другим подразделениям корпорации по ценам, покрывающим лишь себестоимость производства, будет подрывать мотивацию производственных подразделений к высокопроизводительному труду. Производственные подразделения справедливо будут считать, что поставляя продукт по себестоимости, они будут субсидировать зарубежный филиал, занимающийся его реализацией.

2. Установление трансфертных цен по коммерческой цене. В качестве рыночной цены в случае реализации товаров могут использоваться цены в сопоставимых сделках с идентичными товарами примененные другими организациями, действующими на рынке и не являющиеся взаимозависимыми. В данном случае иностранное

подразделение платит столько же, сколько и любой другой внешний покупатель.

3. Установление трансфертных цен на основе «себестоимость плюс прибыль». Он предполагает распределение совокупной прибыли, полученной всеми сторонами сделки. У данного метода есть хорошие шансы обеспечить минимизацию участия руководства в разрешении «трансфертных» споров, оптимизацию корпоративной прибыли и обоюдную заинтересованность в сотрудничестве местного и зарубежного подразделений. Прибыль может распределяться между участниками сделки в соответствии с их вкладом в совокупную полученную прибыль на основе следующих критериев: пропорционально выполняемым функциям, использованным активам и принимаемым экономическим рискам; пропорционально капиталу, вложенному в рассматриваемую сделку.

Портер считает, что трансфертные цены, по которым продукция передается от подразделения к подразделению внутри интегрированной фирмы, должны соответствовать рыночным ценам и, таким образом, обеспечивать эффективное управление каждым из них. Отклонение трансфертных цен от рыночных означает субсидирование одного подразделения другим, компенсируя результаты, которые могли бы быть получены на открытом рынке. Это снижает эффективность подразделений интегрированной структуры [3].

При разработке международной ценовой стратегии важно проанализировать схему формирования цен на международных продовольственных рынках (рис.2).

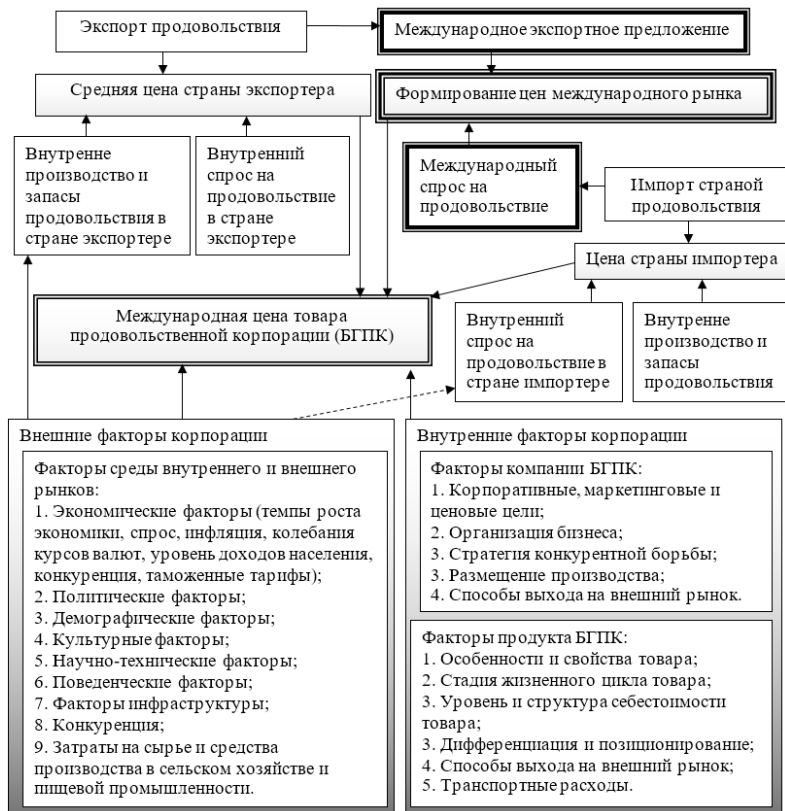


Рисунок 2. Схема формирования цен на международных продовольственных рынках и их возможное влияние на формирование международных цен на товары проектируемой БПК

Динамика цен на международных продовольственных рынках подвержена высокой волатильности под воздействием, как внутренних факторов предприятия, так и макросреды (экономические, политические, демографические, культурные, научно-технические, поведенческие, природные), а также под воздействием конкурентов, поставщиков и уровня развития инфраструктуры.

Мировые цены на продовольствие формируются под влиянием конъюнктуры мирового экспортного предложения и мирового спроса на продовольствие. Мировое экспортное предложение продовольствия определяется как сумма экспорта продовольствия отдельных стран.

Мировой спрос на импорт продовольствия определяется как сумма импорта продовольствия отдельных стран. В свою очередь экспорт или импорт каждой отдельной страны определяются уровнем начальных запасов товара, внутренним производством и внутренним потреблением.

Мировое экспортное предложение определенного вида продовольствия, сталкиваясь с мировым спросом на его импорт, определяет мировую цену. Экспортеры каждой отдельной страны, выходя на внешний рынок, ориентируются как на текущие мировые цены и цены конкретных международных рынков (на которые выходят), так и на цены и объемы продаж в стране базирования (производства).

Важно также помнить, что каждый отдельный рынок продовольствия состоит, по сути, из двух взаимосвязанных рынков: рынка сельскохозяйственного сырья и рынка готовой продукции. Связь между данными рынками проявляется в определенной доле сельского хозяйства и промышленности в конечной цене реализации потребителю. При сильных позициях сельскохозяйственных товаропроизводителей их доля в розничной цене выше. Как правило, более сильные позиции на отечественных и международных рынках занимают предприятия пищевой промышленности и (или) торговли, что выражается в высокой их доле, как в цене, так и в доле прибыли.

Внутренний спрос на продовольствие в стране-экспортере или стране импортере определяется уровнем потребления продовольствия населением, уровнем использования сельскохозяйственной продукции на корма, промышленным использованием, потерями, конечными запасами.

Важнейшими макроэкономическими факторами, прямо влияющими на формирование цен продовольственных корпораций, являются: численность и уровень доходов населения, наличие конкуренции на рынке. На данные факторы корпорации не могут оказывать влияние. Но есть факторы, изменяя которые проектируемая БГПК смогла бы формировать эффективную собственную политику ценообразования. Это факторы, которые относятся как в целом к корпорации, так и производимой продукции.

Факторы, относящиеся в целом к самой корпорации: корпоративные, маркетинговые и ценовые цели; организация бизнеса; стратегия конкурентной борьбы; размещение производства; способы выхода на внешний рынок. Факторы, относящиеся к производимой продукции корпорации: особенности и свойства товара; стадия жизненного цикла товара; уровень и структура себестоимости товара; дифференциация и позиционирование товара; транспортные расходы.

Одним из факторов высокой конкурентоспособности пищевой промышленности Беларуси является хорошо развитая сырьевая база. Большие объемы производства сельскохозяйственного сырья и его невысокая стоимость позволяют уверенно чувствовать на внешних рынках отечественным предприятиям мясной и молочной промышленности, стабильно экспортировать готовую молочную и мясную продукцию. Во многом такие преимущества сформированы высоким уровнем государственной поддержки сельского хозяйства. В то же время слабым местом в формировании национального преимущества белорусской пищевой промышленности является преобладание в отрасли иностранных поставщиков машин и оборудования.

Важнейшим продовольственным рынком для проектируемой БГПК будет российский продовольственный рынок. Для современного состояния данного рынка характерно следующее: успешно развивается производство зерна, мяса птицы, свинины, сахара. Россия достигла высокого уровня продовольственной безопасности по основным группам продовольственных товаров. Российский продовольственный рынок постепенно восстанавливается после некоторого спада в 2014-2016 гг. Растет уровень отпускных и розничных продовольственных цен в пересчете на USD. Тем не менее, слабым местом российского продовольственного сектора является производство молочной продукции и прежде всего, молочного сырья. В ближайшей перспективе следует ожидать рост уровня конкуренции на рынке и вытеснения мелких и средних производителей по отдельным сегментам рынка (производство мяса птицы, свинины и некоторым другим).

Таким образом, формирование международной ценовой стратегии крупной продовольственной корпорации предполагает осуществление целого ряда исследований макро- и микросреды деятельности предприятия, проведения анализа конъюнктуры международных продовольственных рынков.

Список литературы:

1. Сушко В.И. Обоснование необходимости создания Белорусской глобальной продовольственной корпорации / В.И. Сушко // Аграрная экономика. 2012. № 12. С. 7-16.
2. Сушко В.И. Теория транснационализации продовольственного сектора Республики Беларусь / В.И. Сушко // Аграрная экономика. 2016. № 1. С.2-24.
3. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

3. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ О НАЗНАЧЕНИЯХ В ОБЛАСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Данилин Дмитрий Андреевич

*студент,
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,
РФ, г. Пенза*

Баусова Зоя Ивановна

*канд. техн. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,
РФ, г. Пенза*

Аннотация. Решение задач о назначениях является неотъемлемой частью функционирования любого предприятия, а применение эффективных методов их решения позволяет не только повысить общую эффективность управления предприятием, но и оптимизировать деятельность его должностных лиц. В статье рассматривается метод решения задач о назначениях в области разработки программного обеспечения с использованием ключевых показателей эффективности, позволяющий достичь вышеописанных эффектов.

Ключевые слова: назначения; задача; показатели; эффективность; оптимизация.

Грамотное решение задач о назначениях является одним из ключевых факторов успешной деятельности любого предприятия, а автоматизация данного процесса (как в области сбора исходной информации, так и в области принятия решения) позволяет увеличить производительности должностных лиц и руководителей предприятия, освобождая их рабочее время под решение иных важных вопросов (стратегического планирования и т. д.). Оба эти фактора обуславливают постоянную актуальность вопроса поиска наилучшего способа решения задач о назначениях.

Значительную часть рынка услуг, связанных с разработкой программного обеспечения, в РФ занимает сектор аутсорсинга сотрудников или разработки программных решений, при котором управление проектом во многом осуществляется со стороны заказчика [1].

Аутсорсинг - процесс привлечения специалиста со стороны для выполнения определенной работы, которую выполнять силами штатного сотрудника компании экономически не целесообразно [2]. Доля данного сектора в экономике отрасли представлена на Рисунке 1.

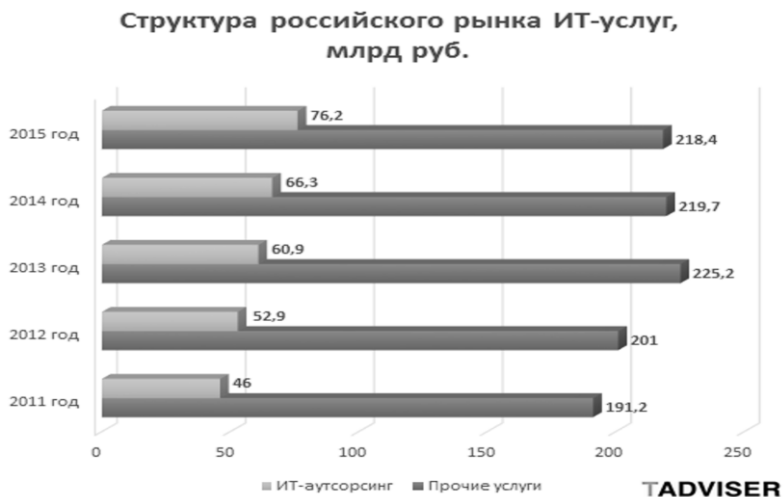


Рисунок 1. Структура российского рынка ИТ-услуг за 2011-2015 гг.

Данное направление характеризуется тем, что зачастую оплата предприятию за работу сотрудника зачастую зависит от комплексного показателя его эффективности и грамотного назначения сотрудников на различные задачи. Один из методов решения задач о назначениях в подобных условиях и рассматривается в данной статье.

Решение каждой задачи о назначениях, будучи частью работы над отдельным проектом, влияет на достижение тех или иных стратегических целей компании, хоть и, на первый взгляд, незначительно.

Как правило, к стратегическим целям компаний относят: экономическое процветание компании, заключение долговременных соглашений с партнерами и постоянными клиентами, увеличение числа потенциальных клиентов, развитие компетенций сотрудников и их профессиональный рост и др. [3].

Как уже было сказано выше, достижение данных целей происходит в рамках каждого отдельного проекта путем успешного достижения целей этого проекта. К целям проекта чаще всего можно относят следующее: получение высокой прибыли, развитие компетенций сотрудников, удовлетворение интересов заказчика и др.

Каждое из перечисленных направлений требует наличие у сотрудника ряда отдельных компетенций, качество которых влияет на эффективность и успешность решения задач в данном направлении.

Традиционно, для оценки деятельности предприятия, команд разработчиков и отдельных сотрудников используют KPI.

Ключевой показатель эффективности (англ. Key Performance Indicators (KPI)) — показатель, по которому оценивается результативность и эффективность организации работы в компании. KPI служат индикатором для оценки работы как структурных подразделений и их руководителей, так и каждого сотрудника компании [4]. Любой KPI – это количественно измеримый индикатор фактически достигнутых результатов.

Выделяются следующие виды ключевых показателей: KPI результата – сколько и какой результат произвели; KPI затрат – сколько ресурсов было затрачено; KPI функционирования – показатели выполнения бизнес-процессов (позволяет оценить соответствие процесса требуемому алгоритму его выполнения); KPI производительности – производные показатели, характеризующие соотношение между полученным результатом и временем, затраченным на его получение; KPI эффективности (показатели эффективности) – это производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата к затратам ресурсов.

Для области разработки ПО характерны следующие показатели: процент задач, выполненных в срок; соотношение времени оценки задачи с временем, потраченным на ее выполнение; соотношение времени, потраченного на исправления после инспекции кода, с общим временем выполнения задач; соотношение времени опозданий и переработок к общему рабочему времени за какой-то период; количество научных статей/выступлений на конференциях за определенный период и др.

Данный список может быть дополнен и иными показателями на усмотрение руководства предприятия, а также в зависимости от особенностей его работы. Однако в него могут входить лишь те показатели, которые удовлетворяют следующим условиям: любой показатель должен быть измеримым, любой показатель должен иметь возможность быть измененным сотрудником, ни один показатель нельзя использовать в системе наказаний или поощрений, любой показатель должен относиться к конкретному процессу.

В данный перечень принципиально не внесены знания и навыки работы с определенными технологиями, средами, языками программированиями, т. к. в рамках нашей задачи эти факторы являются не показателями, а лишь ограничителями перечня сотрудников, которые могут быть назначены на конкретную задачу. Кроме того, данные показатели являются трудноизмеримыми, что противоречит вышеописанным к ним требованиям.

Неотъемлемой частью КРІ является определение весового коэффициента для каждого из показателей. Данный вопрос целесообразно решить с помощью реализации системы шаблонов для типовых сфер задач: оценка задач по времени реализации; выполнение задач, связанных с исследовательской деятельностью; задачи на проектах, требующих строгого соблюдения рабочего графика; задачи на проектах с жесткой инспекцией кода, которая способна значительно повлиять на оплату работы компании и др.

Настройка шаблона в данном случае может производиться: путем назначения каждому показателю своего коэффициента веса от K до M , где K и M - соответственно левая и правая границы шкалы измерения важности показателя, одинаковой для всех показателей; путем распределения условных баллов между всеми показателями, где конечная сумма баллов равна S и одинакова для всех шаблонов; и др.

Именно определение коэффициента веса каждого показателя в рамках каждого шаблона является наиболее трудоемкой частью решения задач о назначениях. Само же решение задач о назначениях в области разработки ПО с использованием КРІ сводится к классическому решению подобных задач с рядом особенностей: у каждого из m сотрудников есть свой набор из l не преобразованных показателей; у каждой из n работ есть свой набор коэффициентов преобразования l показателей; при назначении i -го сотрудника на j -ую работу показатель эффективности выполнения этой работы будет иметь вид набора произведений соответствующих элементов набора показателей i -го сотрудника и j -го набора коэффициентов работы; при введении фиктивного сотрудника показатели его эффективности принимаются за 0, а при введении фиктивной работы - коэффициенты показателей принимаются за 0; вычисление итогового показателя возможно следующими способами: мультипликативным, аддитивным, смешанным (выбор того или иного способа обуславливается особенностями зависимости или независимости отдельных показателей друг от друга).

Алгоритм решения задачи о назначении с помощью приведенного метода отображен на Рисунке 2.

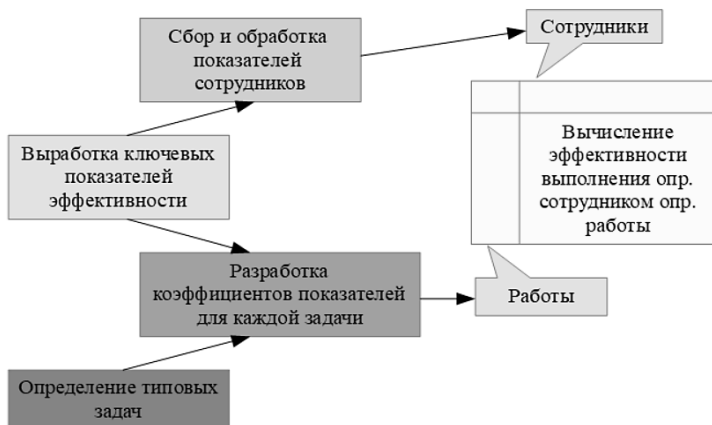


Рисунок 2. Алгоритм решения задач о назначении в области разработки ПО с использованием KPI

Использование данного метода уменьшает объем входных данных задачи при значительном числе сотрудников и работ и малом количестве KPI. Так, вместо таблицы размерности $m \times n$ (эффективность выполнения каждой работы каждым сотрудником) на вход подаются две таблицы размерностью $m \times l$ (непреобразованные показатели каждого из сотрудников) и $n \times l$ (коэффициенты преобразования показателей под каждую из задач), что, например, дает выигрыш в 200 % при $m = 20$, $n = 20$, $l = 5$.

Преимущество описанного метода заключается и в том, что он строится на использовании данных, которые могут быть использованы и для иных задач, стоящих перед руководством предприятий.

Важно отметить, что наибольший положительный эффект использования данного метода можно достичь, используя различные корпоративные системы управления проектом, поддерживающие возможность сбора аналитической информации по отдельным задачам и проекта [5]. Ручной же сбор необходимой информации может оказать отрицательное воздействие на время и общую эффективность процесса решения данных задач.

Таким образом, используя описанный нами метод можно оптимизировать и повысить эффективность деятельности менеджерского состава, увеличить прибыльность предприятия, а также снизить объемы данных, подлежащих обработке при решении задач о назначениях в области разработки программного обеспечения.

Список литературы:

1. ИТ-аутсорсинг в России — текущие реалии и перспективы, мнения и опыт экспертов. Новости Хабрахабр от 18.01.2017 г. URL: <https://habrahabr.ru/post/319822/> (Обращение от 02.12.2017 г.)
2. Толковый словарь русского языка начала XXI века. Актуальная лексика. Под ред. Г.Н. Складневской. — М.: Эксмо, 2006.
3. Руководство к своду знаний по управлению проектами, 4-е издание. Project Management Institute 2008, 494 с.
4. Словарь бизнес терминов. Академик.ру, 2001 г. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/18259> (Обращение от 02.12.2017 г.)
5. Жизненный цикл задач в Redmine для небольшой группы разработки. Наш опыт и полезные советы. Новости Хабрахабр от 25.06.2014 г. URL: <https://habrahabr.ru/post/227507/> (Обращение от 03.12.2017 г.)

4. МЕНЕДЖМЕНТ

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАК СМЕНА ПАРАДИГМ

Волкова Елена Владимировна

студент

*Новосибирский государственный университет
экономики и управления (НИИХ)
РФ, г. Новосибирск*

Киреева Анастасия Алексеевна

студент

*Новосибирский государственный университет
экономики и управления (НИИХ)
РФ, г. Новосибирск*

THE DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT THEORY AS A PARADIGM SHIFT

Elena Volkova

student

*Novosibirsk state university of economics and management (NSUEM)
Russia, Novosibirsk*

Anastasia Kireeva

student

*Novosibirsk state university of economics and management (NSUEM)
Russia, Novosibirsk*

Аннотация. В статье рассматривается история развития теории управления с точки зрения смены парадигм, т. е. ключевых идей, которые лежат в основе концепций управления.

Abstract. This article is about the history of the management theory development in terms of paradigm shift, that is, key ideas underlying the management concepts.

Ключевые слова: парадигма; менеджмент; функции менеджмента; школа менеджмента; системный подход; ситуационный подход.

Keywords: Paradigm; management; management functions; school of management; systematic approach situational approach.

Теория менеджмента имеет долгую историю развития. Эволюцию теории управления можно разделить на несколько ключевых этапов. Каждый этап имеет свои характерные особенности развития, которые связаны с изменением общественных и экономических отношений. А переход от одного этапа к другому характеризуется сменой парадигм управления. Парадигма – это ключевая идея, лежащая в основе построения концепции, в данном случае – концепции управления. В данной статье мы рассмотрим основные этапы эволюции менеджмента и выделим основные парадигмы.

Индустриальный менеджмент. Конец 19 и начало 20 века – эпоха массового производства. Она подразумевала широкую индустриализацию, развитие промышленных предприятий, руководство которых было сосредоточено на процессе производства, нежели на проблемах управления. Поэтому главным предметом исследования была производственная деятельность. Менеджмент того времени по праву можно назвать научным производственным менеджментом, так как наука управления была ориентирована на производство. Основоположником школы научного менеджмента является Ф. Тейлор. Именно он впервые применил количественный анализ к исследованию производственной деятельности и разработал принципы научного менеджмента. Его последователи Ф. и Л. Гилбреты изучали физическую работу в производственных процессах и взаимосвязь затраченных усилий с выпуском продукции.

Далее с развитием общества и экономики в целом к производственному менеджменту добавляется административная школа. Среди деятелей, развивающих данное направление, особое внимание следует уделить А. Файлоу. Им были разработаны основные функции менеджмента, остающиеся актуальными и по сей день: планирование, организация, мотивация, контроль и координация. Эти функции являются основополагающими науки управления, без них невозможно осуществление управленческой деятельности.

Параллельно с этими теориями М. Вебером разрабатывается идеальная бюрократическая модель. Принципами которой являются:

- разделение деятельности организации на элементарные операции;
- строгое регламентирование функций, прав и обязанностей каждого звена системы;

- построение производственно-технической системы на основе иерархии;
- регулирование деятельности организации системой абстрактных правил;
- единообразии осуществляемых функций;
- формализация процесса управления;
- расстановка кадров в соответствии с их квалификацией;
- разработка системы продвижения по карьерной лестнице.

Основными направлениями этой стадии развития менеджмента являются:

- развитие научного «производственного» менеджмента;
- развитие административной теории.

Если начало этой стадии было связано исключительно с оптимизацией производственного процесса, то к ее концу управленцы стали обращать внимание на организацию управления в целом.

Поведенческий менеджмент. Благодаря предшествующим нововведениям к этой стадии производство достигло максимально возможного уровня. И управленцы стали искать иные способы повышения эффективности деятельности организации. Была выявлена взаимосвязь уровня мотивации сотрудников и производительности их труда. Поэтому на данном этапе развития науки управления главное внимание уделялось психологии человека и его потребностям.

Широкое распространение получили такие теории мотивации как «теории X и Y» Д. МакГрегора, «пирамида потребностей» А. Маслоу, двухфакторная теория мотивации Ф. Герцберга и другие. Также известность приобрели Хоторнские эксперименты Э. Мэйо, которые показали зависимость человеческого поведения на рабочем месте от его окружения и отношения рабочего коллектива к нему и результатам его деятельности. Поэтому большое значение придавалось командной работе, а именно формированию рабочей команды и распределению ролей в ней. Этим занимались Г. Минцберг и Р. Белбин, которые представили перечень командных ролей, необходимых для слаженной и эффективной работы, и их характеристики. С развитием теорий мотивации и изучением поведения человека появляется необходимость в различных, специфических стилях руководства.

Развитие большого количества теорий привело к необходимости в их систематизации и обобщению накопленных знаний. Поэтому менеджмент переходит на следующую стадию своего развития.

Обобщающий менеджмент. Эта стадия характеризуется высокой степенью обобщения полученных знаний и разработанных теорий на предыдущих этапах. Теперь базой для развития новых предприятий

является не только теория, но и накопленный опыт крупных компаний, на которых впервые были применены описанные методы и теории. Благодаря этому можно было выделить недостатки теории на практике, что имело большое значение в эпоху сбыта.

Изменчивость внешней среды определила переход от традиционного менеджмента к стратегическому. В связи с этим в теории управления развиваются новые области. А именно большое внимание уделяется маркетинговой политике предприятия, управлению качеством, управлению жизненным циклом товара. Бостонская консалтинговая группа разрабатывает матрицу БКГ по принципу соотношения Рост/Доля рынка. Это внесло большой вклад в анализ конкурентоспособности предприятия, поскольку на данной стадии менеджмент был ориентирован на внешнюю среду, и предприятиям необходимо было проводить мониторинг рынка, на котором они функционируют.

Особое место на данной стадии занимает системный подход. Необходимость обобщения методов разностороннего изучения предприятия стала предпосылкой изучения организации как целостной системы. Это послужило основой для формирования основных положений системного подхода, а именно:

- целое состоит из взаимодействующих частей. Организация как система состоит из функциональных подсистем: управление финансами, управление персоналом, управление маркетингом, управление качеством и т. д.;
- поведение и свойства целого определяются взаимодействием его частей. Например, синергический эффект работы маркетинговой службы, т. е. каждый отдел маркетинга дает меньший эффект, чем все отделы в совокупности;
- система взаимодействует с внешней средой. Организация контактирует с элементами внешней среды своего микроокружения: конкурентами, поставщиками, партнерами, покупателями и др.;
- любая система является элементом системы более высокого порядка, и элементы системы могут выступать как самостоятельные системы. Например, служба маркетинга является элементом организации в целом, в то время как сама состоит из отделов, а те в свою очередь из сотрудников.

Современный менеджмент. С развитием системного подхода возникает необходимость в построении организационных моделей. На помощь этому приходят развивающиеся технологии математического моделирования, которые позволяли дать количественную оценку организационных процессов, а также с помощью моделей спрогнозировать вероятность появления того или иного события на предприятии.

Также наряду с количественными теориями развиваются теории ситуационного подхода. В данном случае управление исходит из того, что для принятия управленческого решения необходимо сопоставить внутренний потенциал и возможности организации с конкретными условиями внешней среды. Иными словами, процесс управления основывается на текущих обстоятельствах.

Таким образом, на каждом этапе можно выделить следующие парадигмы.

1. Индустриальный менеджмент. Ориентация управления на производство, стремление повысить эффективность деятельности через оптимизацию производственного процесса.

2. Поведенческий менеджмент. Ориентация на психологию человека, стремление повысить производительность труда путем удовлетворения его потребностей.

3. Обобщающий менеджмент. Обобщение теоретических основ и практического опыта, рассмотрение организации с точки зрения системного подхода.

4. Современный менеджмент. Управление организацией должно быть построено, исходя из конкретных условий внешней и внутренней среды.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что смена парадигм в менеджменте зависит от внутренних и внешних условий среды и является результатом накопительного эффекта полученных знаний и опыта.

Список литературы:

1. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учебное пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2007.
2. Костенко, Е. П., Михалкина Е. В. История менеджмента: учебное пособие. Ростов-на-Дону: издательство Южного федерального университета, 2014.

СЦЕНАРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРА

Глазков Харысхан Николаевич

*магистрант Финансово-экономического института
Северо-Восточный Федеральный Университет,
РФ, г. Якутск*

Романова Оксана Дмитриевна

*канд. социол. наук, доцент
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный Университет,
РФ, г. Якутск*

SUSTAINABLE DEVELOPMENT SCENARIOS OF THE NORTHERN RURAL TERRITORIES

Kharyskhan Glazkov

*undergraduate, Institute of Finances and Economics,
North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

Oksana Romanova

*candidate of Sociological Sciences, Associate Professor
Institute of Finances and Economics
North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

Аннотация. Сценарии устойчивого развития сельских территорий Севера играют важную роль при разработке долгосрочной стратегии развития территорий. Статья рассматривает инерционный и оптимистический сценарии развития сельского поселения и выбор подходящего сценария для его устойчивого развития.

Abstract. Sustainable development scenarios of the Northern rural territories play an important role in designing of a long-term development strategy. The article considers inertial and optimistic scenarios for the development of a rural settlement and the choice of a suitable scenario for its sustainable development.

Ключевые слова: сценарии; устойчивое развитие; индикаторы; сельские территории; стратегия.

Keywords: scenarios, sustainable development; indicators; rural territories; strategy.

Современный этап развития Севера характеризуется возрастанием его экономической роли и требует к себе такого подхода, который бы не допустил ухудшения социально-экономического и экологического положения северных территорий. На наш взгляд все вышеуказанное предполагает переход к модели устойчивого развития, принципы которой Комиссия Брундтланд сформировала как «длительное непрерывное развитие, обеспечивающее потребности живущих сегодня людей без ущерба удовлетворению потребностей будущих поколений» [1, с. 50].

Реализация мероприятий по устойчивому развитию сельских территорий ведется в рамках Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года (далее Стратегия), утвержденная распоряжением Правительства РФ 02.02.2015 №151-р.

Мероприятия Стратегии направлены на достижение следующих целей:

- создание благоприятных социально-экономических условий для выполнения сельскими территориями их общественно значимых функций и решения задач территориального развития;
- обеспечение стабилизации численности сельского населения и создание условий для его роста за счет снижения смертности, увеличения ожидаемой продолжительности жизни, уменьшения миграционного оттока населения;
- обеспечение занятости, повышение уровня и качества жизни сельского населения с учётом современных требований и стандартов;
- повышение эффективности сельского хозяйства и вклада сельских территорий в социально-экономическое развитие страны [2, с. 21].

В принятой Стратегии подчеркивается необходимость формирования стратегий на уровне принятия региональных и муниципальных стратегий, но при этом необходимо учитывать, что сельские территории имеют различные уровни развития и свои преимущества.

При формировании стратегий устойчивого развития целесообразно применить сценарный подход, так как разработка одного варианта стратегического плана недостаточно для решения задач, которые стоят в долгосрочной перспективе.

Сценарный подход применяется при разработке стратегий социально-экономического развития субъектов федерации, равно как и в процессе подготовки иных документов стратегического планирования. Сценарии строятся с учетом плановых и прогнозных документов. Они по своей сущности являются качественным описанием ситуации, содержащим ряд количественных оценок. Это отличает их от прогнозов, в которых, как правило, делается акцент на количественные показатели [3, с. 89].

Примером разработки сценариев устойчивого развития сельских территорий Севера могут служить сценарии развития муниципального поселения «Село Усть-Миль» муниципального района «Усть-Майский улус (район)» Республики Саха (Якутия). Сельское поселение находится в 131 км от п. Усть-Мая и в 523 км от столицы Республики Саха (Якутия) г. Якутска. Транспортная схема характеризуется как труднодоступная и представлена с ноября по апрель зимником по р. Алдан, в летнее время – водным путем, в межсезонье – самолетом.

В настоящее время в сельском поселении нет производственных предприятий. Основным видом деятельности населения является подсобное хозяйство, заготовка деловой древесины и основная занятость (60 %) обеспечивается в основном за счет бюджетной сферы.

Проведенный анализ развития муниципального образования сельского поселения «Село Усть-Миль» Усть-Майского улуса (района) Республики Саха (Якутия), внутренних ресурсов и потенциала, ограничений долгосрочного развития, его конкурентных преимуществ, внешних факторов, влияющих на социально-экономическое развитие, позволил выделить два основных сценария развития МО СП «Село Усть-Миль»: инерционный и оптимистический.

Инерционный сценарий (стагнация) основан на гипотезе сохранения сложившейся к настоящему времени специализации экономики, существующих тенденций развития производства и социальной сферы в среднесрочной перспективе. Этот сценарий идеологически соответствует инерционному сценарию развития Республики Саха (Якутия).

Инерционный сценарий развития МО СП «Село Усть-Миль» не предполагает существенных сдвигов в структуре занятости. Основными видами деятельности останутся: лесозаготовка, ЖКК, образование, управление, приусадебное растениеводство. Продолжится постепенное сокращение численности экономически активного населения, населения в трудоспособном возрасте, а также общей численности постоянного населения села.

В структуре доходов населения будет увеличиваться доля социальных выплат, динамика которых будет оказывать возрастающее влияние на общую динамику и формирование конечного спроса.

Ввиду низкого уровня благосостояния населения и сокращения его численности уровень жилищного строительства останется на нулевом уровне. Дотационность бюджета села сохранится на высоком уровне.

В социальной сфере предполагается сохранение достигнутого уровня финансирования из всех источников с учетом инфляции. Существенного улучшения качества предоставляемых услуг не ожидается. Что также будет способствовать дальнейшему оттоку наиболее активной части населения с территории села Усть-Миль.

Таблица 1.

Значение индикаторов при инерционном сценарии развития

№	Ожидаемый результат от реализации программных мероприятий	Значение индикаторов (показателей)					
		2017 год (базовый)	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
1	Улучшение качества жизни населения:						
	Численность населения на конец года, чел	290	285	284	280	278	276
	Коэффициент рождаемости	0	3,5	7,0	7,5	8	8
	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	12456,9	13589,7	14473,1	15413,8	16415,7	17482,7
	Уровень общей безработицы	20,3	19,3	18,7	18,2	15,3	13,8
2	Содействие обеспечению занятости населения						
	Численность экономически активного населения на конец года, чел.	138	135	134	132	131	130
	Общее количество созданных рабочих мест	0	0	1	1	3	2
	Общее количество созданных временных рабочих мест	10	8	10	11	11	12
	Уровень зарегистрированной безработицы	12,3	12	11,9	11,8	11	10,5

Окончание таблицы 1.

№	Ожидаемый результат от реализации программных мероприятий	Значение индикаторов (показателей)					
		2017 год (базовый)	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
3	Содействие развитию базовых отраслей экономики						
	Заготовка деловой древесины, тыс. куб. м.	6	5	6	6	6,5	6,5
	Производство хлеба и хлебобулочных изделий, тонн	10,6	10,5	10,5	10,6	10,6	10,7
	Производство кондитерских изделий, тонн	0,9	0,9	1	1	1,5	1,5
	Производство услуг культуры, тыс. руб.	15	25	30	35	37	40
4	Обеспечение системы жизнеобеспечения						
	Протяженность тепловых сетей, км.	1,4	1,4	4,6	4,6	4,6	4,6
	Подключение жилищного фонда к системе отопления, кв. м.	0	0	583	673	0	0
5	Повышение качества и доступности услуг в сфере культуры						
	Удельный вес населения, участвующего в мероприятиях, проводимых учреждениями культуры	42	45	50	55	60	65
6	Обеспечение финансовой устойчивости поселения						
	Общий объем дополнительных поступлений от проектов, тыс. руб.	0	0	1,5	1,6	5,1	3,5
	Объем привлеченных внебюджетных инвестиций, тыс. руб.		250	15820	1390	2390	1440

Оптимистический сценарий развития основан на гипотезе о продолжении развития экономики села в рамках сложившейся к настоящему времени сырьевой модели роста. В нем предполагается улучшение транспортной доступности за счет принятия автодороги «Усть-Мая – Усть-Миль - Белькачи» в собственность республики или муниципального района.

Данный сценарий предполагает реализацию инвестиционного проекта по созданию лесоперерабатывающего завода на территории Усть-Майского района, за счет чего на территории МО СП «Село Усть-Миль» будет существенно увеличены объемы заготовки леса. При этом возможны два варианта создания лесозаготовительного производства:

1. организация лесозаготовительных бригад индивидуальных предпринимателей, заключающих договора поставки сырья с заводом;
2. формирование структурного подразделения завода на территории с. Усть-Миль.

Для развития отрасли предпочтительней второй вариант создания производства, так как на территории поселения работает только один индивидуальный предприниматель, у которого нет достаточных ресурсов для обновления оборудования и увеличения объемов производства.

Таблица 2.

Значение индикаторов при оптимистическом сценарии развития

№	Ожидаемый результат от реализации программных мероприятий	Значение индикаторов (показателей)					
		2017 год (базовый)	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
1	Улучшение качества жизни населения:						
	Численность населения на конец года, чел	290	285	284	298	305	310
	Коэффициент рождаемости	0	3,5	7,0	8	9	10
	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	12456,9	13589,7	14541,02	15558,9	16648	17813,4
	Уровень общей безработицы	20,3	19,3	18,7	14,6	12,0	6,3

Продолжение таблицы 2.

№	Ожидаемый результат от реализации программных мероприятий	Значение индикаторов (показателей)					
		2017 год (базовый)	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
2	Содействие обеспечению занятости населения						
	Численность экономически активного населения на конец года, чел.	138	135	134	144	150	159
	Общее количество созданных рабочих мест	0	0	1	14	9	17
	Общее количество созданных временных рабочих мест	10	8	10	11	11	12
	Уровень зарегистрированной безработицы	0,0	12	11,9	9	7,5	4,5
3	Содействие развитию базовых отраслей экономики						
	Заготовка деловой древесины, тыс. куб. м.	6	5	6	15	20	30
	Производство хлеба и хлебобулочных изделий, тонн	10,6	10,5	10,5	11	11,5	11,7
	Производство кондитерских изделий, тонн	0,9	0,9	1	1	2	2
	Производство услуг культуры, тыс. руб.	15	25	30	37	42	45
4	Обеспечение системы жизнеобеспечения						
	Протяженность тепловых сетей, км.	1,4	1,4	4,6	4,6	4,7	4,8
	Подключение жилищного фонда к системе отопления, кв. м.	0	0	1256	65	65	0

Окончание таблицы 2.

№	Ожидаемый результат от реализации программных мероприятий	Значение индикаторов (показателей)					
		2017 год (базовый)	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
5	Повышение качества и доступности услуг в сфере культуры						
	Удельный вес населения, участвующего в мероприятиях, проводимых учреждениями культуры	42	45	50	57	62	67
6	Обеспечение финансовой устойчивости поселения						
	Общий объем дополнительных поступлений от проектов, тыс. руб.	0	0	1,5	22,4	15	28,5
	Объем привлеченных внебюджетных инвестиций, тыс. руб.		250	16320	2600	3110	3160

Как показывают данные таблиц, оптимистический сценарий развития можно признать как сценарий устойчивого развития сельского поселения. При данном сценарии значения индикаторов возрастают за счет принятия эффективных управленческих решений со стороны администрации муниципального образования. Но при этом основную роль должны играть руководство муниципального района и республики в целом.

Список литературы:

1. Брундтланд Г.Х. Наше общее будущее. Доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. 1987. – М.: Прогресс, 1988. – 412 с.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02.02.2015 г. № 151-п «Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – URL: <http://static.government.ru/media/files/Fw1kbNXVJxQ.pdf>.
3. Шелкунова Т.Г. Сценарный подход в стратегическом управлении региональным развитием // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 7. – С. 87-91.

ПРИЧИНЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА, ВЫЗВАННЫЕ ВНЕДРЕНИЕМ ИННОВАЦИЙ

Косурова Лариса Юрьевна

магистр КНИТУ-КАИ

*Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева КНИТУ-КАИ,
РФ, г. Казань*

THE REASONS FOR THE RESISTANCE OF THE PERSONNEL CAUSED BY THE INTRODUCTION OF INNOVATIONS

Larisa Kosurova

magister of KNITU -KAI

*Kazanskij national research technical University
n.a. A.N. Tupolev KNITU-KAI state technical University,
Russia, Kazan*

Аннотация. Представлен анализ понятия сопротивления персонала и выделены основные причины сопротивления в инновационной деятельности организации, а также рассмотрены способы по предотвращению сопротивлений нововведениям.

Abstract. Presents an analysis of the concepts of strength of staff and identified the main causes of resistance in the organizations innovation activities, as well as the methods to prevent resistance to innovations.

Ключевые слова: сопротивление персонала инновационным изменениям; причины сопротивления; классификация сопротивления, методы преодоления сопротивления.

Keywords: staff resistance to innovative change; reasons for resistance; the classification of the resistance, methods for overcoming resistance.

Научная новизна статьи состоит в анализе причин сопротивления инновациям применимо для отечественных организаций. Эта проблема актуальна в настоящее время, так как принципы развития факторов любого предприятия представляют, что для его успешного функционирования необходимо осуществлять также организационные изменения. А сопротивление со стороны сотрудников неизбежно, это естественный

процесс благополучия и устойчивой работы организации. Безусловно, преодоление всех противоречий не только пресечения несогласных, но и убеждением и направлением на принятие изменений - залог успешных преобразований и показатель грамотного руководителя.

При этом, следует понимать, что, несомненно, основой успешного преодоления сопротивления сотрудников изменениям, является понимание причин такого поведения. В настоящее время не существует единой трактовки определения сопротивления персонала инновациям. Так, впрочем, изучению данной проблематике посвящены научные труды таких известных ученых как, И. Ансофф, А. Виханский, Дж. П. Коттер, Р. Кох, А. Пригожин, Дж. Френч, Д. Щербакова и др.

И. Ансофф под сопротивлением понимает разностороннее явление, вызывающее дополнительных расходов и нестабильность процесса изменений. С точки зрения исследователя, в целом сопротивление является проявлением иррационального поведения организации, отказа признать новые черты реальности, размышлять логически и реализовывать на практике выводы логического мышления [1, с. 63].

З. Фрейд в своей работе «Толкование сновидений» говорил о том, что все, что препятствует прогрессу аналитической работы, является сопротивлением [2, с. 41]. Изучая различные точки зрения на сопротивление, разумеется, следует отметить, что под сопротивлением необходимо понимать естественное проявление психологических установок в отношении рациональности, согласно которым люди взаимодействуют друг с другом.

При описании такого явления, без сомнения, необходимо выделить причины его возникновения, а также уделить внимание разработке методов его преодоления.

Коттер и Шлезингер предложили следующую классификацию причин сопротивления:

1. Узкособственнический интерес. Желание не потерять что-то ценное: положение, власть, материальную выгоду, внешний комфорт, привычную обстановку, политическое преимущество и неформальные связи.

2. Непонимание и недостаток доверия. Обычно это происходит, если недостаточно было приложено усилий и потрачено времени на налаживание взаимоотношений с теми, кого затронет изменение, или если эти объяснения не были разъяснены и убедительно аргументированы.

3. Низкая терпимость изменения. Люди имеют различную степень готовности к изменениям. Для одних, незначительное нарушение привычных связей означает кризис, для других, потребуются чрезмерные

затраты энергии на восстановление контроля и приспособление к новой обстановке. Часть людей сопротивляется необходимости обучения, а кто-то автоматически сопротивляется всему тому, что они рассматривают как требование приспособляться к чьим-то нормам или ожиданиям. Практика показывает, что молодые и работники среднего возраста более активны и наделены креативностью мышления, вследствие чего положительно относятся к инновациям в организации. Чего не скажешь о работниках пожилого возраста, которые всячески сопротивляются внедрению инноваций.

4. Различная оценка ситуации. Это менее эмоциональная причина, чем другие: сопротивление здесь возникает из-за деятельности того, что люди искренне не могут понять выгоды: улучшение условий труда, снижение материальных затрат, уменьшение потерь рабочего времени и в целом для устойчивости и стабильности организации в условиях конкурентности [2, с. 82].

Наблюдение за современными организациями позволяет полагать, что существует две тенденции, которые можно отнести к внедрению инноваций, с одной стороны, стремление к переменам и инновациям, с другой стороны, потребность в стабильности. Инновационная деятельность организации призвана решать следующие задачи:

- модернизация оборудования;
- техническое оснащение производства;
- изменение финансовой деятельности предприятия;
- повышение производительности и эффективности труда;
- уменьшение себестоимости выпускаемой продукции.

Введение инноваций, в основном, понимает руководящий состав компании, поэтому сопротивление возникает, чаще всего, среди рабочих. И здесь важен лидер, его активная позиция, способность донести до коллектива целесообразность и необходимость этих инноваций, организовывать и направлять работников на проводимую инновационную деятельность. Положительный пример лидера может подтолкнуть сомневающихся к положительному решению, такому как, желание действовать на благо организации, преданность, личная заинтересованность в эффективности внедряемых инноваций. Учитывая данные тенденции, следует подчеркнуть на то, что не только отдельные лица, но и предприятия характеризуются стремлением сохранить накопленный ими опыт. Если организация крепко стоит на ногах, снижается себестоимость продукции, увеличивается прибыль, и тогда возникает вопрос: зачем что-то менять, если и так все хорошо. Это одна из серьезных причин сопротивления. У сотрудников выработана привычка, автоматизм действий, все старое кажется удобным и при-

вычным. Поэтому очень сложно разрушить обыденное и столкнуться с неясностью, с какой-то неопределенностью, страх лишиться рабочего места, недоверием со стороны персонала. Стремятся сохранить принятые традиции, нормы, которые считаются у работников ценными и лучше, чем предлагаемые инновации. Здесь важно сказать об общепринятых причинах сопротивления инновациям на предприятии.

Таблица 1.

Причины сопротивления инновациям

Причина	Результат	Реакция	Комментарий
Эгоистический интерес	Ожидание личных потерь в результате изменений	Политическое поведение	Такое поведение в силу его универсальности и естественности не очень опасно, однако его развитие может привести к возникновению неформальных групп, политика которых будет направлена на то, чтобы предложенное нововведение не могло быть осуществлено
Неправильное понимание целей и стратегии изменений	Низкая степень доверия менеджерам, излагающим план изменений	Слухи	Такое поведение обычно возникает из-за того, что люди не в состоянии оценить последствия осуществления стратегии. Причиной здесь является отсутствие достаточной информации относительно целей и путей реализации нововведения. Такая ситуация характерна для организаций, где степень доверия к действиям менеджеров низка
Различная оценка последствий осуществления стратегии	Неадекватное восприятие планов; возможность существования других источников информации	Открытое несогласие	Менеджеры и рядовые исполнители могут по-разному воспринимать значение нововведения для организации и для внутриорганизационных групп. Инициаторы нововведений часто неоправданно считают, что работники видят преимущества их реализации аналогично тому, как и они, и что каждый обладает соответствующей информацией

Окончание таблицы 1.

Причина	Результат	Реакция	Комментарий
Низкая терпимость к изменениям	Опасение людей, что они не обладают необходимыми навыками или умениями	Поведение, направленное на под-держание собственного престижа	Некоторые люди обладают низкой терпимостью к любым изменениям из-за опасения, что они не смогут обучиться новым навыкам или новой работе. Такое сопротивление наиболее характерно при внедрении новых технологий, форм отчетности и т. п.

Сотрудники должны понимать причины перемен, как изменился рынок и почему организации приходится внедрять инновации. При введении инноваций руководящий аппарат должен решать экономические вопросы в отличие от рядовых участников инновационного процесса, так как они в первую очередь обращают внимание на психологические и социальные факторы, которые имеют для них решающее значение. Наличие неопределенности, плохой информированности на предприятии может привести к возникновению конфликтных ситуаций.

В свою очередь, анализ литературы по данной проблеме позволяет говорить о таких методах управления сопротивлением инновациям, как самый мягкий – информировать, жесткий – принуждать. Информировать – это значит: формирование доверия к предстоящим инновациям, уверенное доведение информации об инновации, разъяснение и демонстрация примеров экономической выгоды предстоящей инновации, стимулирование активности работников, личная заинтересованность, привилегии, вознаграждения. Принуждать? Это худшее, что можно сделать для сотрудников. Практика показывает, что на отечественных предприятиях часто не уделяется должного внимания подготовке к внедрению инноваций. Хотя очевидно, что всесторонняя подготовка является условием успеха любого изменения [7 с. 52].

На основании этого, вашему вниманию предлагается рассмотреть усовершенствованный комплекс мероприятий по преодолению сопротивления персонала, вызванного внедрением инноваций:

Таблица 2.

**Мероприятия по преодолению сопротивления персонала
инновациям**

Мероприятия	Краткая характеристика
Определение целей и задач программы	<p>Необходимо определить основные цели и задачи программы. Основная цель – предупреждение возникновения сопротивления персонала при внедрении инновации и его скорейшее преодоление в случае возникновения.</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • информирование сотрудников и разъяснения необходимости инновации; • объяснение сущности, целей и задач; • мотивирование сотрудников на успешное внедрение инновации.
Выбор используемых методов преодоления сопротивления	Использованы такие методы как принуждение, информирование, участие, помощь и поддержка.
Разработка учебно-методического комплекса (УМК)	<ul style="list-style-type: none"> • методическая разработка занятий, при которой определяются формы и места проведения занятий, их содержание. Рекомендуемые формы занятий: вводная лекция и семинар; мотивирование сотрудников (объяснение получаемых преимуществ и выгод как для всей компании, так и для каждого сотрудника; дополнительные раздаточные материалы, ответы на возникающие вопросы; • подготовка презентаций.
Проведение занятий	Проводятся занятия с сотрудниками компании, выдаются информационные листы с дополнительными материалами.
Анализ результатов и составление рекомендаций	Проводится анализ оказанного на персонал воздействия, его поведения, изменения отношения к внедрению инновации. Составляются рекомендации о степени готовности персонала принятия нововведений.

В результате проведения данных мероприятий у сотрудников заметно снизится уровень сопротивления: повысится производительность труда, инновационная активность сотрудников (новые идеи, готовность браться за проекты с определенным уровнем риска), появится благоприятный психологический климат в коллективе (снижение уровня конфликтных ситуаций между работниками).

Таким образом, необходимо отметить, что для стабильного и развивающегося предприятия, несомненно, внедрение инновационных преобразований не подвергается этапом сомнению. Всякое новое рождается в борьбе со старым. Для успешной работы и конкурентоспособности предприятия, необходимо постоянно внедрять инновации. Не смотря на существующие проблемы, связанные с внедрением инноваций, преодоление сопротивления возможно. Для этого необходимо четкое планирование и своевременное исполнение намеченных целей.

Список литературы:

1. Ансафф И. Стратегическое управление. 12-е изд. М.: Изд. дом «Вильямс», 2006.
2. Kotter J.P., Schlesinger C.A. Choosing Strategies for Change // Harvard Business Review, 2008.
3. Ершова Н.Б., Насекина М.А. Проблема сопротивления инновациям и методы его нейтрализации // Перспективные разработки образования, науки и техники: мат-лы Междунар. конф. Польша, 7-15 нояб. 2014 г.
4. Труфанова Т.А., Радюкова Я.Ю., Степичева О.А. Кадровый менеджмент: учеб. пособие / под науч. ред. В. И. Абдукаримова. Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2012.
5. Кармышев Ю.А., Вострикова А.С. Направления совершенствования инфраструктуры инновационной деятельности в регионах // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2015. № 10. С. 477.
6. Герасимова Е.А. Проблемы теории и практики предпринимательства / Е.А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34).
7. Фролов С.С. Социология. Учебник. Для высших учебных заведений. М.: Наука, 2011 - 256 с.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО СК «РАФФ»)

Мамедова Юлия Александровна

*магистр,
Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева,
РФ, г. Казань*

Аннотация. Рассматриваются теоретические основы изучения методов мотивации и стимулирования персонала. Предлагаются мероприятия по повышению мотивации и стимулирования персонала в строительной организации ОАО СК «РАФФ», что в результате должно привести к снижению текучести кадров, росту производительности труда и увеличению эффективности работы предприятия в целом.

Ключевые слова: управления персоналом; мотивация; стимулирование; повышение эффективности труда.

Сегодня мир вступает в новую веку, когда необходимо искать новые технологии и возможности для того, чтобы повысить производительность труда. Мы живем в достаточно сложный период, так как сама система рыночной экономики, построенная на жесткой конкуренции, заставляет искать новые методы и средства для роста материальных благ как самой организации, так и персонала. А для этого, мы считаем, необходимо увеличить эффективность работы персонала в целом. На наш взгляд, эффективность производительности труда не возможно достичь без мотивации и стимулирования сотрудников организации.

В этой статье речь пойдет о мотивации как о процессе происходящем в человеке, работающем на производстве (строительная компания ОАО СК «РАФФ»), мы попытаемся определить мотивы и интересы персонала строительной организации, которые подталкивают его вести себя в конкретной производственной ситуации определенным образом.

Определение механизма мотивации и стимулирования персонала необходимо для решения многих производственных и организационных вопросов. На наш взгляд, необходимо в первую очередь знать механизм мотивации и стимулирования, а также технологии по разращению возникающих проблем связанные с вопросами трудовой мотивации именно менеджерам, которые должны активно используют свои знания в работе с персоналом для повышения эффективности труда.

Несмотря на то, что мотивация и стимулирование персонала является достаточно сложным процессом, тем не менее существует очень много современных способов и технологий, которые позволяют менеджерам эффективно стимулировать и мотивировать сотрудников организации, а также трансформировать в зависимости от особенностей производства, поставленных задач, целей. Необходимо помнить общие принципы создания и сохранения как мотивации так и стимулирования на предприятии.

Сегодня выделяют следующие мотивы деятельности:

- трудовой, в основном ориентирован на получение заработной платы;
- профессиональный, ориентирован на заинтересованность сотрудника организации овладением профессиональных навыков и компетенций, а также в самовыражении;
 - властный, ориентирован на карьеру и высокую должность;
 - коллективистский, ориентирован на работу в команде (Япония - идеальный пример командной работы);
 - люмпенизированный, ориентирован на уравнильность организации;
 - идейный, ориентирован на общее блага и готовность для этого работать в организации;
 - хозяйский, ориентирован на увеличение своих материальных благ, богатства;
 - творческий, ориентирован на открытие и поиск новых идей.

Менеджеру необходимо искать индивидуально для каждого сотрудника определенный способ мотивирования и стимулирования, необходимо уметь заинтересовать его в трудовой деятельности, в привлекательности труда, творческом его характере и ответственности.

Если у сотрудника отсутствует интерес в получаемых результатах труда, а руководство жестко не контролирует работу работника организации, подчиненный может прийти к выводу, что его работа просто не имеет никакой ценности. Участие сотрудника предприятия в планировании и развитии организации, но в первую очередь в собственной работе и деятельности способно расширять базу мотивации.

Уважение, взаимодоверие, открытое и искреннее отношение к подчиненным усиливает мотивацию работника. Большое значение имеют нетрадиционные технологии, направленные на формирование мотивации, коммуникативных и профессиональных компетенций [3, с.87].

Мотивацию можно представить как совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности.

В понятии мотивации особенно важны следующие его аспекты: определение того, что в деятельности человека находится в прямой зависимости от мотивационного воздействия; выявление соотношения внутренних и внешних сил; соотношение с результатами деятельности человека [2].

Структура мотивации характерна определенной стабильностью, однако она способна изменяться, в том числе и в рамках воспитания человека, повышения его образования. Для того, чтобы интерес к работе (трудовая мотивация) сотрудника компании была на высоком уровне, мы считаем, необходимо осознанно выбирать свою будущую профессию, чтобы она приносила радость, уверенность, желание работать в компании и заниматься любимым делом, а не являлась только средством материальных благ. Для этого еще со школы необходимо определить интересы и склонности ребенка. На наш взгляд, чем больше у школьника будет возможности выбора, тем будет легче ему ориентироваться. Точно так же подростку важно понимать собственные способности, склонности, интересы и желания. Именно точка пересечения его индивидуальности и требований профессии и должна быть основой для выбора [4, с. 144].

Обучаясь в вузе необходимо реализовывать свои способности в процессе прохождения производственной практики, а также в процессе трудоустройства на старших курсах. Для этого во многих вузах имеются учебно-производственные управления, а также студенческие кадровые агентства [5, с. 88].

Стимулирование в организации - это прежде всего способы и методы воздействия на персонал для обеспечения необходимых нужд организации, чаще с помощью поощрения или напротив санкций. Стимулы являются тем инструментом, которые вызывают действие определенных мотивов. На наш взгляд, стимулирование должно соответствовать желаниям, потребностям, и способностям персонала организации, а методы стимулирования должны быть адекватны механизмам мотивации. По мнению В.Р. Весина, идеальный вариант мотивационного механизма предполагает, что внутренние мотивы должны первенствовать по отношению к внешним положительным стимулам (побуждению), а те в свою очередь иметь приоритет перед внешними отрицательными стимулами (принуждением) [1, с. 566].

Нами была рассмотрена компания ОАО «РАФФ», которая динамично развивается и входит в десятку сильнейших перспективных строительных организаций Республики Татарстан с 1999 года. За время работы построено и сдано в эксплуатацию 273 строительных объектов в г. Казань и 20 районах республики. В структуру компании входит

большое количество подразделений (строительное управление, проектная группа, управление инженерных работ, управление механизации и транспорта, насчитывающее более 200 единиц строительной техники, производственные цеха).

Методы управления мотивацией труда в ОАО СК «РАФФ» можно условно разделить на две категории: материальные и нематериальные. Материальные методы мотивации в компании разделяются на денежные и неденежные.

К первой категории кроме заработной платы, самого базового оклада применяют:

- премии, а также бонусы за выполнение целей компании;
- комиссионные выплаты за заключение определенного количества договоров на проведение строительных работ;
- индивидуальные денежные вознаграждения за особые навыки, верность предприятию ОАО СК «РАФФ», большой стаж работы; дополнительные пособия.

К социальной мотивации труда в ОАО СК «РАФФ» относятся следующие мероприятия: повышение квалификации сотрудников; оказание помощи работающим в компании матерям-одиночкам.

Помимо этого, сотрудникам предприятия выплачиваются доплата за наставничество, выплачивается материальная помощь в связи с похоронами, тяжелыми материальными условиями работников строительной организации ОАО СК «РАФФ».

В неденежную группу в ОАО СК «РАФФ» входят следующие виды:

- социальное и медицинское страхования;
- пенсионные отчисления;
- подарки работникам строительной организации;
- оплата за обучение;
- предоставление парковочных мест;
- предоставление различных скидок, в том числе сертификатов.

Для соблюдения трудовой дисциплины в ОАО СК «РАФФ» используется административная мотивация чаще всего в виде наложения взысканий, предупреждений, выговоров; достаточно редко - строгие выговоры, штрафы, а в исключительных случаях - увольнения с работы.

Динамика среднесписочной численности персонала предприятия представлена на рисунке 1.

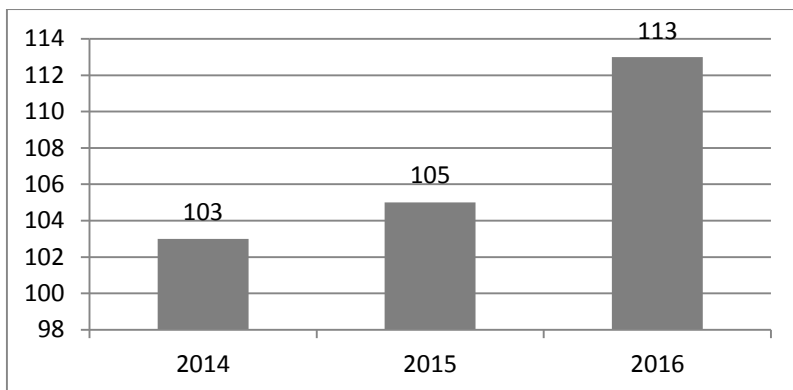


Рисунок 1. Динамика численности персонала ОАО СК «РАФФ» за 2015-2016 гг.

Как видно по рисунку 1, за исследуемый период наблюдается ежегодное увеличение численности персонала компании. Общий рост показателя за 2014-2016 гг. составил 10 человек, или 109,7 %.

Для того, чтобы строительная организация ОАО СК «РАФФ» могла динамично развиваться и дальше, мы рекомендуем следующие мероприятия по управлению стимулирования и мотивации персонала строительного предприятия ОАО СК «РАФФ»:

1. Заинтересовать сотрудника в увеличении интенсивности труда, для достижения высокого конечного показателя деятельности (материальные и нематериальные стимулирования).
2. Дифференцировать подход в оценке труда сотрудников.
3. Контролировать и оценивать деятельности персонала ОАО СК «РАФФ».
4. Предупреждать отклонения в работе персонала, связанных с отношением к выполнению служебных обязанностей и регламента ОАО СК «РАФФ».
5. Проведение тренингов для сплочения коллектива, для повышения мотивация к труду.

Таким образом, на наш взгляд, реализация предложенных нами мероприятий позволит повысить мотивацию персонала в строительной организации ОАО СК «РАФФ» на более высоком уровне, что в результате приведет росту производительности труда.

Список литературы:

1. Весин В.Р., Управление персоналом. Теория и практика: учебник для вузов / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2008. - 688 с.

2. Тебекин А.В. Менеджмент организации -М.: КноРус, 2012. - 428 с.
3. Хуснутдинова М.Н. Формирование коммуникативных компетенций будущих специалистов в области техники// Дискуссия. 2016. № 7 (70). С. 129-136.
4. Хуснутдинова М.Н. Проблема осознанного профессионального выбора школьника // Теория и практика образования в современном мире. Сборник материалов VI Международной научной конференции (Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). - Санкт-Петербург: Сатис, 2014 - С. 343-345.
5. Хуснутдинова М.Н. Формирование студенческого кадрового агентства в системе высшего образования // Педагогика и психология в контексте современных исследований проблем развития личности. Сборник материалов IX Международной научно-практической конференции (г. Махачкала, 25 октября, 2015 г.). – Махачкала: ООО «Апробация», 2015 – С. 86-89.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Миягашева Анастасия Павловна

*магистрант, Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности (университет),
РФ, г. Кемерово*

Егорова Наталья Михайловна

*доцент, Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности (университет),
РФ, г. Кемерово*

WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES IN THE INSTITUTIONS OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION

Anastasia Miyagasheva

*undergraduate, Kemerovo Technological Institute
of Food Industry (university),
Russia, Kemerovo*

Natalya Egorova*associate Professor, Kemerovo Technological Institute
of Food Industry (university),
Russia, Kemerovo*

Аннотация. В статье рассматриваются факторы, оказывающие влияние на качество образовательных услуг в учреждениях дополнительного профессионального образования. Предложены рекомендации по повышению качества образовательного процесса, реализуемого Частным учреждением дополнительного профессионального образования «Сибирский корпоративный энергетический учебный центр».

Abstract. The article considers factors that influence the quality of educational services in institutions of additional professional education. Recommendations are proposed to improve the quality of the educational process, implemented Private institution of additional professional education "Siberian Corporate Energy Training Center".

Ключевые слова: Качество; образовательные услуги; дополнительное профессиональное образование.

Keywords: Quality; educational services; additional vocational education.

Обучение и развитие персонала являются важнейшими условиями для успешного функционирования любой организации. «Возрастающее значение профессионального обучения для организации и значительное расширение потребностей в нем в последние десятилетия привели к тому, что ведущие компании взяли на себя обновление квалификации своих сотрудников, а организация профессионального обучения стала одной из основных функций управления персоналом, в то время как его бюджет - наибольшей после заработной платы статьей расходов многих компаний» [1, с. 57].

Достижение долгосрочных и краткосрочных целей, необходимость повышения конкурентоспособности и проведение организационных изменений требуют более высокого уровня профессиональной подготовки персонала и хорошо спланированной, четко организованной работы по обучению персонала. «При этом обучение не должно ограничиваться лишь передачей работникам тех или иных знаний и развитием у них необходимых навыков. В идеале обучение призвано передавать работникам также информацию о текущем состоянии дел в компании и способствовать развитию у них понимания перспектив развития организации и основных направлений ее стратегии, повышать уровень трудовой мотивации, приверженности работников своей организации и включенности в ее дела» [2, с. 135].

ЧУ ДПО «Сибирский корпоративный учебный центр» (СибКЭУЦ) – один из ведущих учебных центров Сибирского Федерального округа, осуществляющий подготовку и повышение квалификации персонала в области энергетики. Учредитель организации – ПАО «МРСК Сибири». В составе СибКЭУЦ находится семь филиалов (рисунок 1).

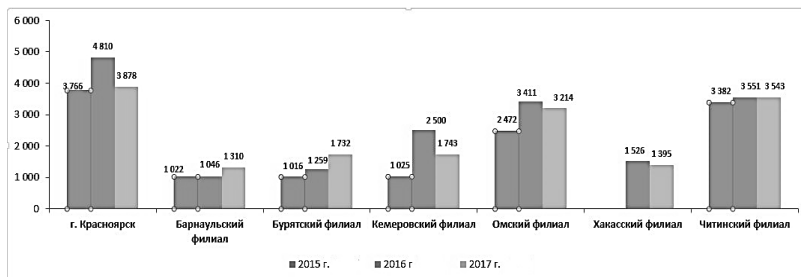


Рисунок 1. Численность обученных в СибКЭУЦ по филиалам (чел.)

Основные направления деятельности Учебного центра:

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации рабочих и служащих;
- дополнительное профессиональное образование руководителей и специалистов;
- предаттестационная подготовка руководителей и специалистов, осуществляющих деятельность в области промышленной безопасности;
- обучение и проверка знаний по охране труда руководителей и специалистов;
- обучение пожарно-техническому минимуму;
- бизнес- тренинги;
- психофизиологические обследования персонала.

Цель обучения в Учебном центре – приобретение или повышение профессиональной компетенции, получение квалификационных разрядов, классов, категорий по профессии без изменения уровня образования. На сегодняшний день в активе Учебного центра находится более 150 специализированных учебных программ по различным направлениям. Это такие узкоспециальные программы, как обучение теплотехнического и электротехнического персонала, обучение ремонтного и вспомогательного персонала, подготовка персонала, обслуживающего объекты, подконтрольные Ростехнадзору и др [4].

Количество слушателей, прошедших обучение в СибКЭУЦ в 2016 году резко возросло по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году наоборот наблюдается их снижение (таблица 1).

Таблица 1.

Характеристика финансово-хозяйственной деятельности Учебного центра

Показатели	2015	2016	2017
Количество слушателей, обученных в СибКЭУЦ, чел.	12 683	18 103	16 815
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	61 388	74 037	72 582
Себестоимость услуг, тыс. руб.	59 012	69 456	70 167
Прибыль от оказания услуг, тыс.руб.	2 376	4 581	2 415

Наибольшее количество обученных по всем образовательным программам в филиалах имело место в 2016 году. Это было связано с тем фактом, что в 2016 году после вступления в силу «Правил по охране труда при работе на высоте» ПАО «МРСК Сибири» направило рекордное количество сотрудников на обучение по программе «Безопасные методы и приемы обучения работам на высоте для работников 1, 2 и 3 группы». Соответственно в этот период Учебный центр работал с наилучшими финансовыми результатами.

Самой востребованной у слушателей формой обучения традиционно остается очная форма, на базе которой в 2017 году было обучено 7903 чел. (47%), на очно-заочную и заочную формы пришлось 3363 чел. (20%) и 5549 чел. (33%), соответственно (рисунок 2).

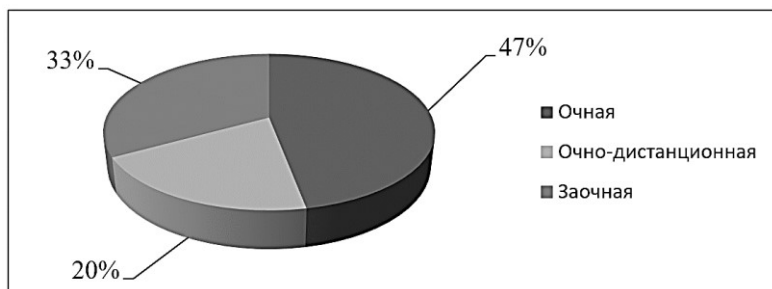


Рисунок 2. Распределение слушателей по формам обучения

В «Сибирском корпоративном энергетическом учебном центре» заочно обучаются в основном по двум направлениям обучения - это «Обучение по охране труда» и «Пожарно-технический минимум».

«На качество образовательных услуг влияет множество факторов. Наиболее часто к таким факторам относят: уровень подготовки слушателей, уровень развития материально-технической базы, применение новых информационных технологий, качество учебных программ, качество учебно-методического обеспечения, уровень подготовки кадрового состава, качество контроля за процессом предоставления образовательных услуг и многое другое» [3, с. 94].

Рассмотрим факторы, оказывающие наибольшее влияние на процесс обучения в СибКЭУЦ и, соответственно, определяющие его качество.

1. Методическое обеспечение. Программы обучения в «Сибирском корпоративном энергетическом учебном центре» разрабатываются в соответствии с требованиями государственных стандартов и типовых учебных программ подготовки рабочих и специалистов на производстве, и к тому же, всегда согласовываются с заказчиками. Согласно разработанным программам, помимо федеральных нормативных актов, слушатели учебных программ осваивают еще и локальные нормативные акты, разработанные ПАО «МРСК Сибири» и филиалами (стандарты, инструкции, положения).

Направления совершенствования методического обеспечения в Учебном центре:

- поскольку СибКЭУЦ в основном реализует узкоспециализированные программы, для увеличения числа клиентов необходимо создать комплекс программ профессиональной переподготовки дополнительно к основным направлениям, такие как: бухгалтерский учет и экономика, менеджмент и управление персоналом, делопроизводство и электронный документооборот;

- необходимо систематизировать нормативно - методические материалы, например, путем выпуска справочника Учебного центра и размещения основной информации на сайте следующего содержания:

- а) нормативно – правовая информация (устав, госстандарты специальностей, рабочие учебные планы и стандарты, типовые положения и рекомендации);

- б) внутренние действующие положения: о методической работе, о методическом Совете, о государственной и промежуточной аттестации, об аттестационных комиссиях, о проведении практических и лабораторных работ, об организации самостоятельной работы слушателей и т. д.;

- разработка базы данных «Учебно-методическая работа преподавателей Учебного центра», в которую следует включить публикации

преподавателей, участие в конференциях и семинарах, авторские программы, методические разработки, данные о повышении квалификации и сведения об аттестации.

2. Материально-техническая база. Во всех филиалах обучение проводится в специально оборудованных кабинетах и с использованием современной техники, имеются учебно-тренировочные полигоны, автодромы, конференц-залы, компьютерные классы, лаборатории, оснащенные современными наглядными пособиями и компьютерными тренажерами, видеотека учебных фильмов. Во время занятий слушателям выдается техническая и нормативная литература, используются плакаты, видеофильмы, макеты и реально действующие установки на полигонах и в учебных классах. В 2017 году Учебный центр приобрел дорогостоящие лабораторные стенды в несколько филиалов. Кроме того, в филиалах СибКЭУЦ каждая учебная аудитория оснащена компьютерами и ноутбуками, проекторами и мультимедийными досками, есть доступ в интернет. На всех компьютерах установлена одна из лучших программ для проведения онлайн обучения и аттестации в сфере промышленного производства – программа «ОЛИМПОКС». Это обучающе - контролирующая система, предназначенная для автоматизации процессов обучения и проверки знаний непосредственно в обучающих организациях, в корпоративной интернет-сети предприятия, а также по средству удаленного доступа через сеть Интернет. А также TeamViewer – программное обеспечение для удаленного контроля компьютеров, обмена файлами, видеосвязи и веб-конференций, когда в случае необходимости слушатель может проходить обучение и иметь доступ ко всем необходимым учебным ресурсам находясь вне Учебного центра.

Однако, материально-техническая база Учебного центра все еще нуждается в совершенствовании:

- необходимо обеспечение центров оргтехникой и электронными средствами для создания условий обучения кейсовым и электронным методами;
- требуется создание мобильного электронного комплекса для участия в презентациях, конференциях, выставках и командировках.

3. Кадровый состав. Большинство преподавателей Учебного центра являются «практиками», то есть помимо дипломов, удостоверений и свидетельств по преподаваемым дисциплинам, у них имеется большой опыт работы в отрасли энергетики и на производстве. Однако, все они работают в СибКЭУЦ по договору ГПХ. В связи с этим возникают сложности при составлении расписания занятий, а также трудности при подборе соответствующих преподавателей.

С целью совершенствования социально-экономической поддержки работников Учебного центра необходимо:

- по возможности ввести преподавателей-практиков основных учебных дисциплин в штат;
- проанализировать потребности педагогических и других работников для Учебного центра на очередной и последующие учебные года, с учетом ухода на пенсию и нехватки кадров;
- проанализировать соответствия уровня профессиональной компетентности педагогических и руководящих работников Учебного центра, используя результаты аттестаций, государственных, выпускных и квалификационных испытаний слушателей, анализы открытых уроков и др.;
- создать схему взаимозаменяемости всех специалистов с целью формирования резерва кадров.

Помимо вышеперечисленных основных факторов, влияющих на качество образовательных услуг в СибКЭУЦ, в совершенствовании нуждается и система управления данным Учреждением. Необходимо разработать новую стратегию развития, ориентированную на расширение номенклатуры дополнительных образовательных услуг. Например, включить в перечень оказываемых услуг консультации преподавателей сверх норматива времени по стандарту, курсы по подготовке к поступлению в учебные заведения, оказание консалтинговых и других услуг.

Список литературы:

1. Афанасьева Т.А., Ярушева С.А. Обучение персонала на рабочем месте. Наука XXI века: проблемы, поиски, решения: материалы XL научно-практической конференции. Миасс: Геотур. – 2016.
2. Травкин П.В. Дополнительное профессиональное обучение на российских предприятиях. Журнал новой экономической ассоциации. - 2015. № 2(26).
3. Карелина И.Г. Современные модели оценки качества образования в России и за рубежом: аналитический обзор. - Воронеж, 2016. № 11.
4. Официальный сайт «Сибирского корпоративного энергетического учебного центра». – [Электронный ресурс] - Режим доступа. <http://sibkeu.ru/> (Дата обращения 14.12.2017).

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ФОНДОМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Новикова Валерия Сергеевна

бакалавр, магистрант,

*Сибирского государственного университета науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева - СибГУ им.М.Ф. Решетнева
РФ, г. Красноярск*

Аннотация. Планирование, распределение денежных средств обязательного медицинского страхования должно осуществляться качественно, точно в срок, учитывая постоянно изменяющиеся условия. В статье рассматриваются этапы контроля качества услуг, предоставляемых территориальными фондами.

Ключевые слова: Здравоохранение; система обязательного медицинского образования; Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, система менеджмента качества; ГОСТ Р ИСО 9001:2015

Своевременная забота о здоровье заложена в менталитете россиян. Формирование программы государственных гарантий, в частности обязательного медицинского страхования, предоставляет возможность оказания услуг всем гражданам страны, не зависимо от пола, возраста, региона проживания и других дифференциаций.

Доступность программы обеспечивается двумя основными источниками. Первым источником являются отчисления страховых взносов работодателями. Кроме того, финансирование поступает из бюджета для неработающего населения. Российская система обязательного медицинского страхования является смешанной, также как и в европейских странах. В нашей стране 20 % средств на оказание бесплатной медицинской помощи выделяет государство, остальные 80 % финансируются за счет средств поступивших на обязательное медицинское страхование (далее ОМС). Данное соотношение обусловлено дефицитом государственного бюджета, тогда как справедливое соотношение должно достигать 40 % на 60 % соответственно.

Территориальные фонды обязательного медицинского страхования, создаются из-за большой территории Российской Федерации, не позволяющей централизованно планировать расходы на обязательное медицинское страхование и аккумулировать данные всех медицинских учреждений.

В настоящее время система менеджмента качества (далее СМК) предоставляемых услуг населению посредством медицинских организаций в фонде слабо формализована, но существует в негласной форме и прослеживается на каждом этапе. Она подразумевает выполнение семи основных принципов менеджмента качества, заключающиеся в ориентации на потребителя, лидерстве руководителя, вовлечении работников, процессном подходе, системном подходе, постоянном и непрерывном улучшении, принятии решений, основанных на фактах, и, взаимовыгодных отношениях с поставщиками [1].

Практически все принципы СМК прослеживаются на каждой ступени предоставления услуг.

Немаловажным этапом являются систематические совещания по определению вектора развития и балансировки пожеланий медицинских организаций с планами Министерства Здравоохранения Красноярского края. Проведение селекторных совещаний на протяжении всего планирования проходит для устранения слабых сторон и выявления возможных путей решения существующих проблем.

В отделе экономического анализа и планирования проводится основная работа, заключающаяся в планировании объемов медицинских услуг на основе анализа предыдущих лет, изменяющихся условий и чрезвычайных происшествий. Процессы четко определены. Входом является предоставление запланированных объемов для каждой медицинского учреждения в разрезе различных видов предоставления медицинских услуг во всех регионах края. Расчет объема услуг рассчитывается, исходя из нормативов, прописанных в тарифном соглашении и программе государственных гарантий, как в базовой программе обязательного страхования, так и территориальной. Наличие коэффициентов дифференциации, исходя из местоположения региона, обуславливает различие установленных нормативов. Существуют плановые задания, а конкретно объемы, определяемые Министерством Здравоохранения. Задача территориального фонда привести в соответствие свой план и план Министерства и распределить средства, выделенные бюджетом согласно общим нормативам, учитывая специфику территорий. Процессы отдела экономического анализа и планирования для наглядности представлены на рисунке 1.

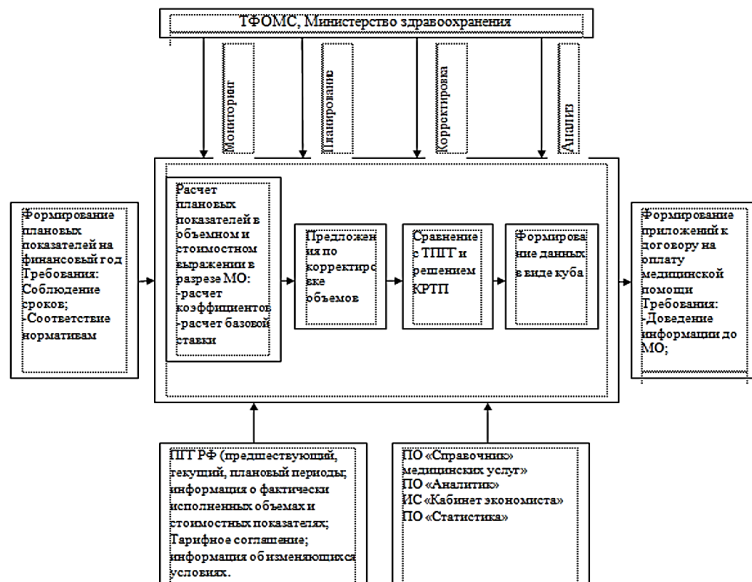


Рисунок 1. Процессы отдела экономического анализа и планирования

Сопутствующий процесс, являющийся основным этапом, подвергающийся тотальному контролю, заключается в обработке реестров данных. Через информационную систему медицинские организации ежедневно направляют потоки информации о пролеченных пациентах сотрудникам, которые приводят их к структурированному виду.

Осуществляемая в информационной системе группировка позволяет анализировать и планировать с максимальной точностью. Контроль за своевременным обновлением и точностью вносимой информации отвечает отдел информационной безопасности, обладающий исключительными правами на исправление ошибок и корректировки данных.

От точности всех внесенных потоков информации в информационные системы зависит дальнейший расчет выделяемых средств для каждой медицинской организации. Данный расчет производит финансовый отдел, контролирующий доведение выделенных Федеральным фондом средств до страховых компаний, последние распределяют эти средства по прикрепленным к ним медицинским организациям. Осуществляют мониторинг и анализ за произведенным распределением несколько отделов: отдел мониторинга и аналитики системы ОМС и отдел по взаимодействию с медицинскими организациями.

Заключительный этап управления качеством лежит на отделе организации контроля качества и экспертизы медицинской помощи, ревизий и проверок, отдел по взаимодействию с застрахованными гражданами и страховых медицинских организаций.

Государственной программой РФ «Развитие здравоохранения» (постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 294) предусмотрено внедрение СМК после 2017 года в 95 % в медицинских организациях [3].

Существует несколько особенностей внедрения СМК в территориальных фондах. Отсутствие выбора миссии, так как она predetermined законом в системе обязательного медицинского страхования. Также, существуют разные группы потребителей – застрахованные граждане, медицинские учреждения и страховые медицинские организации. Немаловажной особенностью является отсутствие конкурентов, но возможность сравнивать себя с другими регионами.

Внедрение СМК по ИСО – это надежный, но косвенный метод повышения качества медицинской помощи. При этом, на первое место выходят вопросы правильного внедрения таких систем [2, 4].

На основе изученного опыта внедрения СМК, можно сформулировать следующие ключевые аспекты повышения качества оказания медицинской помощи, которые позволят улучшить деятельность медицинских организаций после внедрения СМК:

- разработка политики в области качества;
- определение измеримых целей в рамках ежегодного планирования;
- ежеквартальный мониторинг и внутренний аудит для всех подразделений и процессов;
- стандартизация используемых документов;
- порядок регистрации несоответствий; работа с потребителями, а именно, анализ обращений и анкетирование.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что системе здравоохранения, а, в частности Территориальному фонду обязательного медицинского страхования, необходимо внедрение стандарта ГОСТ Р ИСО 9000:2015 для формализации уже существующих функций управления качеством процессов, а также выполнения всех семи принципов СМК, осуществляющихся внутри организации.

Список литературы:

1. ГОСТ Р ИСО/ТО 10017-2005 Статистические методы. Руководство по применению в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001.

2. Кицул И.С. Оценка результативности медицинской помощи с позиции новых требований по обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности / И.С. Кицул, Д.В. Пивень // Заместитель главного врача. 2013. № 4. С.44-47.
3. Концепция развития здравоохранения до 2020 года. www.zdravo2020.ru.
4. Хетагуров Г.В., Бибилова Д.Р. Сущность, роль и значение здравоохранения в социально-экономическом развитии общества // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам II междунар. науч.-практ. конф. – № 2(2). – М., Изд. «МЦНО», 2016.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПАРТНЕРСТВА КЛИНИНГОВОЙ ОТРАСЛИ И МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

Тумасянц Светлана Марковна

*д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист
РФ, г. Москва*

Аннотация. Медицинский туризм – динамично развивающаяся отрасль глобальной экономики. Наряду с качеством медицинских и туристических услуг существенное значение имеет качество медицинского клининга. В целях обеспечения санитарной и экологической безопасности медицинского персонала и пациентов, работников-клинеров необходимо внедрение инновационного оборудования и материалов для утилизации и рециклинга отходов медицинских учреждений, развитие просветительской работы, информационного обеспечения.

Ключевые слова: Медицинский туризм, медицинские услуги, туристические услуги.

Как известно, 2017 год объявлен ООН Международным годом устойчивого туризма в интересах развития. В течение всех двенадцати месяцев текущего года в разных странах проходят глобальные действия по продвижению вклада устойчивого туризма в осуществление Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года.

Туристическая отрасль, в том числе медицинский туризм, в современном мире с характерными чертами глобализации во всех сферах жизнедеятельности человека, семьи, общества становится все активнее, динамично растут доходы, расширяются межотраслевые и межрегиональные связи.

На планете известно множество целебных факторов – горный, морской, лесной воздух, а также морская вода и целебные источники для приема воды внутрь и окунания, лечебные растения. Местное население врачевалось ими, но из других стран во времена древности и средние века только путешественники, торговые люди, правители и военные люди в силу специфики своей жизни и деятельности получали информацию о местных методах излечения, малоизвестных в их родных краях, и пользовались ими.

Современная глобализация информации, активная миграция населения планеты позволяют по личному решению и наличию достаточных средств посещать отдаленные от мест проживания страны для излечения и оздоровления. Цивилизационные процессы привели к формированию бизнес отрасли в сфере массовых коммуникаций – туризма и его подсистемы – медицинского туризма. Роль активности в этой сфере привели к необходимости формирования международной системы управления этой отраслью, включающей Всемирный совет путешествий и туризма, Карибскую организацию туризма, Международный союз официальных туристских организаций, Туристская ассоциация стран Азии и Тихого океана, Всемирную туристскую организацию ООН, ЮНЕСКО - подразделение ООН по вопросам образования, науки и культуры.

На туристическую отрасль, по данным экспертов, приходится 9 % мирового ВВП - около 6 триллионов долларов, в ней заняты 120 миллионов человек, и еще 125 миллионов работают на эту отрасль в смежных областях, ежегодный прирост количества туристов в мире составляет около 4 процентов. С учетом растущей глобальной значимости туризма Статистический отдел Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН в 2008 году подготовил Международные рекомендации по статистике туризма. Для этих целей приняты следующие характеристики туристских поездок: • основная цель; • типы «туристского продукта»; • продолжительность поездки или посещения; • место начала и место назначения поездки; • виды транспорта; • виды размещения.

Принята классификация туристских поездок по их основной цели: личные, деловые и профессиональные.

Личные цели в свою очередь структурированы следующим образом; отпуск, досуг и отдых; посещение друзей и родственников; образование и профессиональная подготовка; **лечебные и оздоровительные процедуры**; религия/паломничество; посещение магазинов; транзит; прочие цели.

Туристические поездки с целью **лечебных и оздоровительных процедур – медицинский туризм**, согласно Рекомендациям, включает получение краткосрочных услуг больниц, клиник, санаториев для послебольничного долечивания и более общего спектра медицинских и социальных учреждений, посещение морских, спа- и других курортов, а также иных специализированных учреждений для получения медицинского обслуживания, основанного на медицинском консультировании, включая косметическую хирургию с применением медицинского оборудования и услуг. Длительное лечение, требующее пребывания в лечебном учреждении в течение года и более, не относится к сфере туризма (см. пункт 2.67 Рекомендаций).

На практике вышеуказанные медицинские услуги объединены в диагностический туризм, лечебный туризм, оздоровительный туризм.

По прогнозам Всемирной организации здравоохранения, медицинский туризм становится одним из значимых направлений глобальной экономики.

На туристическую отрасль, по данным экспертов, приходится 9 % мирового ВВП - около 6 триллионов долларов, в ней заняты 120 миллионов человек, и еще 125 миллионов работают на эту отрасль в смежных областях, ежегодный прирост количества туристов в мире составляет около 4 процентов.

Всемирный экономический форум раз в два года публикует рейтинг конкурентоспособности стран в сфере путешествий и туризма. В последнем оценены 140 стран мира по 14 параметрам. Среди них - государственная регуляция, экология, безопасность, здоровье и гигиена, уровень приоритетности туристической отрасли, инфраструктура воздушного транспорта и наземного транспорта, туристическая инфраструктура, развитость информационно-коммуникационных технологий, конкурентоспособность цен туристической отрасли, персонал, соответствие рекламы качеству, природные ресурсы, культурные ресурсы.

Всемирный экономический форум проводит раз в два года рейтинги в части медицинского туризма. Международный научно-исследовательский центр здравоохранения (International Healthcare Research Center, IHRC) совместно с Международной ассоциацией медицинского туризма (МТА) и международной общественной организацией Medical Tourism Index опубликовали "Глобальный мировой рейтинг индустрии медицинского туризма – 2016". Из почти 200 независимых государств были выбраны 41, в которых проживают более 60 % населения мира, выделено 10 стран - лидеров мирового рейтинга медицинского туризма – Канада, Великобритания, Израиль, Сингапур, Индия, Германия, Франция, Южная Корея, Италия, Колумбия.

Исследование проводилось по целому ряду критериев, среди которых были выделены три основных – состояние окружающей среды, уровень сферы медицинского туризма и качество медоборудования и медицинских услуг. Каждый критерий, в свою очередь, включал целый ряд параметров, том числе - привлекательность туристического направления и цены на лечение. Это демонстрирует результаты инвестиционной активности в стране в сфере медицинского туризма, активного сотрудничества науки, промышленности, клинической медицины, уровня образования медперсонала и его нормативной этики. По качеству медицинского оборудования и предоставляемых медицинских и туристических услуг (81,6 баллов из 100) Израиль - лучший в мире.

По прогнозам Всемирной организации здравоохранения, в обозримом будущем медицинский туризм станет одним из значимых направлений глобальной экономики, уже сегодня международный рынок медицинского туризма имеет устойчивые тенденции развития.

Большинство участников медицинских туров – обеспеченные люди с членами их семей. Они едут как в соседние страны, так и в далекие за лечением (медицинский туризм), для уточнения диагноза и обследования.

Россия и Китай признаны главными донорами туристического потока в мире. В России исторически сложилась система санаторно-курортного, лечебно-оздоровительного, культурно-оздоровительного туризма. В настоящее время в стадии реализации

Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. В ней определены следующие направления развития внутреннего и въездного туризма: совершенствование системы государственного статистического наблюдения за туристскими потоками; определение приоритетных направлений развития отдельных видов туризма; развитие доступной и комфортной туристической среды (в том числе унифицированной системы навигации); создание сети отелей, соответствующих международным стандартам; координация региональных программ развития туризма; законодательная унификация требований к деятельности гидов, экскурсоводов, переводчиков и организаций, оказывающих услуги туристам.

В части медицинского туризма, как одного из перспективных направлений, есть конкретные результаты: идет модернизация здравоохранения, растет заинтересованность в развитии медицинского туризма, создана Российская ассоциация медицинского туризма, есть первые частные медицинские клиники международного уровня. Но пока РФ остается страной-донором для иностранных медицинских центров. Изменение данной тенденции связано с системой мероприятий.

Во-первых, медицинский туризм связан с системой международных медицинских учреждений и международной системой сертификации. Международная организация Temos International оказывает содействие клиникам, желающим поднять качество медицинского обслуживания пациентов. Представительства в разных странах мира проводят сертификацию местных клиник на предмет соответствия международным стандартам. Открылось представительство в Москве (TEMOS–Москва). В мире по стандартам JCI - самым надежным международным стандартом оказания медицинской помощи аккредитовано 978 больниц. Московская клиника ОАО "Медицина" – первая клиника в России, аккредитованная по самым Joint Commission International (JCI) (24 июня 2017 года на срок до 23 июня 2020 года успешно пройдена вторая аккредитация JCI (Joint Commission International).

Развитие направления въездного медицинского туризма для жителей других регионов России, а также стран СНГ клиника АО «Медицина» рассматривает как одно из перспективных направлений.

Следует учесть опыт стран с развитым медицинским туризмом, в том числе законодательное регулирование отрасли, уровень сервиса, правовую защищенность пациента, страхование. Самый динамично развивающийся сегмент медицинского туризма в Израиле, он приносит значительный объем иностранной валюты в государственную казну, обеспечивает занятость населения и поступления инвестиций в медицинскую отрасль. Медицинские туристы приезжают к стране из Восточной Европы и стран бывшего СССР, арабских стран (в том числе, и из тех, которые не имеют дипломатических отношений с Израилем), из стран Африки, Западной Европы и США, ожидается большой приток медицинских туристов из Китая. Медперсонал владеет разными языками – английским, русским, французским, испанским, арабским, немецким и другими. Это облегчает общение с иностранными пациентами. Израильская медицина имеет новейшие технологии по лечению рака, сердечно-сосудистых заболеваний, детских болезней, вирусов. Отмечается высокий уровень послеоперационного ухода и клининговых услуг в медицине.

Существенное значение для качества медицинского туризма имеет качество клининговой деятельности. Уборка медицинских помещений является специализированной услугой промышленного клининга, так как все медицинские учреждения и смежные с ними объекты нуждаются в особой чистоте и специализированных чистящих средствах. Клинерам приходится иметь дело с опасными патогенами и материалами при уборке больниц в отделениях реанимации, хирургических, операционных блоках, стоматологических, клинических лабораториях, перевязочных, прививочных, процедурных кабинетах.

Клининговая компания должна гарантировать, что их площадь содержится в чистоте во избежание возникновения и распространения инфекций среди медперсонала и пациентов. Факторами стабильного развития в этой сфере являются: профессиональная подготовка и развитие персонала, инновационные оборудование и расходные материалы, организационные и технологические инновации.

Общими для всех стран являются проблемы клининговой отрасли: низкая заработная плата, угрозы здоровью и безопасности персонала, низкая экологическая культура бизнес-сообщества и населения, ориентация бизнеса на прибыль в ущерб экологическим аспектам, отсутствие или неразвитость нормативной базы клининга. Так в России имеется лишь 4 нормативных документа: ГОСТ Р 51870-2002 " Услуги по уборке зданий и сооружений", ПОТ Р М-004-97 "Межотраслевые правила по охране труда при использовании химических веществ", ГОСТ Р 511 08-97 "Услуги бытовые" Химическая чистка, общие технические условия' и Сан ПиН 2.1.3. 2630-10 "Санитарное содержание помещений, оборудования, инвентаря в медицинских учреждениях". В этом документе определены порядок хранения моющих и дезинфицирующих средств, а также уборочного инвентаря; меры предосторожности, включая применение средств индивидуальной защиты; регламент уборки и обеззараживания воздуха в помещениях с антисептическим режимом; устранение текущих дефектов отделки помещений; сборка и хранение грязного белья; стирка белья; транспортировка, погрузка, разгрузка чистого и грязного белья; дезинфекционная обработка мебели и белья; проведение текущего ремонта; дезинфекция и дератизация; сбор, временное хранение и удаление отходов различных классов опасности.

Вместе с тем задача состоит в поддержании санитарно-гигиенического режима медицинских учреждений на основе современных технологий профессиональной уборки и дезинфекции, стандартов работы по сохранению здоровья человека и охране окружающей среды, выявлению регистрации неучтенных источников загрязнения окружающей среды, формированию требований к персоналу, привлечению и удержанию квалифицированных кадров, поддержание их мотивации, обеспечение санитарной и экологической безопасности работников-клинеров, медицинского персонала и пациентов медицинских учреждений, разработка предложений по кооперации с широким кругом смежников, утилизации и рециклингу отходов медицинских учреждений, развитию информационной сети и просветительской экологической работы.

Анализ опыта последнего десятилетия в развитии медицинского туризма в мире показал актуальность законодательного регулирования на глобальном, региональном и страновом уровнях. Это касается перечня и качества медицинских услуг, клининговых услуг в медицинских учреждениях, учета этнических особенностей иностранных пациентов и членов их семей, сопровождающих их, страхование медицинских туристов.

В странах развитого медицинского туризма отмечается устойчивая положительная динамика бюджетных поступлений от данного вида услуг, развитие сферы смежных услуг и отраслей, рост рабочих мест, улучшается имидж страны, налаживается научный и культурный обмен между странами, отмечается улучшение дипломатических отношений.

Здоровье людей вне зависимости от гражданства, цвета кожи, образования объединяет и дает новый импульс в развитии цивилизации.

5. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАЗНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ В ЯПОНИИ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БУМА

Алексеева Мария Алексеевна

*студент, Самарский университет им. С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*канд. экон. наук, доц. кафедры экономики,
Самарский университет им. С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Аннотация. В статье проводится анализ прибыли владельцев крупных предприятий, а также средних слоёв населения в Японии, начиная с середины 1950-х годов. На основе сравнительного анализа структуры и динамики доходов различных классов общества подчеркивается негативное влияние экономического роста на социальное положение населения

Ключевые слова: Япония; экономический бум; доход; заработная плата; трудовые профсоюзы.

Ни для кого не секрет, что Япония у многих ассоциируется с развитием и внедрением инновационных технологий в такие отрасли, как машиностроение, энергосбережение, исследование космоса, робототехника и медицина. Япония – страна с огромным научно-техническим потенциалом, занимающая лидирующие позиции на международной арене. Но так было далеко не всегда.

В послевоенное время Япония несла большие потери и претерпевала серьезные трудности. Долгие годы, а именно с 1945 по 1952 года, территория страны была полностью оккупирована американскими войсками. Япония не обладала государственным суверенитетом, правительство и император подчинялись Верховному командующему союзными войсками, остатки армии были уничтожены.

Огромную роль в восстановлении Японии, и в частности ее экономических сил, сыграл ряд проведенных реформ и преобразований - так называемый феномен японского «экономического чуда», продлившийся с 1951 по 1973 гг. Это период бескризисного развития Японии, когда страна демонстрировала сверхвысокие, устойчивые темпы экономического роста, в результате которых из страны, которая в годы войны понесла колоссальные утраты, и экономика которой находилась в плачевном состоянии, превратилась во вторую державу капиталистического мира [2].

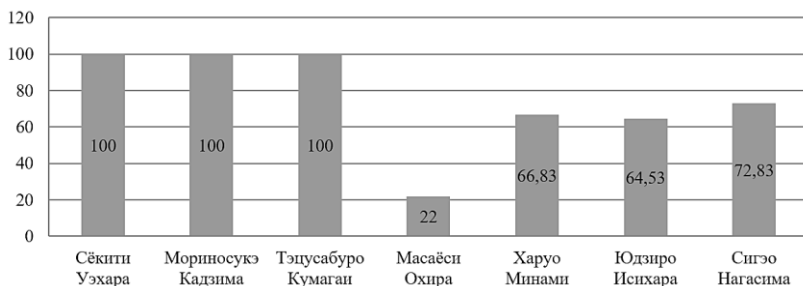
Несмотря на всю, казалось бы, исключительно положительную составляющую данного явления, нельзя не затронуть обратную сторону экономики страны в то время, а именно населения: от буржуазных слоев до простых трудяг, ведь многомиллионный рабочий класс сыграл колоссальную роль в становлении «экономического чуда». Были оценены их вклад по достоинству? Поэтому, целью работы является анализ жизни населения на фоне экономического подъема посредством сравнения заработной платы.

Владельцы крупных предприятий. Во времена «экономического чуда» прибыль владельцев крупных монополистических предприятий была на рекордном уровне. 17 мая 1969 года газета «Йомиури» опубликовала следующую заметку: «Доходы корпораций за истекшее финансовое полугодие вот уже седьмой раз подряд показывают непрерывный рост, побивая рекорд, достигнутый во время «бума Ивата» в 1958-1961 годах. В соответствии с исследованием, проведенным страховой компанией Вако, суммарный доход 531 компании, зарегистрированной на Токийской фондовой бирже и подводящий баланс за шестимесячный период, с 30 сентября по 31 марта, превысил на 8,68 % доход предшествовавшего шестимесячного периода, который был на 6,09 % больше по сравнению с предыдущим периодом...» [4]. Подобные замечания в японских газетах выходили с завидной регулярностью. Также, сообщение правительственного налогового управления гласит, что в 1968-1969 финансовом году 41 фирма имела доход в сумме около 10 млрд. иен, в то время как в 1967-1968 году таких фирм насчитывалось всего 33. Более того, в 1969 году в числе фирм, насчитывающих рекордные доходы упоминаются Мацусита (71078 млн. иен), банк «Сумитомо» (25089 млн. иен), Кансайская электрическая компания (24555 млн. иен), химическая корпорация Такэда (21959 млн. иен), банк «Санва» (19165 млн. иен), металлургическая компания Кубота (13795 млн. иен).

В 1968 году газеты, подводя итоги прошедшего финансового года, назвали человека с самым высоким персональным доходом – председателя директоров компании «Нэшнл» Коносуке Мацусита,

в сумме составляющего 736 млн. иен, что на 20 % выше дохода «победителя» предыдущего года владельца фармацевтической компании Басабуру Оцуко.

Помимо монополистов в гонке на обогащение участвуют и деятели других сфер общества (рисунок 1). Так, например, в 1968 году доход депутатов парламента Сёкити Уэхара, Мориносуке Кадзима и Тэцусабуру Кумагаи, которые наряду с политикой занимались и бизнесом, превысил 100 млн. иен. Годовой доход министра финансов Масаёси Охира насчитывал 22 млн. иен. Нельзя не отметить доход деятелей искусства и спорта: певец Харуо Минами (66830 тысяч иен), актер кино Юдзиро Исихара (64530 тысяч иен), игрок в бейсбол Сигэо Нагасима (72830 тысяч иен) [4].



**Рисунок 1. Годовой доход деятелей политики и искусства
в млн. иен**

Однако не все сумели выстоять в жестокой конкуренции. Большинство владельцев средних и мелких предприятий потерпели банкротство. Интересно будет упомянуть о еще одном рекорде экономического бума – числе банкротств, которое составило 10776 в 1968 г., что на 30 % больше по сравнению с предыдущим годом.

Средний класс. Безусловно, основное население страны составляли простые рабочие, не участвующие в гонке за баснословными доходами. Изменилась ли жизнь миллионов японских трудящихся, чьими руками создаются колоссальные материальные ценности, составляющие в совокупности национальный продукт страны?

К сожалению, высокий рост прибылей крупных предприятий автоматически не влечет за собой ни повышения заработной платы, ни улучшения условий труда и жизни рабочих.

Уровень доходов японских трудящихся определяется в вечной борьбе между владельцами предприятий и теми, кто работает на них по найму. Дело в том, что в послевоенной Японии переговоры между

трудовыми профсоюзами и предприятиями о повышении заработной платы и улучшении условий труда с 1955 года приобрели форму так называемой «весенней борьбы». Начиная с 60-х годов практика проведения весенних переговоров постепенно прижилась, и профсоюзы основных японских компаний ежегодно, начиная с февраля, начинали короткий период интенсивных переговоров о заработной плате. Смысл данной стратегии заключался в том, чтобы определить уровень повышения заработной платы на переговорах с профсоюзами таких влиятельных сфер, как автомобилестроение, производство электротехники и сталелитейная отрасль, с целью последующего использования этих цифр в переговорах с другими отраслями и повышения зарплаты на предприятиях малого и среднего бизнеса, сотрудники которых не состоят в профсоюзах. Рост оплаты труда, благодаря «весенней борьбе», вносил значительный вклад в повышение уровня жизни всего работающего населения Японии, а сопровождающие эту «борьбу» весенние забастовки стали одним из неотъемлемых символов японской весны вплоть до начала 80-х годов прошлого столетия [3].

Статистика гласит: если в 1964 году в «весеннем наступлении» участвовало 5 млн. рабочих и служащих, то в 1965 году число увеличилось до 6,5 млн., в 1966 – до 7 млн., в 1967 – до 7,5 млн., в 1968 достигло 8 млн. человек. В 1964 году каждый участник «весеннего наступления» добился в среднем повышения заработной платы на 3305 иен, то в 1965 году повышение составила 3 тыс. иен, в 1966 – 3254 иены, в 1967 – 4177 иен и в 1968 – 5024 иены (рисунок 2).

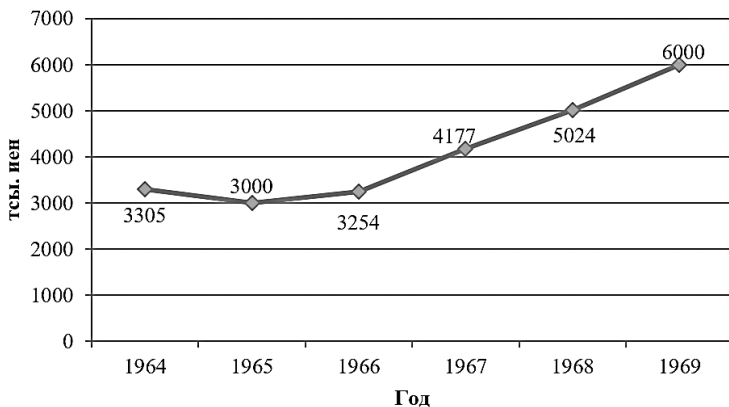


Рисунок 2. Динамика заработной платы рабочих с 1964 по 1969 гг.

Весной 1969 года красные флаги забастовщиков вновь активизировались. По данным японской печати, опубликованным в то же время, каждый участник того наступления добился повышения заработной платы в среднем на 6 тыс. иен в месяц.

Увеличивая цены на товары широкого потребления, коммунальные услуги, транспорт, класс капиталистов значительно сокращает рост доходов трудящихся, поскольку львиная доля производимых ежегодно материальных благ обращена на развитие производства. Если с 1960 по 1967 года промышленное производство Японии возросло на 133,9 %, то номинальная заработная плата трудящихся выросла за то же время на 92,7 %. Что касается реальной заработной платы, а именно с учетом роста цен на товары массового потребления, то она выросла всего лишь на 30,6 %.

Представление об уровне доходов японских трудящихся было бы неполным без сравнения их с доходами трудящихся других высокоразвитых стран мира. По данным Международной федерации труда 1966 года, за час труда рабочие США в среднем получают 979 иен, в Англии – 399 иен, в ФРГ – 398 иен, во Франции – 232 иены, в то время, как в Японии всего – 209 иен.

О размерах заработной платы подавляющего большинства японских рабочих также можно судить по следующим данным: около 80 % лиц наемного труда в Японии получают заработную плату в размере ниже 50 тыс. иен, причем основная масса рабочих и служащих – около 50 % - получает заработную плату в пределах от 15 до 35 тыс. иен в месяц. Это приблизительно в 250-300 раз меньше, чем ежемесячные доходы таких капиталистов средней руки, как указанные выше дельцы Сёкити Уэхара, Мориносукэ Кадзима и Тэцусабуро Кумагаи, и почти в 2 тыс. раз меньше, чем ежемесячные доходы таких столпов финансового мира, как Коносукэ Мацусита [4].

Таким образом, можно говорить о том, что разрыв в росте прибылей крупных чиновников и доходов трудящихся масс в Японии во времена экономического «чуда» колоссален: доходы первых растут медленно, либо не растут вообще, однако прослеживается явная тенденция, которая показывает, что в ходе экономического бума доля трудящихся масс в потреблении производимых японским обществом материальных благ постепенно падает, в то время как доля предпринимателей растет, т. е. экономический рост усиливает существующее в рыночной экономике неравенство.

Список литературы:

1. Аникина Т.С. Экономические проблемы и социальная роль рекреационной сферы в экономике Японии: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.16. Москва, 1984. 271 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-problemy-i-sotsialnaya-rol-rekreatsionnoi-sfery-v-ekonomike-yanonii>.
2. Небогатов Б.Н. "Весенние наступления" трудящихся Японии – эффективная форма классовой борьбы (1955-1974) [Текст]. Москва: Наука, 1979. 112 с.
3. Латышев И.А. «Лицо и изнанка «экономического чуда» Японии». Москва: Наука, 1970. 64 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Клёвина Мария Васильевна

*студент, Институт экономики и управления,
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики,
Институт экономики и управления,
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

COMPARATIVE ANALYSIS OF E-GOVERNMENT IN RUSSIA AND GREAT BRITAIN

Maria Klyovina

*student, Institute of Economics and Management,
Samara National Research University
named after Academician S.P. Korolev,
Russia, Samara*

Svetlana Morozova

candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics, Institute of Economics and Management, Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev, Russia, Samara

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу уровня развития электронного правительства России и Великобритании. Электронное правительство широко используется во многих странах мира. Великобритания считается одним из лидеров по развитию и функционированию данной системы. Проведённый анализ поможет понять перспективы развития электронного правительства, оценить его значимость в информационном обществе.

Abstract. The article is devoted to a comparative analysis of the level of development of the electronic government of Russia and the United Kingdom. Electronic government is widely used in many countries of the world. Great Britain is considered one of the leaders in the development and functioning of this system. The analysis will help to understand the prospects for the development of e-government, to assess its significance in the information society.

Ключевые слова: электронное правительство; информационно – коммуникационные технологии; инфраструктура электронного правительства; портал «Госуслуги»; портал «GOV.UK»

Keywords: e – government; information and communication technologies; e - government infrastructure; portal "State services"; portal "GOV.UK"

Современное общество трудно представить без информационно-коммуникационных технологий. Большинство учреждений уже перешло на систему электронного документооборота. Поэтому во многих странах развивается такая форма взаимодействия государства и общества, как электронное правительство, основная цель которого расширить спектр предоставляемой информации и оказываемых услуг, а также оптимизировать процесс их оказания.

Единой концепции электронного правительства в настоящее время нет, есть лишь набор общих требований, выполнение которых позволяет создавать эффективные методы быстрого и простого взаимодействия заявителей с государственными органами [1]. Поэтому в каждой стране существуют свои принципы функционирования системы электронного правительства.

Проведём сравнительный анализ данного сервиса в России и одного из лидеров по уровню развития электронного правительства – Великобритании, выявим основные сходства и различия, а также оценим перспективы.

Технология электронного документооборота была разработана кибернетиком мирового уровня Глушковым Виктором Михайловичем. Он был инициатором создания Общегосударственной автоматизированной системы учёта и обработки информации (ОГАС), которая предназначена для автоматизированного управления всей экономикой СССР в целом, для которой специально разработал теорию систем управления распределёнными базами данных (СУРАБД).

Концепция «Электронного правительства» была утверждена 6 мая 2008 года Правительством России. 10 сентября 2009 года выпущено Постановление №721 «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002-2010 годы)».

Основная работа по формированию электронного правительства была начата с момента принятия государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)», утверждённая распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р.

С 1 июля 2012 года все регионы и муниципалитеты начали постепенный переход на электронное межведомственное взаимодействие. А к 2018 году в соответствии с Указом Президента РФ №601 от 7 мая 2012 года 70 % всех госуслуг должны оказываться в электронном виде [4].

Считается, что инициатором создания электронного правительства в Великобритании является премьер-министр Тони Блэр, благодаря которому увеличились расходы бюджета на формирование нужной инфраструктуры. Более того, Блэр добился принятия нормативных актов, поддерживающих идею создания электронного правительства. Тем не менее, создание самой системы электронного правительства началось не с чистого листа. Разработчики учли сформировавшиеся традиции и особенности британского общества, выделили услуги первостепенной необходимости.

С 1 апреля 2004 года в Великобритании работал сервис электронного правительства «DirectGov», предоставляющий значительное количество информационных ресурсов для граждан. В октябре 2012 года он был отключен, а на замену был создан полностью новый портал «GOV.UK» [3].

Для сравнения систем электронного правительства существуют специальные индексы. Рассмотрим значения данных показателей для выбранных стран.

Степень готовности стран к реализации и использованию услуг электронного правительства отражает индекс международного рейтинга уровня развития электронного правительства, рассчитываемый по методике ООН, который рассчитывается по формуле:

$$EGDI(\text{Country "x"}) = \frac{OSI_{normalized}(x) + TII_{normalized}(x) + HCI_{normalized}(x)}{3} \quad (1).$$

где: $OSI_{normalized}(x)$ – уровень онлайн-обслуживания электронного правительства страны X;

$TII_{normalized}(x)$ – уровень развития ИКТ страны X;

$HCI_{normalized}(x)$ – индекс человеческого капитала страны X.

Значение данного индекса рассчитывается как среднее арифметическое трех его подындексов. Каждый из подындексов формируется на основе нормализованных значений показателей, входящих в его состав. Процедура нормализации разработана таким образом, чтобы максимально возможное значение подындкса (и, следовательно, интегрального Индекса) было равно 1, а минимально возможное – нулю.

Формула оценки уровня онлайн-обслуживания выглядит следующим образом (2):

$$\text{Online Service Index (country "x")} = \frac{(TNP(x) - \min TNP)}{(\max TNP - \min TNP)} \quad (2).$$

где: $TNP(x)$ – общее количество баллов, набранное страной X;

$\min TNP$ – минимальное количество баллов;

$\max TNP$ – максимальное количество баллов.

Индекс развития телекоммуникационной инфраструктуры рассчитывается на основе анализа пяти индикаторов (3):

1. число компьютеров на 100 человек (Personal Computer Index);
2. число интернет-пользователей на 100 человек (Internet User Index);
3. число телефонных линий на 100 человек (Telephone Line Index);
4. число мобильных телефонов на 100 человек (Mobile Subscription Index);
5. число абонентов широкополосного Интернета на 100 человек (Fixed Broadband Index).

$$TNP(x) = \frac{PCI(x) + IUI(x) + TLI(x) + MSI(x) + FBI(x)}{5} \quad (3).$$

$$\text{Telecommunication infrastructure index (country "x")} = \frac{(TNP(x) - \min TNP)}{(\max TNP - \min TNP)} \quad (4),$$

где: $TNP(x)$ – общее количество баллов, набранное страной X при сумме пяти индикаторов;

$minTNP$ – минимальное количество баллов;

$maxTNP$ – максимальное количество баллов.

Для удобства анализа была составлена таблица 1, в которой основные показатели уровня развития электронного правительства.

Таблица 1.

Сравнительный анализ электронного правительства России и Великобритании по итогам 2016 г.

Индекс	Россия	Великобритания
Индекс развития электронного правительства (ООН) по странам (2016 г.)	2,8859 (35 место в мировом рейтинге)	3,6772 (1 место в мировом рейтинге)
Индекс развития ИКТ (международный союз электросвязи, 2015 г.)	6,91 (45 место в мировом рейтинге)	8,75 (4 место в мировом рейтинге)
EGDI Уровень развития	Высокий	Очень высокий
EGDI	0,7215	0,9193
Онлайн-сервисы	0,7319	1,00
ИКТ-инфраструктура	0,6091	0,8177
Человеческий капитал	0,8234	0,9402
Индекс готовности стран к сетевому обществу (Networked Readiness Index) (2016 г.)	4,5 (41 место в мировом рейтинге)	5,6 (8 место в мировом рейтинге)

Анализируя таблицу, можно заметить, что электронное правительство Великобритании является лидером в мировых рейтингах, имея хорошие показатели. Это говорит о грамотной политике властей, которая включает в себя государственное регулирование взаимоотношений администрации и граждан, в том числе контроль за оказанием услуг. Одним из важных показателей уровня развития электронного правительства является число пользователей. Согласно опросам Росстата электронными госуслугами в 2016 году воспользовалось 51,3 % населения России [2]. В Великобритании ежедневно на данный портал заходят около 30 тысяч человек [5].

Проанализировав данные, а также результаты деятельности государственных органов России в направлении улучшения функционирования и повышения качества оказываемых услуг портала, разработаны следующие методы улучшения сервиса «Госуслуги»:

- увеличивать число пользователей путём обязательной регистрации сотрудников организаций;
- повышать скорость обслуживания;
- улучшить обратную связь благодаря сокращению времени ожидания ответа;
- расширить перечень предоставляемых услуг;
- сделать программу наличия скидок на услугу при оплате через «Госуслуги» постоянной.

Таким образом, можно говорить о том, развитие системы электронного правительства как части государственного управления, посредством внедрения информационных компьютерных технологий, является неперенным требованием для вхождения любой страны в глобальное информационное общество. Правительство РФ принимает меры по улучшению функционирования данной системы, чтобы достичь уровня мировых лидеров. Анализ показал, что одной из главных задач должна стать – увеличение числа пользователей портала.

Список литературы:

1. Беспалова Д.Е. Оценка экономического эффекта от использования сервисов электронного правительства [Текст] / Д.Е. Беспалова, С.А. Морозова // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». - № 4 (13) (октябрь-декабрь, 2014). - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.iurp.ru>. – С. 1-8.
2. Портал Tadviser. Государство. Бизнес. IT. Статья: Популяризация электронных госуслуг в России, 01.03.2017 – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php> / Статья: Популяризация_электронных_госуслуг_в_России.
3. Портал Tadviser. Государство. Бизнес. IT. Статья: Электронное правительство Великобритании, 15.02.2017 – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>/Статья: Электронное_правительство_Великобритании.
4. Портал Tadviser. Государство. Бизнес. IT. Статья: Электронное правительство России, 19.10.2017 – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>/Статья:Электронное_правительство_России.
5. Портал «GOV.UK» - Режим доступа: <https://www.gov.uk/performance/site-activity>.

6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА

Громышова Ольга Сергеевна

*студент,
Волгоградский государственный технический университет,
РФ, г. Волгоград*

Харламова Виктория Вадимовна

*студент,
Волгоградский государственный технический университет,
РФ, г. Волгоград*

Оноприенко Юлия Геннадиевна

*канд. экон. наук, доцент,
Волгоградский государственный технический университет,
РФ, г. Волгоград*

INVESTMENT POTENTIAL AND FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE VOLGOGRAD REGION

Olga Gromasheva

*student, Volgograd state technical University,
Russia, Volgograd*

Viktoriya Kharlamova

*student, Volgograd state technical University,
Russia, Volgograd*

Yulia Onoprienko

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
Volgograd state technical University,
Russia, Volgograd*

Аннотация. В статье анализируется инвестиционная привлекательность Волгоградской области. Были рассмотрены основные преимущества региона как объекта для привлечения инвестиций и рассмотрены основные проекты, реализующиеся в данном регионе.

Abstract. The article analyzes the investment attractiveness of the Volgograd region. Were considered the main advantages of the region as an object for investment and describes the main projects underway in the region.

Ключевые слова: инвестиции; потенциал; Волгоградская область; проект.

Keywords: investments; potential; Volgograd oblast; project.

Для более эффективной модернизации экономики и дальнейшего развития, как отдельного региона, так и страны в целом требуется решение проблемы привлечения реальных инвестиций, которые были бы направлены, например, на обновление производственных технологий и переход на выпуск инновационной продукции или на повышение уровня качества жизни населения.

Для повышения инвестиционного потенциала необходимо выявление и развитие факторов инвестиционной привлекательности региона. Выделим три важных фактора, которые оказывают влияние на количество инвестиционных вложений: оптимальность законодательной базы региона (как фактор региональной поддержки); инновационный фактор (технологическая, социальная, производственная составляющие инфраструктурного фактора, интеллектуальная составляющая трудового фактора); фактор природных ресурсов и географический фактор [2].

Несомненно, важной частью региональной политики является поддержание оптимальной инвестиционной среды региона. Инвестиционная среда страны (региона) – сложившийся комплекс политических, экономических, институциональных, социальных и других условий, характерных для конкретной территории в определенное время, которые формируют возможности и привлекательность осуществления инвестиционной деятельности.

Как пример объекта для привлечения инвестиций рассмотрим Волгоградскую область. Для более детального анализа следует оценить экономико-географическое положение региона (ЭГП). ЭГП как одно из базовых понятий в экономической и социальной географии характеризует не только пространственное положение объекта, но и его социально-экономическое значение во взаимодействии с другими территориальными единицами. Регион граничит: на юге – с Республикой

Калмыкия, на юго-западе и западе – с Ростовской областью, на северо-западе – с Воронежской областью, на севере – с Саратовской областью, на востоке – с Казахстаном, на юго-востоке – с Астраханской областью [6]. Наличие такого количества «соседей» формирует здоровую конкурентную среду между ними, что в свою очередь благоприятствует экономическому развитию региона.

Так же Волгоградская область обладает высоким потенциалом природных ресурсов: углеводородного сырья (нефть, конденсат, газ), химического (калиевые, магниевые, натриевые соли, фосфаты) и цементного сырья, железных руд цветных и редких металлов (титано-циркониевые россыпи) и т. д. Значительны запасы подземных вод, в том числе минеральных. Такое разнообразие минерально-сырьевых ресурсов Волгоградской области создает основу для развития добывающих и перерабатывающих производств. Размещение производственных мощностей в непосредственной близости от сырьевой базы обеспечивает инвестору снижение значительного ряда издержек производства, в том числе транспортных расходов, существенно влияющих на рентабельность производства, и своевременность поставок произведенной продукции.

Ещё одним значительным преимуществом при выборе месторасположения новых энергоёмких производств является энергоизбыточность Волгоградской области. Производство электроэнергии, как сфера экономической деятельности, имеет важное мультиплицирующее значение для развития прочих производств и сферы обслуживания в Волгоградской области. Наличие крупной гидроэлектростанции на реке Волга несомненно делает регион более привлекательным для инвесторов. Стоит отметить, что станция входит в состав ПАО «РусГидро» на правах филиала [1].

Таблица 1.

Инвестиционный потенциал российских регионов в 2016 году [3]

Ранг потенциала		Ранг риска, 2016	Регион (субъект Федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2016 год (%)	Изменение доли в потенциале, 2016 год к 2015 году
2016	2015				
1	1	13	г. Москва	14,5	0,638
4	4	1	Краснодарский край	2,9	0,021
24	23	52	Волгоградская область	1,1	0,034

Из таблицы 1 видно, что Волгоградская область занимает в 2016 году 24 место среди других инвестиционных регионов, по сравнению с 2015 – 23 место, область ухудшила свои показатели. По инвестиционному риску Волгоградская область на 52 месте из 85. Доля в общероссийском потенциале очень мала по сравнению с Москвой (1,1 %). Сравнив отношение инвестиционного потенциала 2016 к 2015 году можно сделать вывод, что в общем ситуация улучшилась на 3,4 %.

В основном регион показывает неплохие показатели в таких инвестиционных составляющих как: трудовой, производственный, финансовый и потребительский. Значительно хуже в инновационной, инфраструктурной и туристической областях.

Всего в Волгоградскую область в 2016 году было направлено 181,5 млрд. руб. инвестиций в основной капитал, спроектировано 615 инвестиционных проектов, и 488,5 млн. руб. выделено на поддержку объектов инновационной деятельности от региональных властей.

По информации областного комитета промышленности и торговли [5], более двух миллиардов рублей в первом квартале 2017 года вложено в приоритетные для Южного федерального округа промышленные проекты, реализующиеся в Волгоградской области. Среди таких проектов выделим наиболее значимые.

Планируется строительство обогатительной фабрики (Гремячинский ГОК, Котельниковский район), которая позволит обеспечить потребность сельскохозяйственных товаропроизводителей страны в высококачественных калийных удобрениях, существенно увеличит российский экспорт этой продукции. Так же компания «Волгабас» реализует общественно значимый проект по выпуску современных комфортабельных автобусов полного цикла.

Реализуется инвестиционный проект ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет» Минздрава России по созданию в регионе химико-фармацевтического кластера, который в свою очередь позволит производить 28 доступных отечественных лекарств.

Компания «Камышинский текстиль» продолжает модернизацию фабрики. В 2016 введено в эксплуатацию 14 пневмомеханических прядильных машин и 13 ленточных. Начала работу паровая котельная – использование собственной тепловой энергии позволяет снизить затраты на теплоэнергию [5].

Следует отметить, что Волгоград был выбран как один из городов, где пройдет Чемпионат мира – 2018. В связи со столь важным событием в городе реализуются масштабные проекты по благоустройству: обновляется международный аэропорт; ведется строительство новых

и реконструкция имеющихся дорог общей протяженностью около 280 км, а также берегоукрепление под строительство рокадной дороги на набережной Волги; реконструируют стадион «Волгоград - Арена».

По последним данным, дефицит регионального бюджета составляет более 1,5 млрд. рублей, что касается государственного долга волгоградского бюджета, то он оценивается в 53 млрд. рублей [4]. С каждым годом дефицит бюджета растет, уровень жизни населения медленно падает, но есть и положительная сторона в жизни региона. В скором времени региону будут предоставлены дотации из федерального центра на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета. Доходы и расходы будут составлять 87,7 млрд. рублей, включая безвозмездные поступления в 25,5 млрд. рублей. Сохранится социальная направленность бюджета, средства федеральной дотации планируется направить на осуществление образовательного процесса в учреждениях общего и дошкольного образования региона.

Безусловно, Волгоградский регион обладает определенным инвестиционным потенциалом, который необходимо развивать на общероссийском рынке, например, за счет реализации государственных программ с учетом региональных отраслевых особенностей. Также важно определить факторы, способствующие развитию инвестиционной культуры и повышению инвестиционной привлекательности всего Волгоградского региона.

Список литературы:

1. Инвестиционный портал Волгоградской области. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://investvlg.ru/reasons/resursnyy-potentsial/> (Дата обращения: 11.11.2017).
2. Комитет промышленности и торговли Волгоградской области. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://promtorg.volgograd.ru/> (Дата обращения: 03.11.2017).
3. Комитет финансов Волгоградской области. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://volgafin.volgograd.ru/> (Дата обращения: 23. 11. 2017).
4. Портал Волгоградской области. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.volgograd.ru/news/140655/> (Дата обращения: 03.11.2017).
5. Соколова С.А. Исследование инвестиционной привлекательности региона (на примере Волгоградской области) / С.А. Соколова, Д.С. Маликова, А.С. Клишина // Территория науки. 2016. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona-na-primere-volgogradskoy-oblasti> (Дата обращения: 11.11.2017).
6. Эксперт РА. Рейтинговое агентство. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://raexpert.ru/database/regions/volgograd> (Дата обращения: 01.11.2017).

ПУТИ УМЕНЬШЕНИЯ ЗАТРАТ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Мазейна Анастасия Андреевна

*магистрант, ФГБОУ ВО Уральский государственный
университет путей сообщений,
РФ, г. Екатеринбург*

Рачек Светлана Витальевна

*д-р. экон. наук, проф. кафедры «Экономика транспорта»
ФГБОУ ВО Уральский государственный университет
путей сообщений,
РФ, г. Екатеринбург*

WAYS OF REDUCING COSTS IN FREIGHT TRANSPORTATION BY THE RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECT

Anastasia Mazeina

*master student, Ural state university of railway transport,
Russia, Ekaterinburg*

Rachek Svetlana

*doctor of science economics, Ural state university of railway transport,
Russia, Ekaterinburg*

Аннотация. В статье проанализирована тема управления затратами в производственной деятельности транспортных компаний, основные методы учета затрат и калькулирования себестоимости услуг транспортной компании, даны рекомендации по уменьшению затрат при перевозках грузов на железнодорожном транспорте ООО «Транспортный партнер».

Abstract. The article analyzes the topic of cost management in the production activity of transport companies, the basic methods of cost accounting and cost calculation of services of the transport company and recommendations on cost reducing in freight transportation by railway of LLC "Transportny Partner".

Ключевые слова: затраты; управление затратами; методы учета затрат; бюджетирование.

Keywords: costs; cost management; methods of cost accounting; budgeting.

Бюджетирование в целом и в том числе в транспортной компании как современная технология финансового планирования затрат является одним из приоритетных комплексных инструментов управления компаний.

Управление затратами играет главенствующую роль в организации производственной деятельности транспортных организаций.

Целью данной работы является исследование методов уменьшения затрат на транспортном предприятии.

Для реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

- сделать выводы о роли управления затратами в производственной деятельности транспортных компаний;
- рассмотреть методы учета затрат и калькулирования себестоимости услуг транспортной компании;
- дать основные рекомендации по уменьшению затрат ООО «Транспортный партнер».

Основными используемыми методами исследования стали анализ и синтез.

Затраты на оказание транспортных услуг формируют ее себестоимость и возмещаются в каждом производственном цикле за счет полученной выручки. При постоянных ценах и разновеликих затратах на оказание услуг при аналогичных равных условиях зависит размер прибыли транспортных организаций и их подразделений, а также уровень рентабельности. Необходимым условием должна быть возвратность понесенных расходов.

На себестоимость конечной услуги влияют затраты на приобретение материалов, на оплату труда, расширение и модернизацию предприятия, на выплаты социального характера и многие другие нужды.

Руководство компании должно учитывать, что любое предпринятое ими действие носит стратегический характер и должно осуществляться с осознанием его стратегического характера. Прибыльными и успешными в современных рыночных условиях являются предприятия, руководствующиеся тщательно разработанной и успешно внедренной системой учета затрат.

Все произведенные затраты сказываются на себестоимости оказываемых услуг. Руководство транспортной компании должно не забывать периодически сопоставлять объемы затрат и прибыли полученной от

реализации услуг. Такой вид анализа покажет, правильно предприятие выбрало экономическую политику или же нет. Точные финансовые планы транспортной компании обязательно приведут к положительной динамике прибыли и рентабельности [5].

Уровень затрат транспортного предприятия дает оценку степени эффективности использования не только финансовых ресурсов, но и производственного процесса в целом. Экономическая эффективность деятельности транспортного предприятия является регулятором произведенных затрат в процессе производства и определенных результатов от ее хозяйственной и управленческой деятельности.

Одной из основных проблем руководства транспортной компании является проблема формирования процесса управления затратами – это достижение уровня дохода, при котором удельный вес чистой прибыли в выручке достигает оптимальных значений.

Для обеспечения достаточного уровня дохода необходимо выявить центры затрат и центры прибыли и организовать систему взаимодействия между ними. Центрами затрат транспортного предприятия являются, к примеру, бухгалтерия, отдел главного энергетика, отдел экспертизы и контроля [2].

Основными методами учета затрат и калькулирования себестоимости услуг транспортной компании являются позаказный и попроцессный методы. Остальные системы калькулирования, как правило, представляют собой разновидности названных методов.

Попроцессный метод используется для установления средней себестоимости оказываемых транспортных услуг и используется в тех случаях, когда практически невозможно установить расходы, связанные с отдельными единицами затрат, из-за непрерывного характера процесса производства. Например, транспортная услуга включает в себя более одного производственного процесса и точно установить затраты на нее бывает достаточно сложно. Попроцессный метод справляется с этой проблемой путем составления реестров затрат отдельных процессов, то есть осуществляется процесс накопления всех затрат по процессу на этих счетах. По мере формирования себестоимости транспортной услуги этап выхода услуги одного процесса становится этапом ввода для другой, и это отражается в счетах процессов таким образом, что суммарные затраты производства, относящиеся ко всем транспортным услугам затрат до момента учета их в качестве завершенных, можно легко определить в любое время.

Позаказный метод учета себестоимости используется при изготовлении уникального либо выполняемого по специальному заказу изделия.

Сфера применения позаказного метода. В промышленности он применяется, как правило, на предприятиях с единичным типом организации производства [1].

Бюджетирование выступает как инструмент управленческого учета в процессе перехода от планирования как функции управления к целой управленческой технологии, предназначенной для выработки и повышения экономической обоснованности принимаемых управленческих решений. С помощью системы бюджетирования руководству транспортной компании легче принимать решения, минимизировать себестоимость оказываемых услуг, увеличить прибыль предприятия. Чем выше качество финансового планирования, тем выше качество управления транспортной компанией. Регулярное составление прогнозных вариантов бюджета с последующим контролем их выполнения будет способствовать эффективному управлению транспортной компанией. Стратегия управления затратами должна соответствовать стратегическим целям, которые формулируются для компании. Кроме того, эффективная система управления затратами способствует выявлению резервов, что делает работу всей транспортной кампании более эффективной.

Управление затратами в транспортной компании является основным инструментом в организации производственной деятельности.

Главным критерием эффективности процессного управления является достижение поставленных целей и решение задач всей группой отделов, департаментов, а руководитель в свою очередь должен контролировать лишь рамки бизнес-процесса, его входы и выходы, а не процесс исполнения работ.

Анализ и реформирование бизнес-процессов помогает достичь улучшения работы данной схемы. Данный анализ помогает определить взаимозависимости между видами деятельности, их затратами и выходными результатами, определить механизм и выявить недостатки или процессы, которые являются наиболее затратными. Кроме этого, организация может сократить или ликвидировать работы, не являющиеся необходимыми и тем самым усовершенствовать результаты продуктивных процессов [2].

Далее рассмотрим на примере предприятия ООО «Транспортный Партнер» различные пути и способы уменьшения издержек.

ООО «Транспортный партнер» оказывает полный комплекс логистических услуг по перевозке груза железнодорожным транспортом [8].

В настоящий момент продукт, предлагаемый организацией, является очень востребованным, так как доставка грузов железнодорожным транспортом в России – наиболее экономичное решение для доставки

железобетонных изделий, металлопродукции, щебня, угля, металлолома, тяжелой и строительной техники, а также длинномерных грузов в связи с двумя основными преимуществами:

- наличием разветвленной сети железных дорог по всей территории РФ;
- конкурентоспособной стоимости доставки;
- способности перевозить тяжеловесные грузы и возможности доставки вне зависимости от погодных условий, что позволяет соблюдать своевременность сроков и качество поставки.

В настоящее время ООО «Транспортный Партнер» доставляет грузы по всей территории РФ, Казахстану, Украине.

Кроме этого, ООО «Транспортный партнер» предлагает следующие услуги:

- консультации по оформлению товаросопроводительных документов;
- помощь в построении оптимальных транспортных маршрутов;
- постоянный контроль сроков нахождения подвижного состава под грузовыми операциями
- помощь в решении нестандартных вопросов.

Компания для повышения эффективности использования производственных и временных ресурсов в 2015 году открыла представительство компании в г. Москва [8].

Железнодорожная служба является максимально конкурентоспособной, когда она предлагает клиентам лучшее сочетание цены и услуг, чем ее конкуренты. Минимальные цены, способные обеспечить общую финансовую устойчивость железнодорожной организации, определяют издержки, понесенные в процессе оказания этих услуг. В связи с этим, уровень издержек имеет решающее значение, и адекватно функционирующая железная дорога уделяет значительное внимание расчету и контролю расходов [5].

Но, не стоит думать, что только сократив затраты, можно повысить эффективность транспортного предприятия. Используя только этот механизм, предприятие рискует получить краткосрочный и обманчивый эффект, который в дальнейшем может привести к большим финансовым потерям.

К числу важнейших факторов снижения себестоимости железнодорожных перевозок относится технический прогресс. Новая техника позволяет снижать эксплуатационные расходы не только в тех хозяйствах где она вводится, но и в смежных. Так, ускорение оборота и увеличение среднесуточного пробега грузового вагона вызывает сокращение вагонного парка и, следовательно, расходов по ремонту вагонов.

Повышение массы и увеличение скоростей движения поездов способствует снижению потребной пропускной способности участков (при том же грузопотоке), уменьшению потребного количества раздельных пунктов, некоторые участковые станции превращаются в промежуточные, сокращается количество пунктов технического обслуживания вагонов и т. д. В результате уменьшаются эксплуатационные расходы не только локомотивном хозяйстве, но и в хозяйствах перевозок, вагонном и др.

Укладка рельсов тяжелых типов приводит с одной стороны, к уменьшению расходов по текущему содержанию пути и, с другой, обеспечивает повышение скоростей движения и массы поездов, что, в свою очередь, приводит к уменьшению потребных парков вагонов, локомотивов, обуславливает экономию расходов по амортизации и ремонту подвижного состава, оплате труда локомотивных бригад и других затрат.

Автоматизация производственных процессов: централизация управления стрелками и сигналами, автоматизация работы сортировочных горок, автоматическое управление движением поездов, диспетчерская централизация, автомашинисты автоматические шлагбаумы, применение электронных вычислительных машин – позволяет высвободить для других работ большое количество дежурных по стрелочным постам, регулировщиков скорости движения вагонов, диспетчеров дежурных по станциям, машинистов, дежурных по переездам, снизить простои вагонов и локомотивов, повысить скорости движения поездов, значительно снизить эксплуатационные расходы и себестоимость перевозок.

Наряду с техническим перевооружением железнодорожного транспорта важнейшим фактором снижения себестоимости железнодорожных перевозок является улучшение использования имеющихся технических средств на основе совершенствования технологических процессов эксплуатационной работы – увеличение нагрузки вагона, сокращение порожних пробегов вагонов, повышение среднесуточных пробегов локомотивов и вагонов, увеличение скоростей движения и весовых норм поездов, сокращение простоев подвижного состава, машин, механизмов и т. д. Полный экономический эффект от улучшения использования технических средств не ограничивается только снижением себестоимости перевозок и характеризуется также некоторыми другими важнейшими показателями: экономия капитальных вложений; эффект от ускорения доставки грузов и т. д.

Решающее влияние на снижение себестоимости железнодорожных перевозок оказывает повышение производительности труда. Рост производительности труда вызывает относительное уменьшение потребностей в работниках и снижает затраты на фонд оплаты труда.

Учитывая, что в железнодорожной отрасли большинство общих затрат связаны с инфраструктурой и функциями административно-управленческого аппарата, обслуживающими всех пользователей и все виды перевозок, а строительство, обслуживание и контроль линий многофункциональных железных дорог обычно осуществляется в соответствии со стандартами, применимыми ко всем типам пассажирских и грузовых поездов, то можно сказать, что влияние этого фактора достаточно велико [3].

Таким образом, анализ совокупных расходов позволяет выявить области для поиска способов повышения экономической эффективности. В части грузоперевозок услуги ООО «Транспортный партнер» могут быть адаптированы под требования клиентов, например, клиентов, заказывающих перевозку бестарных грузов, экспедиторов грузов в контейнерах и генеральных агентов по фрахтовым операциям. Не стоит забывать и про внедрение нового оборудования и технологий. А также увеличения производительности труда.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х томах. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2010. С. 38.
2. Дмитриева И. Процессно-ориентированное бюджетирование // Финансовый директор (№3,2008).
3. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: технологии управления затратами предприятия. М.: 2010. С. 23.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебное пособие/ пер. с франц. / под ред. проф. Я.В. Соколова. М: Финансы, 2010. с. 87.
5. Либман А.В. Влияние структуры капитала корпорации на величину агентских издержек // Финансовый мир. Вып.2/ под ред. В.В. Иванова и В.В. Ковалева. М.: Проспект, 2010. С.30.
6. Сорока И.Ю. Особенности управления затратами в транспортной компании // Транспортное дело России. – 2011. - № 2. – С. 140-145.
7. Терёшина Н.П. Управление затратами транспортной компании на основе процессно-ориентированного подхода // М.: ФГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2011. – С. 407-408.
8. ООО «Транспортный партнер» <http://trpartner.ru/> // «О компании» (Дата обращения 10.09.2017).

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Пожидаева Анна Витальевна

*студент института экономики и управления,
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*канд. экон. наук,
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Аннотация. Статья посвящена подробному анализу социально-экономических показателей Самарской области. Рассматривается экономический потенциал региона и его основные структурные элементы, производится оценка основных показателей области, связанных с воспроизводственным развитием региональной экономики.

Ключевые слова: индекс промышленного производства, региональный бюджет, социально-экономическое развитие, уровень потребительских цен, средняя номинальная заработная плата, потребительская корзина.

В территориальном разрезе Россия отличается высокой степенью неравномерности экономического развития. Это во многом определяется обеспеченностью природными ресурсами, природно-климатическими условиями, исторически сложившейся инфраструктурой, менталитетом населения и другими факторами объективного характера. Наряду с ними, существенное влияние на развитие субъектов Российской Федерации оказывают региональная экономическая политика и условия ведения бизнеса. Исходя из приведённых выше причин, полное сходство в региональном развитии невозможно – одни являются финансовыми центрами, другие добывающими, третьи аграрно-промышленными, четвёртые – промышленными.

Важнейшей составляющей социально-экономического развития является уровень жизни населения в конкретном регионе. По основным индикаторам, рейтинг Самарской области среди регионов Приволжского Федерального Округа за 2016 год неоднократно и разнонаправленно изменялся, но по-прежнему по большинству показателей входит

в тройку лидеров в округе. Социально-экономическая ситуация в регионе испытывает на себе влияние сложных макроэкономических условий, не позволяющих региону в достаточной степени динамично развиваться. Вектор развития региона в основном соответствует общероссийским тенденциям, но одновременно с этим, замедлилось развитие промышленного производства, инвестиционной сферы и торговли. Негативное влияние на позиции Самарской области оказывает неблагоприятная ситуация в автомобилестроении, которое является одной из ведущих отраслей в регионе. Так же к негативным факторам, влияющим на позиции области, можно отнести сокращение доли прибыльных организаций и ухудшение ряда бюджетных показателей.

Самарская область – высокоурбанизированный регион, большинство граждан которого проживают в городской местности, а именно 80,2 % от численности населения области. Более 85 % населения области проживают в уникальной двухъядерной Самаро-Тольяттинской агломерации [2].

На начало 2016 года численность населения региона составила 3206 тыс. человек, что составляет 2,2 % населения России и 10,8 % населения ПФО, в областном центре проживают 1171 тыс. человек. По численности населения область занимает 11 место среди регионов России [4].

Уровень экономической активности и занятости населения области несколько выше аналогичных показателей в среднем по России и Приволжском Федеральном округе. Уровень безработицы традиционно ниже среднероссийского значения, как видно из приведённой ниже таблицы 1.

Таблица 1.

Занятость населения

Показатель	Самарская обл.	РФ	ПФО
Уровень экономической активности населения	71,0	69,1	68,9
Уровень занятости населения	68,6	65,3	65,6
Уровень безработицы по МОТ	3,4	5,6	4,8

Объём валового регионального продукта в 2016 году может сократиться на 0,6 % в сопоставимых ценах, что соответствует общероссийскому показателю. В стоимостном выражении объём ВРП составляет 1,2 трлн. рублей, в пересчёте на душу населения 392 тыс. рублей. Величина отставания ВРП от общероссийских значений сократилась с 16,3 % в 2012 году до 9,4 % в 2016-м [5].

Немаловажную роль в развитии экономики Самарского региона играет малый и средний бизнес. Оборот малых и средних предприятий увеличился на 8,2 % и превысил 245 млрд. рублей, за последние 6 месяцев 2016 года. За 9 месяцев текущего года поступление налогов возросло практически на 7 %. Отсюда, состояние инвестиционного климата 2016 года по обобщающей оценке бизнес-климата поднялось на четыре позиции по сравнению с предыдущим годом и заняла среди субъектов России 41 место. Объём инвестиционных расходов федерального бюджета в Самарской области составит 16,1 млрд. рублей, областного бюджета 11,5 млрд. рублей.

Индекс промышленного производства по региону, составил 97,6 % к аналогичному периоду 2015 года. Как упоминалось выше, решающее влияние на замедление динамики промышленного развития, оказывает снижение объёмов производства в автомобилестроении в силу общих отрицательных тенденций на российском автомобильном рынке, обусловленных сокращением реальных располагаемых доходов населения. Говоря о падении физических объёмов в автомобильной промышленности, по итогам 9 месяцев, составило 20,8 % к уровню предыдущего года.

Потребительская инфляция за 9 месяцев в регионе к декабрю 2015 года составила 103,7 %, а это значительно выше уровня прошлого года, который составлял 110,3 %. Говоря о реальных располагаемых доходах населения текущего года, могут составить 93,5 % к 2015 году, где реальная заработная плата будет составлять сумму в 28 тысяч 500 рублей. К концу рассматриваемого периода зарплата социальных работников увеличилась на 5,4 %, педагогических работников дошкольных учреждений на 10,5 % [1].

Что касается уровня потребительских цен – в ноябре 2016 года он составил 0,2 %, из них 0,3 % на продовольственные товары, 0,2 % непродовольственные товары и на 0,1 % упали цены на услуги. В сравнении с данными за 2015 год, когда цены на продовольственные товары выросли на 1,4 %. Среднедушевой денежный доход за октябрь 2016 года составил 26 тысяч 530,7 рубля. Доходы падают, цены на продукты растут. К концу осени 2016 года население израсходовало 646,1 млрд. рублей на покупку товаров и оплату услуг, 93,7 млрд. рублей на оплату обязательных платежей и взносов, 26,9 млрд. рублей на покупку иностранной валюты, 9,5 млрд. на приобретение недвижимости. Сбережения во вкладах и ценных бумагах составили 14,8 млрд. рублей.

Средняя номинальная заработная плата, работников организации Самарской области, начисленная за октябрь текущего года, составила 28022 рублей. Это говорит о том, что за месяц она увеличилась

на 0,4 %, по сравнению с октябрём 2015 года на 1,1 %. С учётом индекса потребительских цен, реальная заработная плата к уровню 2015 года, составила 95,4 %, к уровню сентября 2016 года 99,8 %. К слову, по сравнению с прошлым годом увеличились расходы на приобретение хлеба, макаронных изделий, круп и молочной продукции.

Стоимость минимального набора продуктов питания, потребительской корзины (рассчитанной на основе единых объёмов потребления, установленных по России методологическими рекомендациями, утверждёнными правительством от 17.02.99г. №192) составила 3741,89 рубль. По городским округам, в Самаре, Тольятти, Сызрани, стоимость набора составила 3718,16 рублей, 3840,38 рублей и 3495,98 рублей соответственно [2].

В текущем году по Самарской области удалось собрать самый большой урожай зерновых культур за последние 15 лет, чему поспособствовали благоприятные погодные условия и увеличение посевной площади до 2050 тыс. га во всех категориях хозяйств. По сравнению с уровнем прошлого года, валовый сбор зерна вырос более чем в 1,8 раза и составил почти 2,1 млн. тонн. Это количество урожая полностью обеспечивает потребности региона в фуражном, семенном и продовольственном зерне, способствует развитию экспорта самарского зерна. Индекс валовой продукции сельского хозяйства увеличился на 2,8 %. Это говорит о существенной государственной поддержке, обеспечивающей положительные результаты развития сельского хозяйства. В целом по сельскому хозяйству индекс производства валовой продукции за 2016 год оценивается в 112,1 % [3].

Касаясь областного бюджета за 9 месяцев 2016 года объём, которого увеличился на 7 млрд. по сравнению с аналогичным периодом в 2015-м году. Неналоговые и налоговые доходы составили 88 млрд. 555 млн. 418 тыс. рублей, то есть 103,2 % к плановым расчётам и 73,3 % от годовых плановых расчётов. Сравнивая с аналогичным периодом 2015 года, поступления повысились на 8 млрд. 533 млн. 801 тыс. рублей – 10,7 % [5].

Специалисты прогнозируют, что региональный бюджет на 2017 год будет профицитным. С учётом всех прогнозируемых объёмов поступлений в бюджет Самарской области, общий объём расходов на 2017 год сформирован на сумму 125 млрд. 344,4 млн. рублей, это на 3,1 млрд. меньше, чем в 2016 году. Стоит отметить, что представлен проект закона о региональном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов с акцентом на социальную направленность. Доходы областного бюджета на 2017 год запланированы в объёме 126 млрд. 367,5 млн. рублей, расходы в размере 125 млрд. 344,4 млн. рублей, из этого следует, что профицит составит 1 млрд. 23,1 млн. [5]

Последние три года страна живёт под мировыми санкциями и в условиях санкционной политики Европы и США, Россия пытается не развалить остатки своей экономики. На территории Самарского региона развиваются приоритетные отрасли Российской Федерации, их изучение является одной из важнейших ступеней современной экономики. В целом, развитие Самарской области в 2016 году имеет не однозначные итоги, второй год в регионе наблюдается замедление экономического развития, но одновременно с этим проведены существенные работы по адаптации экономики области к современным рискам, устранению инфраструктурных ограничений и формированию фундамента для устойчивого развития в будущем.

Список литературы:

1. Герасимов Б.И. Макроэкономическая мировая статистика. Учебное пособие [текст] / Б.И. Герасимов, Л.Ш. Гурова, В.В. Дробышева, В.М. Золотухина. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2015. – 112 с.
2. Россия в цифрах: статистический сборник [текст] / - М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015. – 340 с.
3. «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mcx.ru>.
4. РИА Рейтинг. Россия сегодня [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.riarating.ru>.
5. Самарастат. Официальные статистические публикации ТОГС [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://samarastat.gks.ru>.

7. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Аммосова Айталына Кирилловна

магистрант,

Финансово-экономический институт

*ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет
им. М.К. Аммосова»,*

РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

Аннотация. В данной статье рассматривается роль инвестиций в экономическом развитии муниципального образования, его законодательство. Значение инвестиций в развитии социально-экономического потенциала региона.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная активность; инвестиционная привлекательность; экономика; муниципальное образование.

В современном мире при росте глобализации очень важен не только рост, но и поддержание стабильности. Иметь устойчивую экономику, возможность роста и улучшения качества жизни населения – это одна из основных задач каждого государства. Вместе с всеобщим развитием усложняются и появляются новые показатели экономического роста. Привлечение инвестиций в реальный сектор экономики – один из современных способов решения нынешней экономической ситуации.

Инвестиционная политика муниципального образования напрямую касается политики региона. Поэтому между региональной и муниципальной инвестиционной политикой существует непосредственная связь. Политика региональных органов, органов местного самоуправления и бизнес-структур является существенным фактором роста инвестиционной активности и темпов экономического роста территорий.

Важным фактором, влияющим на инвестиционный климат, выступает система законодательства, которая характеризует нормативно-правовой режим инвестиционной деятельности и регулирует принципы и механизм отношений с инвесторами, государственными органами

и местными органами власти, с одной стороны, и другими участниками экономических отношений и хозяйствующих субъектов – с другой.

Важнейшим нормативно-правовым актом, регулирующим инвестиционную деятельность в Российской Федерации, является Федеральный закон от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», который определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности и устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемых в форме капитальных вложений, независимо от формы собственности.

Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» среди полномочий местных органов власти выделяет необходимость принятия и организации реализации планов и программ для комплексного социально-экономического развития муниципалитетов, которые учитывают, прежде всего, инвестиционную составляющую.

Во многих муниципалитетах Российской Федерации вопросы формирования инвестиционной привлекательности территории решаются путем реализации муниципальных программ или стратегий инвестиционного развития муниципалитета [1; 4].

Привлечение инвестиций в экономику муниципального образования способствует повышению уровня оплаты труда, снижению уровня безработицы, увеличению количества трудоспособного населения в сельском поселении и, таким образом, достижению социально-экономической активности территории.

В период с декабря 2012 года по февраль 2013 года Всероссийский совет местного самоуправления совместно с Фондом поддержки законодательных инициатив «Консультант» провели опрос в более чем 700 муниципальных образованиях. В опросе участвовали городской округ, городские и сельские поселения, муниципальный район. Круг вопросов охватывал практически весь спектр проблем, связанных с инвестиционной деятельностью и текущим состоянием дел в экономике и социальной сфере муниципалитетов. Более того, особое внимание было уделено определению готовности муниципальных властей выступать в качестве активных игроков в поиске и привлечении инвестиций на их территории.

По результатам опроса выяснилось, что банковские структуры присутствуют лишь в 1/3 сельских поселений и только в 2/3 сельских поселений есть Интернет, при этом, чаще всего, достаточно низкого качества. В основном наличие этих показателей, по мнению автора,

характеризует информированность, заинтересованность и занятость предпринимательством в поселениях.

Между тем, 78 % муниципальных образований смогли сформулировать запросы на потребность в инвестициях, при этом запросы городских округов и муниципальных районов носят разносторонний и комплексный характер. Этот факт позволяет сделать вывод о стремлении муниципалитетов изменить текущую ситуацию к лучшему, указывает на то, что они стараются сформулировать для себя соответствующую задачу и предпринимают меры к ее достижению [3].

Аналогичное исследование было проведено автором в Республике Саха (Якутия) с сентября по декабрь 2017 г. Целью исследования была оценка текущего состояния информированности об использовании инвестиций в муниципальных образованиях. В рамках муниципального устройства Республики Саха (Якутия) в границах административно-территориальных единиц на 1 января 2016 года насчитывалось 445 муниципальных образований [4]. Опрос респондентов проходил с помощью рассылки анкет на официальные электронные адреса муниципальных образований и через информационный портал.

Вопросы касались заинтересованности муниципальных образований в инвестиционной деятельности, инвестиционных процессах, инвестиционных программах, в доступе к сети Интернет, а также общим состоянием безработицы и уровнем оплаты труда.

Всего респондентов было 386, что характеризует заинтересованность в исследовании, несмотря на отдаленность некоторых регионов и недоступность для них Интернета. Сбор информации занял достаточное количество времени в связи с отдаленностью расположения большинства районов.

По итогам исследования 58 % респондентов заинтересованы в инвестиционной деятельности. Из них вовлечены в инвестиционные процессы: 51 % – в сфере сельского хозяйства, 20 % – строительства, 14 % – производства, 9 % – сервисного обслуживания и 6 % – туризма. Оставшиеся 17 % респондентов ответили, что не хватает мер для поддержки предпринимателей в сельских поселениях, поэтому они не могут реализоваться.

Учитывая все это, можно сказать, что для повышения инвестиционного процесса муниципальных образований в первую очередь необходимо соблюдение и согласованность всех субъектов. Далее – повышение кадрового потенциала органов местного самоуправления, их квалификации и подготовки в рассматриваемой сфере. Здесь главное – понимание, для чего используется территория в приоритетном порядке. Без этого достичь планомерного и результатив-

ного социально-экономического развития муниципального образования невозможно. Кроме того, успех будут иметь лишь те муниципалитеты, администрация которых не только содействует инициаторам проектов, но и активно ищет новые рыночные ниши, предлагая свои возможности.

Таким образом, следует прибегнуть к выявлению нового подхода к воздействию на экономику муниципальных образований. И именно следует обратить внимание на наименее развитые российские сельские поселения. Так, многие считают, что в силу ряда причин они непривлекательны для большинства бизнес-сфер, но если посмотреть с другой точки зрения, то они являются основными держателями земельных ресурсов. В частности, эти земельные ресурсы необходимы для организации новых и расширения существующих производственных мощностей. Это также стоит учесть при разработке программ и инвестиционных стратегий.

Система мероприятий, направленных на решение поставленной задачи: 1) исследование и выявление проблем, а также разработка рекомендаций по усовершенствованию местного законодательства в вопросе снижения административных препятствий для инвесторов; 2) организация, мониторинг и контроль инвестиционного процесса.

Выполнение мероприятий первого пункта обусловит правовой режим инвестиционной деятельности. Кроме того, необходимо урегулировать принципы и механизмы отношений между инвесторами и муниципальными органами, с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования – с другой.

Что касается мероприятий, предусмотренных вторым пунктом, то предполагается осуществление ряда действий, таких как:

- создание единого реестра инвестиционных проектов, в том числе в сети Интернет;
- проведение семинаров, конкурсов инвестиционных проектов для предприятий малого и среднего бизнеса;
- проведение городских инвестиционных форумов и участие в них;
- нормативное правовое закрепление положения о необходимости разработки инвестиционного проекта;
- приобретение программных продуктов для разработки и экспертизы инвестиционных проектов;
- повышение квалификации муниципальных служащих в области инвестиций и инноваций.

Таким образом, условием повышения инвестиционного потенциала муниципальных образований является наличие объектов инфраструктуры для строительства или размещения объектов инвестиций, требующих

координированной работы региональных властей и органов местного самоуправления.

Реализация вышеуказанных мероприятий по повышению уровня инвестиционной привлекательности муниципальных образований, формированию наиболее комфортных условий труда для инвесторов может стать эффективным механизмом для повышения качества жизни населения, способствовать финансовой стабильности, продуктивности развития экономики муниципальных образований и региона в целом.

Список литературы:

1. Ахмадулина А.Т., Аралбаева Ф.З. Основные характеристики инвестиционного процесса в муниципальном образовании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_21/AhmadulinaA.T.\(osnovnoyrazdel\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_21/AhmadulinaA.T.(osnovnoyrazdel).pdf) (Дата обращения: 15.12.2017).
2. Шамагарова Г.М. Инвестиционная привлекательность муниципального образования – залог его успешного развития // Практика муниципального управления. 2013. № 10. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gkh.ru/article/9345-10> (Дата обращения: 15.12.2017).
3. Первые итоги анализа результатов опроса «Инвестиционный потенциал муниципального образования» // Всероссийский совет местного самоуправления [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vsmsinfo.ru/proekty-i-programmy/pervye-itogi-analiza-rezultatov-oprosa-investitsionnyj-potentsial-munitsipalnogo-obrazovaniya> (Дата обращения: 15.12.2017).
4. Росстат. Распределение муниципальных учреждений по типам муниципальных образований на 1 января 2016 года.

СПИСАНИЕ ДОЛГОВ ГОСУДАРСТВА: РАСТОЧИТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ ПОЛИТИКА?

Логинова Инна Валерьевна
сотрудник Академии ФСО, РФ

Козмерчук Николай Александрович
сотрудник Академии ФСО, РФ

Шелль Сергей Сергеевич
сотрудник Академии ФСО, РФ

DEBT RELIEF: WASTE OR POLITICS?**Inna Loginova***employee of the FGS Academy, Russia***Nikolay Kozmercuk***employee of the FGS Academy, Russia***Sergey Shell***employee of the FGS Academy, Russia*

Аннотация. В статье рассматривается такое экономическое явление как списание долгов Российской Федерацией странам-заемщикам в период с 2000-го года по настоящее время. В ходе работы было выяснено, что этот процесс не является политикой расточительства и безвозмездной раздачи кредитованных финансов, который происходит из-за невозможности взыскать долг у стран-должников в денежном эквиваленте. В таком случае России предоставляют различные преференции, более выгодное положение на местном рынке, различные совместные проекты и контракты.

Abstract. The article considers such an economic phenomenon as the write-off of debts by the Russian Federation to borrowing countries in the period from 2000 to the present. In the course of the work it was clarified that this process is not a policy of wastefulness and gratuitous distribution of credited finances, which is due to the inability to collect debt from debtor countries in monetary terms. In this case various preferences, a more favorable position in the local market, various joint projects and contracts obtain Russia.

Ключевые слова: внешний долг; кредит; списание.

Keywords: external debt; credit; write-off.

*«Одолжи деньги врагу — и ты приобретешь друга;
одолжи деньги другу — и ты потеряешь его»
Б. Франклин*

В современном мире для самостоятельного существования государство должно иметь определенный вес, как в политической, так и в экономической сфере. С внедрением в экономику рыночных отношений оно превращается в хозяйствующий субъект, где создаются государственные предприятия, нуждающиеся в финансировании.

Но, к сожалению, не всегда внутреннего бюджета достаточно для эффективного развития, поэтому большая часть стран прибегает к внешним кредиторам. С одной стороны рациональное распределение внешних займов помогает решению социально-экономических проблем, однако нарушение сроков погашения и неэффективное использование этих займов могут усугубить ситуацию значительным ростом долга развивающихся стран.

Российская Федерация, являясь передовой державой, зачастую предоставляет внешние кредиты развивающимся странам. Так как, к сожалению, не все государства с течением времени могут выполнять денежные обязательства по кредитам (рис. 1), то для нашей страны распространено такое явление, как списание долгов. Например, с 2000-го года было прощено более 140 млрд. долларов из-за невозможности взыскать долг в денежном эквиваленте (рис. 2).

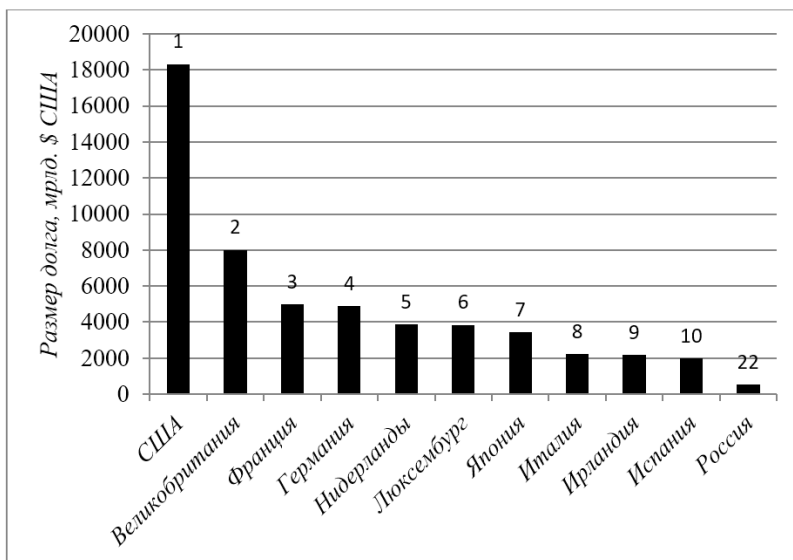


Рисунок 1. Список стран по внешнему долгу на IV кв. 2016 г.

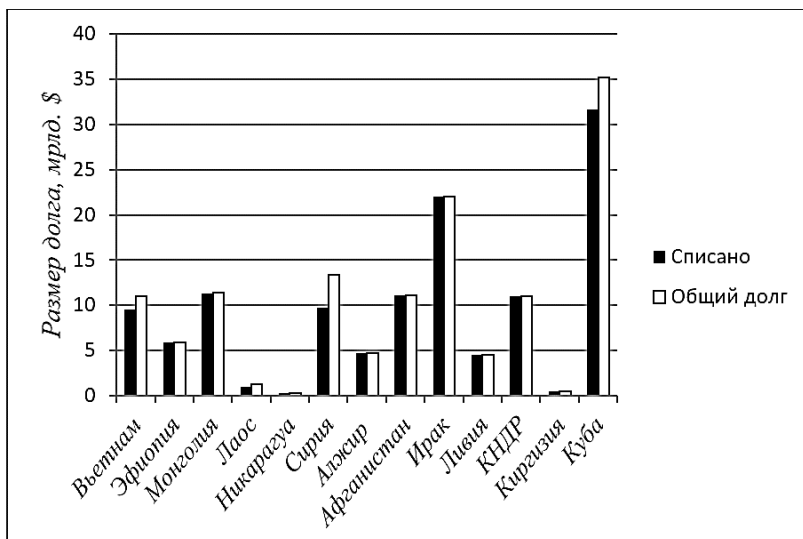


Рисунок 2. Список государственных долгов, списанных Россией с 2000-го года по настоящее время

На первый взгляд можно сказать, что это неслыханная щедрость, в такие тяжелые времена, когда страна только начала укрепляться после глубокого кризиса, дефолта и войны в Чечне. Но всегда ли это акт щедрости и безвозмездное списание долга? Или все же это был грамотный экономический ход? Рассмотрим эту ситуацию более подробно.

Одной из первых стран, начиная с 2000-го года, которой Российская Федерация простила 9,53 из 11,03 млрд. долларов, был Вьетнам, где выплату по оставшейся части долга отсрочили на 2022 год. Взамен же появился прогресс в рыночных отношениях между странами: товарооборот увеличился на 20 % и составил 3,8 млрд., а уже к 2020-му году он должен вырасти до 10 млрд. долларов.

В 2003 Владимир Путин "простила" Монголии 11.1 из 11.4 млрд. долларов, а оставшиеся 300 млн. долларов Монголия выплатила сразу. В обмен на списание долга российским компаниям предоставляются льготы и более выгодные позиции, которым составляют конкуренцию компании из Японии и Китая. Россия также поставляет Монголии нефть, занимая в структуре внешней торговли страны второе место.

В 2004 Россия списывает 10-ти миллиардный долг Ираку, а в феврале 2008 еще 12 млрд. долларов. Взамен же Ирак подписал контракт

на поставку российского вооружения, военной техники и другого военного имущества на сумму 4.2 млрд. долларов.

Алжир (около 5 млрд. долларов), Эфиопия (4.8 млрд. долларов), Афганистан (11 млрд. долларов), Лаос (около 1 млрд. долларов), Венесуэла (около 1 млрд. долларов), Никарагуа (5.95 млрд. долларов) - все эти страны пример так называемых "безнадежных" долгов, выданных еще в советское время, которые, как выражаются эксперты, проще простить, чем обслуживать. Как правило, здесь Россия получила взамен большее влияние в этих регионах и более дружественную внешнюю политику по отношению к себе. Так, например, в марте 2014 года Афганистан присоединился к Венесуэле, признав Крымский полуостров частью РФ, а Алжир занимает 4-е место среди закупщиков российского вооружения (рис. 3).

В последнее время ситуация в Сирии стала наиболее острой на мировой арене в связи с конфликтом в этом регионе. Сирийский президент Башар Асад ведет довольно лояльную внешнюю политику по отношению к России, именно к президенту России Владимиру Путину он обратился за военной помощью. Но не стоит забывать, что в 2005 году РФ списала Сирии долг в 10 млрд. долларов. Взамен значительно улучшились отношения в нефтегазовой сфере, несколько крупнейших нефтяных компаний по итогам тендеров подписали выгодные контракты. Сирия также является одним из крупных закупщиков российского вооружения. Нельзя не отметить в свете событий двух последних лет, значительное повышение влияния РФ в этом регионе, на сегодняшний день Россия имеет на территории САР две военные базы (аэродром Хмеймим и порт Тартус), которые имеют большое стратегическое значение.

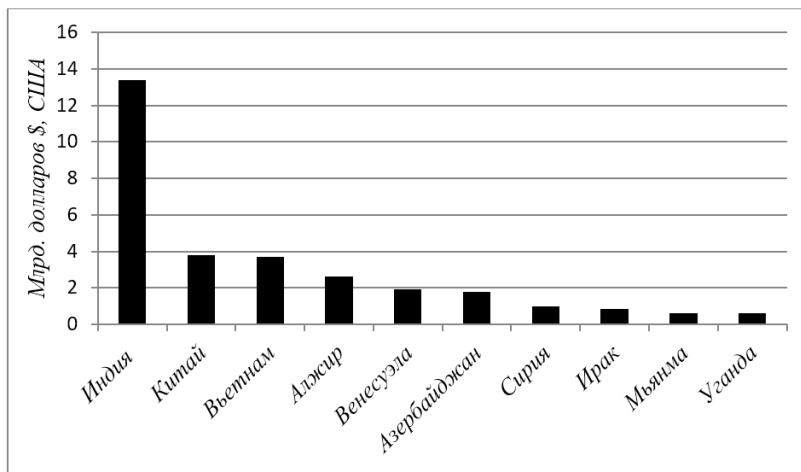


Рисунок 3. Топ-10 крупнейших закупщиков Российского вооружения

Благодаря боевым действиям в Сирии были испытаны новые образцы техники, проведены множество операций в реальных боевых условиях, продемонстрирована мощь российской армии, что напрямую повышает авторитет страны на мировой арене.

"У Британии нет постоянных врагов и постоянных друзей, а есть только постоянные интересы", - У. Черчилль. Вправду, во внешней политике нет друзей или врагов, есть исключительно деловые отношения, отвечающие интересам государства. В нынешнее время на международной арене необходимо иметь инструменты влияния. Как видно из вышесказанного в этой статье, Россия не прощает старые долги безвозмездно. В основном это кредиты, розданные еще СССР, многие из которых вернуть уже не представляется возможным. Именно поэтому приходится искать какие-то выходы из сложившейся ситуации, взамен на списание или реструктуризацию старых долгов Россия получает от этих государств те или иные преференции, а зачастую за этими действиями стоят не только экономические цели пополнить свою казну, но и политические (вспоминая ситуацию с Сирией).

Список литературы:

1. Титаренко Б.А., Саяпин С.Н., Логинова И.В. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47. С.38-44.

2. Вакуленко Р.Я., Логинова И.В., Новоселов Е.В. Одна голова - хорошо, а вторая – лучше... Конкуренция роста // Российское предпринимательство. 2005. № 1. С.76-80.
3. Логинова И.В., Леонов В.А., Петров А.С. Сравнительный анализ экономических отношений России и Америки на современном этапе // Chronos. 2017. № 13. С. 66-70.
4. Почему Россия прощает долги другим странам? // Комсомольская правда, 29 июля 2017. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.orel.kp.ru/daily/26711.7/3736171/> (Дата обращения 10.12.2017).
5. Войтко С. Внешний долг стран Евросоюза и Украины в координатах устойчивого развития // Журнал Европейской экономики. 2014. № 1. С.21-34.
6. Захов А.С. Россия и страны СНГ: проблема урегулирования внешнего долга СССР // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2015. № 7. С. 56-63.

ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Погребенная Анна Юрьевна

*магистрант, Башкирский государственный университет,
РФ, г. Уфа*

THE ASSESSMENT OF CREDIT RISK OF LEGAL PERSONS

Anna Pogrebennaya

*student of magistrate
Bashkir State University,
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

Аннотация. Статья посвящена наиболее востребованному подходу к оценке кредитных рисков юридических лиц в нашей стране. Автор статьи дает характеристику финансовому моделированию и финансовому прогнозированию, называет отличительные особенности каждого подхода, проводит их сравнительный анализ.

Abstract. The article is devoted to the most popular approach to assessing credit risk legal persons in our country. The author gives a description of financial modeling and financial forecasting, refers to the distinctive features of each approach, and conducts their comparative analysis.

Ключевые слова: кредитные риски; юридические лица; оценка кредитных рисков; финансовое моделирование; финансовое прогнозирование.

Keywords: credit risks; legal persons; credit risk assessment; financial modeling; financial forecasting.

Оценка кредитоспособности юридических лиц проводится на основании анализа ретро данных, финансовой дисциплины корпоративных клиентов, а также посредством финансового моделирования. Финансовое моделирование представляет собой разработку различных сценариев развития сотрудничества с определенным заемщиком при помощи проецирования важных экономических показателей компании на изменения внешней деловой среды и внутренней специфики бизнеса [7; с. 29].

Финансовое моделирование является эффективным инструментом разрешения спорных ситуаций, а также построения возможных сценариев в срезе вопроса «что будет, если?». Первоочередной задачей разработки и использования данной модели является выявление кредитных рисков и сохранение денежных средств. При этом необходимо разделять понятия финансового моделирования и финансового прогнозирования [1; с. 42].

В первом случае банки проектируют модель, основанную на анализе текущей финансовой ситуации организации, и отвечающую на вопрос: «Как будет изменяться прибыль компании, при условии отсутствия изменений (к примеру, через полгода)» [11; с. 33]. Финансовое моделирование же представляет собой проецирование определенных возмущений на нынешнее финансовое положение компании, и формирование соответствующих результатов.

Данная модель оценки кредитных рисков позволяет ответить на вопрос: «Какие последствия ожидают организацию, если она примет определенное решение» или «Как изменится финансовое состояние организации, если произойдет какое – то событие» [6; с. 104].

Объективная и адекватная оценка кредитоспособности юридических лиц базируется не только на истории бухгалтерских отчетов и кредитной дисциплине клиента, но и на гипотетических сценариях, отражающих потенциальные кредитные риски банка и издержки для заемщика. В соответствии с данным положением, наиболее востребованной методикой оценки кредитных рисков на сегодняшний день является сценарный анализ. Сценарии, разрабатываемые в рамках данного метода, в свою очередь, дифференцируются, в свою очередь, на оптимистический и пессимистический [8; с. 31].

Формирование оптимистического сценария, как правило, делегируется самой организации – заемщику. Пессимистический сценарий предполагает разработку наиболее негативных вариантов, и часто именуется как стресс – или краш – тест для определения факторов, при которых компания будет находиться на грани дефолта [4; с. 103].

Один из значимых этапов финансового моделирования – анализ чувствительности, представляющий собой глубокий анализ возможных сценариев финансового состояния заемщика в перспективе. Суть данного этапа заключается в проверке корректности выводов посредством варьирования допущений.

В целях совершения анализа чувствительности прогноза, необходимо обратиться к тем основным предположениям, которые были сделаны при составлении прогноза. Под основными предположениями / допущениями следует понимать условия, при которых бухгалтерская отчетность организации существенным образом меняется. По окончании процесса выявления основных допущений необходимо, изменяя их поочередно, провести оценку влияния этих изменений [2; с. 54].

Далее, под термином финансовое прогнозирование необходимо понимать анализ и формирование возможных путей развития финансов компаний в срезе будущего. В качестве основополагающих задач финансового прогнозирования необходимо отметить определение предполагаемого финансового положения компании в прогнозируемом периоде и источников их формирования.

При подаче заявки на выдачу займа, юридические лица обязаны предоставить банку пакет документов, включающий прогнозы финансового бюджета компании [10; с. 90]. Данные должны содержать финансовые результаты, которые должны быть достигнуты в прогнозируемом периоде, отчет о дебете и кредите предприятия, кассовый план, бюджет инвестиций, а также отражать информацию о сумме необходимого займа, ее обоснование и источники погашения долга.

В период финансовой неустойчивости нашей страны, вызванной экономическим кризисом, специалисты поставили под сомнение надежность прогнозирования кредитоспособности юридических лиц. Экономисты выдвинули предположение, что проекция данных в ретроспективе на перспективу финансового развития организации, является крайне сложным процессом, нуждающимся в коррекции со стороны специалистов [5; с. 65].

Необходимо понимать, что метод прогнозирования, то есть оценка будущего на основании анализа текущей ситуации, может применяться исключительно в стабильное время. Соответственно, в срезе экономического кризиса финансовое моделирование, предполагающее учет многих возможных обстоятельств, с которыми может столкнуться компания, является наиболее корректным методом [9; с. 54].

Таким образом, в процессе формирования модели финансового прогнозирования с целью оценки кредитных рисков юридического лица, возможно проведение предварительного контроля при исполнении операций кредитования (анализ финансового положения организации, источников доходов и их достаточность для дальнейшего погашения кредитного займа), а также реализация индивидуального подхода к каждому клиенту [3; с. 71].

В период экономического кризиса и посткризисное время, когда оценка кредитоспособности предприятий на основании ретроспективных данных и даже текущей ситуации не в состоянии обеспечить банк достоверной и качественной информацией, формирование новых и коррекция уже имеющихся моделей по существующим или потенциальным клиентам приобретает еще большую актуальность, поскольку позволяет построить некие сценарии будущего в условиях глобальной неопределенности.

Список литературы:

1. Волкова М.Т., Оценка и анализ кредитного риска / М.Т. Волков // Банки и деловой мир, 2017. - № 8. – С. 40-54.
2. Волков К.Т., Специфика оценки кредитных рисков юридических лиц в России / К.Т. Волков // Финансы и кредит, 2016. - № 3. – С. 50-67.
3. Иванов С.У., Методы оценки кредитных рисков юридических лиц / С.У. Иванов // Банки и банковское дело, 2017. - № 1. – С. 70-76.
4. Коровин А.Б., Кредитные риски в условиях экономического кризиса / А.Б. Коровин // Экономика предпринимательства, 2017. - № 3. – С. 100-123.
5. Концевой В.И., Оценка кредитных рисков в коммерческих банках / В.И. Концевой // Финансы и кредит, 2017. - № 7. – С. 60-73.
6. Листьев В.И., Оценки кредитоспособности юридических лиц / В.И. Листьев // Банки и банковское дело, 2016. - №5. – С. 100-106.
7. Медведев Т.В., Оценка кредитных рисков предприятия / Т.В. Медведев // Финансы и кредит, 2017. - № 4. – С. 23-30.
8. Петров И.И., Оценка кредитных рисков юридических лиц / И.И. Петров // Финансовый менеджмент, 2017. - № 4. – С. 30-34.
9. Панюков А.В., Подходы к оценке кредитных рисков корпоративного клиента в условиях кризиса и неопределенности / А.В. Панюков // Вестник Пермского Университета. Серия: Экономика, 2017. - № 6. – С. 50-60.
10. Павлова Е.И., Оценка кредитных рисков в банковской системе / Е.И. Павлова, 2017. - № 6. – С. 89-93.
11. Юсупов М.А., Кредитный риск, управление и оценка / М.А. Юсупов // Банковское дело, 2017. - № 2. – С. 32-36.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Шамбилов Динислам Айнединович

*магистрант,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
РФ, г. Пятигорск*

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE ACTIVITIES OF THE BODIES OF MUNICIPAL FINANCIAL CONTROL

Dinislam Shambilov

*student,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Pyatigorsk*

Аннотация. В данной статье предложены критерии оценки эффективности органов муниципального финансового контроля. Для достижения максимальных результатов в условиях ограниченных ресурсов необходимо оценивать деятельность не только объектов финансового контроля, но и субъекта контроля.

Abstract. In this article, the criteria for evaluating the effectiveness of the bodies of municipal financial control are proposed. To achieve maximum results in conditions of limited resources, it is necessary to evaluate the activities of not only the objects of financial control, but also the subject of control.

Ключевые слова: финансы; муниципальный финансовый контроль; финансовый контроль; оценка эффективности; критерии; показатели; оценка; эффективность; Контрольно-счетная палата, мониторинг.

Keywords: finance; municipal financial control; financial control; evaluation of the effectiveness; criteria; indicators; evaluation; efficiency; Control and Accounting Chamber; monitoring.

Контроль за состоянием экономики, а также контроль развития социально-экономических процессов в обществе, представляет собой важную сферу деятельности, направленную на управление государством и может обладать техническим, административным, а также экономическим, правовым и хозяйственным характером. Финансовый контроль - является одним из важных звеньев целостной системы контроля. Предназначение финансового контроля состоит в содействии успешного осуществления финансовой государственной политики, обеспечении этапа формирования и последующего эффективного применения финансовых источников во всех областях и звеньях финансовой системы для усовершенствования этой сферы на научной основе [2, с. 122].

Помимо оценки эффективности использования бюджетных средств органами муниципального финансового контроля, необходимо оценивать деятельность самих контролирующих органов. На сегодняшний день проблема оценки эффективности деятельности муниципальных органов, в том числе и органов финансового контроля является значимой и актуальной. Обычно по итогам контрольных мероприятий приводятся показатели результативности: общая сумма нарушений, отнесенных к категории «нецелевое использование бюджетных средств», «неэффективное использование бюджетных средств», общее число нарушений, «недопоступление платежей в бюджет и в государственные внебюджетные фонды», «неправомерное расходование денежных средств и материальных ценностей», и ряд других. Исходя из вышеуказанных абсолютных показателей, эффективность деятельности органов контроля определить невозможно [3].

В данный момент не существует единого критерия показателя эффективности деятельности органов муниципального финансового контроля. Для оценки используют косвенные показатели, с помощью которых оценивается работа органов муниципального финансового контроля с разных сторон. Для проведения оценки деятельности органа муниципального финансового контроля должны быть приняты соответствующие нормативно-правовые акты, где будут утверждены ряд показателей. И с помощью данных показателей можно будет сопоставить и получить соответствующий вывод об эффективности деятельности конкретного органа МФК.

Видение всех ученых экономистов сводится к единому мнению в том, что контроль должен быть действенным и результативным, а его результаты должны быть проанализированы с качественной, так и с количественной стороны. Количественные показатели можно выражать через различные показатели, полученных посредством сбора и анализа собранной информации. Качественные — должны совпадать достижением поставленных целей контроля и обладать результативностью.

К основным показателям и критериям оценки эффективности деятельности органов муниципального финансового контроля можно отнести:

- проработанность нормативно-правовых актов в области финансового контроля [1];
- количество субъектов контроля;
- количество контролеров, вовлеченный в процесс проверок;
- наличие знаний и опыта у контролеров;
- общая численность в субъекте контроля работников обеспечивающего персонала, их соотношение к контролерам, участвующим в контрольных мероприятиях;
- количество проведенных контрольных мероприятий;
- количество выявленных нарушений;
- выявленные нарушения, имеющие признаки состава правонарушения (преступления);
- расходы на содержание административного персонала контролирующего органа;
- финансово-бюджетное обеспечение контрольной деятельности;
- материально-техническое обеспечение контролирующего органа;
- последствия от проведенного контроля для контролирующих и подконтрольных органов;
- гибкость применяемых методов и форм контроля;
- состояние исполнительской дисциплины, своевременность исполнения принятых решений по осуществлению проверок, приходящихся совокупно на всех работников контрольного органа, на одного, в среднем и т. д.

В приведенных выше показателях и критериях оценки эффективности МФК на различных этапах может возникнуть вопрос приоритета тех или иных показателей и критериев, своеобразная конкуренция их значимости при их сопоставимости. Так же стоит выделить, что не всегда какой-то один или группа показателей и критериев не дадут полную и объективную оценку эффективности МФК или отдельного контрольного мероприятия. К примеру, относительная дешевизна содержания аппарата контрольного органа, разнообразие разработанных и принятых субъектом контроля НПА, количество проведенных проверок еще не являются основаниями считать, что деятельность того или иного субъекта контроля эффективна. Однако нужно сказать, что именно данные показатели и критерии относятся к одним из основных и определяющих. Для того, чтобы оценить экономическую целесообразность деятельности органа финансового контроля, можно воспользоваться формулой 1:

$$\text{Эмфо} = \text{УН} - \text{Зфк} \quad (1)$$

где: Эмфк – эффективность органа муниципального финансового контроля;

УН – сумма установленных нарушений;

Зфк – затраты на содержание органа финансового контроля.

Чем больше разница между суммой установленных нарушений и затратами на содержание органа МФК, тем экономически целесообразнее ее деятельность.

Оценку экономичности предлагается определять, как отношение объема средств, полученных от реализации результатов финансового контроля, к объему средств, затраченных на содержание контрольного органа.

$$\text{Ээкф} = \text{Эк} / \text{Зфк} \quad (2)$$

где: Ээкф – экономическая эффективность деятельности;

Эк – экономический эффект от всех контрольных мероприятий (средства, восстановленные в бюджет);

Зфк – затраты на содержание органа финансового контроля.

Таким образом, основная цель муниципального финансового контроля – это сведение количества системных нарушений к минимальным значениям, так же для проведения оперативного мониторинга выявленных нарушений, систематизация их по видам с указанием причин возникновения и на соответствующем уровне бюджетных отношений принятие решения нормативно-правового характера, которое позволит пресечь нарушения в будущем.

В современном мире главным фактором развития экономики выступает успешное функционирование государственных органов всех уровней. Систему МФК необходимо пересмотреть, а именно подходы к планированию и оценке деятельности. Речь идет о переходе к ориентации на достижение максимальных результатов в условиях ограниченных ресурсов. Оценка эффективности деятельности должна проводиться по всеми участникам бюджетного процесса в том числе органов муниципального финансового контроля.

Список литературы:

1. Васильев М.В. Критерии и показатели оценки эффективности государственного финансового контроля // Cyberleninka [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-i-pokazateli-otsenki-effektivnosti-gosudarstvennogo-finansovogo-kontrolya> (Дата обращения: 20.12.2017).

2. Дмитриева И.Е., Биндасова Н.А. Государственные и муниципальные финансы: Учеб. пособие для студентов экон. вузов. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 154 с.
3. Уланова Н.К., Черенков А.Ю. Оценка эффективности финансового контроля // Молодой ученый [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/90/18832/> (Дата обращения: 20.12.2017).

8. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ПРОВЕДЕНИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В РОССИИ

Махалин Виктор Николаевич

*канд. экон. наук, доцент, ФБГОУ ВО ГУУ,
РФ, г. Балашиха*

Махалина Оксана Михайловна

*канд. экон. наук, проф., ФБГОУ ВО ГУУ,
РФ, г. Балашиха*

ROLE OF THE STATE AND BUSINESS IN CARRYING OUT DIGITAL TRANSFORMATION IN RUSSIA

Victor Makhalin

*Candidate of Economic Sciences, the associate professor,
FBGOU VO GUU,
Russia, Balashikha*

Oksana Makhalina

*Candidate of Economic Sciences, the associate professor,
FBGOU VO GUU,
Russia, Balashikha*

Аннотация. В статье выполнен анализ современного развития цифровой экономики России и ряда зарубежных стран и обосновывается необходимость интенсивной цифровой трансформации с участием государства, бизнеса и граждан, определены роль и задачи участников этого процесса.

Abstract. In article the analysis of modern development of digital economy of Russia and a number of foreign countries is made and need of intensive digital transformation with participation of the state, business and citizens is proved, the role and tasks of participants of this process are defined.

Ключевые слова: цифровая экономика; ИТ-сектор; цифровая трансформация; «Индустрия 4.0»; онлайн-обучение; «интернет вещей»; цифровой суверенитет государства.

Keywords: digital economy; IT sector; digital transformation; "Industry 4.0"; online training; "Internet of things"; digital sovereignty of the state.

В настоящее время, все экономически развитые страны стоят на пороге очередного, четвертого витка индустриальной революции «Индустрия 4.0», три предыдущих: изобретение паровых машин, конвейера и повсеместная автоматизация, - в корне изменила жизнь и труд людей. «Индустрия 4.0» предусматривает цифровую трансформацию всех сторон жизни общества. Внедрение технологий «Индустрии 4.0» - это сложный процесс. В настоящее время, в мире только несколько компаний, которые могли бы быть готовы к внедрению технологий дигитализации при существовании соответствующих программных продуктов на рынке. В большинстве случаев, компании, в том числе и российские, дигитализуют или внедряют технологии «Индустрии 4.0» на этапе создания модели продукта и на этапе создания модели средств производства. Это только первые шаги, создание пилотных полностью цифровых производств предстоит в перспективе. Переход к цифровой экономике предусматривает комплексные изменения, как на уровне государства, так и на уровне компаний. Поэтому цифровая трансформация бизнеса неизбежна.

В исследовании Global Center for Digital Business Transformation отмечается, что «в ближайшие 5 лет цифровая революция вытеснит с рынка 40 % компаний, которые сейчас занимают лидирующее положение в отрасли, если они не подвергнутся цифровой трансформации». Ведь интернет, мобильные технологии и вычислительные возможности развиваются очень быстрыми темпами. Прежде всего, цифровая экономика более эффективна, чем традиционная, с точки зрения производительности труда и возможных издержек на единицу производства. Так, если упростить, то можно вспомнить первый конвейер, который заменил сразу нескольких специалистов, задействованных в цепочке производства, при этом скорость производства возросла, а себестоимость снизилась. Сегодня эффективность конвейера ни у кого не вызывает вопросов, точно также в ближайшие годы всё больше процессов перейдет в интернет и в облака, и целые отрасли будут функционировать в цифровом формате [4].

Цифровая экономика стремительно развивается глобально в мире. По данным Европейской комиссии, цифровая экономика оценивается

в 3,2 трлн евро в группе стран «Большой двадцатки» и составляет около 8 % ВВП. Глобальный институт МакКинзи в исследовании, проведенном в мае 2011 г., отметил, что интернет – важнейший элемент экономического прогресса. Он обеспечивает значительную часть роста экономики: вклад интернета в ВВП развитых стран за 15-летний период 1995-2009 гг. суммарно составил 10 %, причем за последние 5 лет (2011-2016) он вырос в два раза – до 21 %. Развитие цифровой экономики связано с развитием доступа в Интернет и телекоммуникаций. Но сами по себе такие «каналы связи» не имеют ценности, если люди не будут использовать технологии. Поэтому развитие цифровой экономики неразрывно связано с развитием экономики знаний. Некоторые эксперты даже отождествляют эти понятия. В основе экономики знаний лежит нематериальное производство, а драйверами роста являются знания и люди, обладающие этими знаниями. Поэтому если мы хотим посмотреть на примеры стран, нам следует обратить свое внимание на высокоразвитые страны. Европейский союз уделяет большое внимание развитию цифровой экономики, их мнение – будущий уровень экономического роста континента зависит от эффективности использования предприятиями цифровых технологий. Европейская комиссия отмечает, что компании, не подключившиеся к цифровым каналам, будут исключены из мирового рынка. В DESI 2015 (Индекс цифровой экономики и общества) Европейский союз в целом получил 0,47 балла – улучшение по сравнению с 2014 г. (0,45 баллов). Регион получил самые высокие оценки в категориях связи и человеческого капитала, но ему необходимо развивать цифровые общественные услуги и интегрировать цифровые технологии в предпринимательскую деятельность [5].

Чтобы развивать цифровую экономику, нужно на государственном уровне определить план действий, в фокусе которого должны находиться преобразования, касающиеся граждан, бизнеса и государства. У России есть база для развития цифровой экономики. К примеру, один из самых высоких в мире показателей проникновения мобильных технологий (153 абонента мобильной связи на 100 человек). Средняя скорость подключения к интернету в России в два раза выше среднего мирового значения. Более 57 % семей имеют широкополосный доступ в интернет. От чего зависит динамика цифровизации в той или иной стране? По мнению, эксперта Gartner Андреа Ди Майо, наибольших успехов в построении умной экономики добиваются те мировые державы, которые в силу тех или иных причин оказались перед лицом кризиса и хватаются за данные как за последнюю соломинку. Во многих странах уже разработаны программы по развитию цифровой экономики (США, Германия, Япония, страны Евросоюза). В США применяются

технологии Big Data для контроля за людьми, выпущенными по УДО из мест заключения. Для этих целей используются системы сбора данных, их анализа и построения на этой основе прогнозов относительно вероятного времени и места противоправных действий. Большое количество преступлений удается предотвратить, а людей при этом задействовано гораздо меньше. Эффективно работают «на цифровой основе» налоговые органы скандинавских стран – Швеции, Финляндии, Дании, Норвегии. Здесь по части налогообложения «умным» алгоритмам известно все: доходы граждан, их ежедневные траты, вложения, состав имущества. В результате львиную долю того, что прежде делали люди, делают роботы. Никакой бумажной работы у налоговиков – и никаких деклараций у граждан. Налоги рассчитываются и списываются автоматически, а граждане лишь получают уведомления для проверки расчетов [1].

В основе развития цифровой экономики лежит комплекс мер, который должен быть предпринят как государством, так и бизнесом, а также самими гражданами. Прежде всего, нужно минимизировать излишние бюрократические и административные барьеры, перестроить законодательство под новые модели взаимодействия, стимулировать компании и население к переходу в цифровую плоскость, а также устранить цифровое неравенство в регионах. В качестве примеров стран с высокой долей цифровизации экономики можно привести Сингапур, Гонконг, Великобританию, США, Эстонию. Важно понимать, что в основе цифрового суверенитета государства лежит развитие технологий и инноваций. В этом плане наша страна пока в роли догоняющей, однако, разрыв с Западом постепенно сокращается. Думаю, что реализация «Стратегии научно-технологического развития до 2020 года» должна будет способствовать сокращению этого лага. Имеющийся у России интеллектуальный и информационный потенциал способствуют созданию в стране нового цифрового общества [2].

Для роста цифровой экономики необходимо развивать национальный ИТ-сектор, стимулировать создание инновационных технологий, сотрудничать для их развития на международном уровне. Необходимо создавать условия для того, чтобы молодые талантливые специалисты не только прекратили уезжать из страны, но и начали возвращаться. Необходимо стимулировать инвестиции и предпринимательскую активность в этой отрасли. Все части общества – и государство, и частный сектор, и гражданское общество, и ИТ-сообщество должны участвовать в цифровой экономической деятельности. Важной составляющей также является обеспечение информационной безопасности информационных и инновационных технологий, которая обеспечивает доверие общества к цифровой экономике. Одной из

наиболее продвинутых стран с точки зрения цифровой экономики является Сингапур. Прежде всего, за счет значительной вовлеченности правительства в вопросы цифровизации экономики. Информационные технологии активно внедряются во всех отраслях, все государственные услуги переведены в электронный формат, сингапурская система образования активно использует онлайн-обучение и т. д. Другой яркий пример развитой цифровой экономики – США, которые очень продвинуты с точки зрения благоприятной деловой и инновационной среды и, как следствие, имеют самый развитый ИТ-сектор. Можно обратиться к опыту Великобритании, которая стремится стать мировым лидером в области цифровой экономики. В 2010 году там был принят закон «О цифровой экономике». Позднее была разработана и принята «Стратегия цифровой экономики», направленная на помощь государству и бизнесу в проведении цифровой трансформации. На уровне государства строится цифровая инфраструктура мирового класса, а также создаются условия для развития цифрового бизнеса. Кроме финансовой поддержки, оказываются консультационные услуги, которые помогают компаниям внедрять инновации и вести бизнес новым способом – с помощью цифровых технологий. Стратегия подразумевает создание пяти международных технологических центров на развивающихся рынках, чтобы поддерживать британские компании по всему миру. По данным консалтинговой компании Accenture, развитие цифровой экономики принесет британской экономике дополнительные 654 миллиарда фунтов стерлингов к 2035 году [2].

Цифровая экономика недееспособна без цифровизации одновременно общества, бизнеса и правительства, поэтому ее развитие заключается в ускорении процессов проникновения цифровых отношений на все уровни взаимодействия ее участников – от государственных до личных. Неотъемлемой частью цифровой экономики являются электронные каналы обмена информацией (в нашем случае это интернет) и их доступность, наличие законодательной базы и готовность государства участвовать в электронном взаимодействии. Изменения должны происходить как на уровне государства, так и на уровне отдельных отраслей и компаний. Должны расти инвестиции (и государственные, и частные) в такие перспективные направления, как «интернет вещей», большие данные. Высокотехнологичный бизнес требует огромных вложений при долгих сроках окупаемости и больших рисках. При кажущейся успешности ИТ-индустрии, по факту, если проекты ориентированы на внутренний рынок и ведут к трансформации предприятий и отраслей, в чем собственно и состоит смысл инновационных проектов, то они невозможны без поддержки со стороны государства. Например,

проекты по систематизации основных данных на основе международных стандартов, адаптированных к российской реальности, оцениваются в зависимости от масштаба предприятия и размера проблемы с историческими данными, в десятки-сотни миллионов рублей. Если говорить об отрасли в целом, речь уже идет о миллиардах. А без наведения порядка в данных бессмысленно говорить об эффективных закупках, о промышленном интернете вещей и о цифровизации экономики. Государство понимает, что потенциал для перехода к новой экономической реальности заложен именно в технологиях. Доля инновационных продуктов медленно, но растет. Появился запрос рынка на новейшие технологии управления данными. Это сложные продукты, ориентирующиеся на разработку технологического интеллекта. Алгоритмы, заложенные в новые продукты, позволяют автоматически обрабатывать большие объемы данных, синхронизировать потоки информации и точно распределять данные в рамках всего бизнеса. Взаимодействие бизнеса и науки вносит значительный вклад в рост количества инновационных продуктов.

Помощь государства в развитии цифровой экономики должна состоять из двух частей. Первая – законодательная база, адаптированная к новым реалиям, в том числе корректные способы учета средств производства и юридическая защита компаний, внедряющих системы IoT (индустриального интернета вещей) – в частности, от киберугроз. Вторая часть – создание благоприятных условий для компаний, которые идут по пути цифровизации производства. Если снимать различные барьеры, развитие пойдет быстрее. По поводу опыта разных стран – конечно, положительным примером может быть опыт развитых стран, но еще поучительнее опыт Китая, пользующегося переломным моментом для того, чтобы догнать и перегнать лидеров одним «цифровым скачком». Возможно, у Китая получится стать новым лидером. Это тот случай, когда китайский менталитет и китайская модель государства могут сработать уникально [3].

Переход на цифровую экономику происходит не очень быстро. Это связано с тем, что необходимо, в первую очередь, определить какие компетенции необходимо развивать специалистам, переходя на цифровую экономику. Специалисты среднего возраста доработают как есть, а вот молодые специалисты уже должны осознавать свою необходимость в будущем цифровом мире через 10-15 лет. В этом цифровом мире надо быть или глубоким предметным специалистом в развивающихся областях: биолог, специалист по материалам, инженер, либо управленцем, либо талантом в каком-либо искусстве, либо ИТ-шником. Рабочий, машинист, водитель и даже пилот, врач терапевт и стоматолог уйдут в историю.

Для начала надо быть специалистом. Далее необходимы компетенции пользователя всех современных технологий, свободное владение информационным пространством. Мало уметь пользоваться Яндексом, надо делать это всегда самым первым движением, надо жить в социальных сетях, изучать предмет «вглубь» на форумах, иметь на своем смартфоне не меньше 3 мессенджеров вроде WhatsApp, и проч. И обязательно надо воспитывать в себе самостоятельность, инициативность, изобретательность и организованность. Управление в цифровых предприятиях должно быть организовано в виде полуавтономных рабочих групп, которые должны сами заботиться об изменении своих процессов, изобретать новые методы достижения стоящих перед ними целей. Цифровой мир – мир талантов и тружеников. При переходе на цифровую экономику специалистам надо развивать digital-компетенции. Основная компетенция, которую необходимо развивать, это способность к постоянному обучению, готовность постоянно осваивать новые знания по новым появляющимся технологиям. Это ключевой фактор для успешного профессионального роста в современном цифровом мире. Конечно, необходимо иметь широкие представления о возможностях цифровизации – современных технологичных цифровых средствах, понимать целесообразность использования этих возможностей и иметь желание активно применять их в своей деятельности. Помимо понимания экономического и социального эффекта от технологий для бизнеса и общества, необходимо развивать навыки адаптивности и обучаемости. Например, каждый руководитель, отвечающий за функциональное направление в компании, должен иметь представление о том, какие сервисы и технологии могут помочь ему в решении каждодневных задач, могут ли они быть интегрированы в общие информационные и бизнес-процессы компании. Развивать культуру коммуникаций и информатизации производства товаров и услуг. При этом строить бизнес в цифровом стиле с нуля, как правило, легче, чем перестраивать существующий, где слабым местом часто остается несогласованность бизнес-процессов и косность персонала. Конечно же, понадобятся специалисты по связи, ИТ- и онлайн автоматизации. В зависимости от области могут быть востребованы эксперты по работе с большими данными. Возможно, излишними окажутся программисты. Но главное, что необходимо – активные пользователи, апологеты и проповедники информационной культуры труда и быта, желающие быть эффективными, не мыслящие себя вне «цифрового» мира. Без них технологии останутся бесполезными металлом в коробках [4].

Начинать нужно с самого верха. У руководства должно появиться понимание логики и ограничений тех или иных технологий. Решения

должны базироваться на возможностях и ресурсах ИТ. Далее встраиваются процессы. В идеале не только давно знакомые, но и должны появляться новые, исходя из возможностей новых технологий. Трансформация методов управления компанией – это большой вызов и для руководителей и для сотрудников. Полная перестройка менеджмента, бизнес-процессов потребует пересмотра отношения к работе с имеющимися у компаний данными. Данные станут источником роста. Компаниям не нужно «перестраиваться». Цифровой мир не спрашивает готов ли ты к изменениям – мир меняется глобально. Продукты цифровой экономики становятся катализаторами позитивных изменений во всех без исключения сферах. А для России они, возможно, единственный способ выйти из воронки сырьевой экономики. Поэтому компаниям необходимо внедрять технологии и следить за трендами, чтоб оставаться актуальными [4].

Обобщая вопросы кадрового обеспечения цифровой экономики можно сформулировать следующие выводы: серьезного переосмысления потребует система образования и трудоустройства по мере реализации программы, потому что никакие изменения не будут происходить, если к ним не готовы люди. Образовательные программы нужно координировать так, чтобы готовить тех, кто способен ориентироваться в меняющемся каждый день мире.

Тормозом развития цифровой экономики в России, в первую очередь, являются: во-первых, менталитет – в России пока есть компании, которые считают, что информационные технологии несут угрозу традиционному укладу их бизнеса. Таких компаний, например, немало в сфере производства продуктов питания. Даже тем компаниям, которые понимают необходимость интеграции в цифровую реальность, сложно перестроиться. Самым трудным изменением для российских компаний является перестройка корпоративной культуры и бизнес-процессов организации. В целом, экономика России пока сильно зависима от сырьевых рынков, поэтому стране труднее оставаться конкурентной на международном рынке, во-вторых, у нас наблюдается довольно серьезная нехватка квалифицированных кадров в ИКТ-сфере. Эту проблему необходимо решать и на уровне учебных заведений (образовательные курсы в школах и вузах), и на уровне компаний (корпоративное обучение), и на уровне государства (госпрограммы развития образования в области ИКТ) и в-третьих, неблагоприятная экономическая ситуация влияет на инвестиции компаний в основные средства, и в том числе, в приобретение и внедрение новых технологий. От этого же страдает и рынок венчурных инвестиций – важный элемент цифровой экономики. Так, в 2015 году вследствие ухудшения макроэкономической ситуации венчурный

рынок России сократился в 2 раза по сравнению с 2014 годом. И хотя в России создан относительно эффективный механизм поддержки бизнес-проектов на ранних стадиях, но на следующем этапе данные проекты в большинстве своем не находят поддержки среди российского бизнеса. В результате компании, выращенные локальным венчурным рынком, уходят на рынки других стран в силу ограниченного доступа к дальнейшему финансированию в России.

Цифровая экономика, в первую очередь, ориентирована на повышение эффективности и конкурентоспособности. Те области деятельности, в которых эта потребность минимальна, будут, безусловно, позже всех адаптироваться к новым условиям. Существенным ограничением является технологическое отставание многих отраслей, которое, в свою очередь, вызвано недостатком финансовых ресурсов как на уровне предприятий, так и регионов. С другой стороны, именно переход к новой модели экономики может вдохнуть во многие отрасли и предприятия новую жизнь. Государство проделывает огромную работу для обеспечения цифрового суверенитета: мы развиваем технологии и образование, поддерживаем локальные инновационные компании и т. д. В том числе, идет работа над созданием «дорожной карты» для развития цифровой экономики в России. Как бизнес, так и граждане должны поддерживать эти процессы, даже если пока что-то идет не так гладко, как хотелось бы. Как мы знаем, не ошибается только тот, кто ничего не делает.

Единственное условие быстрого развития – развитие конкурентной среды в обществе, когда эффективность – это не опция, а необходимость. С этим в России большие проблемы. Как это ни странно, излишнее регулирование – не основной тормоз развития цифровой экономики в РФ, эти тенденции присутствуют во всех странах мира и связаны со слишком существенной ролью информационных технологий и интернета в обществе уже сейчас. Технологии – всего лишь способ добиваться результата. Их внедрение всегда является ответом на изменение бизнес-среды. Например, когда компания понимает, что ее продукция становится неконкурентоспособной из-за высокой доли брака или, когда бизнес начинает страдать от утечек информации, внедряются технологии, которые дают возможность развиваться дальше. Поэтому залог успеха – правильное целеполагание и продуманная стратегия развития. Все остальное, включая преодоление организационного сопротивления – лишь детали [2].

Цифровая экономика невозможна без участия государства. Коммерческие компании, понимая выгоду, сами запускают процессы собственной цифровизации, а вот с государственными ведомствами

дело обстоит несколько сложнее, так как здесь необходима инициатива государства, изменение законодательства, и на решение таких вопросов может потребоваться не один год. В России сильно привязаны к бумажным документам. Будь то трудовая книжка, договоры, больничные листы. Очень много еще завязано на ручную подпись и печать. Людям психологически сложно отказаться от этих основ. Нужно подходить к проблеме итерационно, что, собственно, сейчас и происходит. Сначала нужно убирать простые бумаги, например, перейти на электронные больничные листы, потом – на электронную трудовую книжку и дальше уже пойдет проще. Чтобы все заработало, потребуется не менее 10 лет на перестройку, с учётом необходимости изменений законодательства в связи с внедрением новых технологических решений и бизнес-процессов.

Цифровой бизнес ни через 3, ни через 5 лет в России не станет ведущим и привычным [4]. Цифровизация компаний невозможна, пока на предприятиях пользуются недостоверными, непригодными для анализа данными. Практика использования хаотичных, несистематизированных данных приводит к тому, что стоимость производства в России выше, чем в других странах. Начинать нужно с исторических данных, этот этап перепрыгнуть не получится. Наверное, самое опасное – выпасть из мирового тренда. Объективно получается так, что Россия отодвигается в сторону от мейнстримной глобализации. Правительство пытается компенсировать это «альтернативной глобализацией», пример – ЕВРАЗЭС, Таможенный союз, но это все равно более медленный поезд, чем ЕЭС, ТАР (трансатлантическое партнерство) и другие объединения. Они, правда, и сами притормаживают.

Список литературы:

1. Инна Деготькова. Страну переведут на цифру. Страну переведут на цифру // Московский комсомолец. - 2017. - 2 августа. - <http://www.mk.ru/economics/2017/08/01/bolezni-prezidenta-putina-lechitsya-za-200milliardov-rublej-v-god.html>. (Дата обращения 15.10.17).
2. Махалина О.М., Махалин В.Н. Развитие цифровой экономики в глобальной экономической системе // Экономика и управление в XXI веке. - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2017.
3. Махалина О.М., Махалин В.Н. Цифровизация, как программа совместной деятельности государства, общества, бизнеса и науки. // Актуальные проблемы управления. - М.: ГУУ, 2017.
4. Цифровая экономика. /Бизнес & информационные технологии, № 5, 2017. - <http://bit.samag.ru/uart/more/67>. (Дата обращения 25.10.17).
5. Цифровые дивиденды. Обзор. Доклад группы Всемирного банка «О мировом развитии 2016» - <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf>. (Дата обращения 10.10.17).

9. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Колпакиди Дмитрий Викторович

*канд. экон. наук, доцент,
Иркутский государственный университет – ИГУ,
РФ, г. Иркутск*

PROJECT APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL SUPPORT SYSTEMS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Dmitriy Kolpakidi

*candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Irkutsk State University - ISU,
Russia, Irkutsk*

Аннотация. Рассмотрены стратегические основы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Определены тенденции развития системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном уровне на основе реализации «дорожных карт» по внедрению целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» на материалах Иркутской области.

Abstract. The strategic foundations for the development of small and medium-sized business in the Russian Federation are considered. The tendencies of development of the system of state support of small and medium business at the regional level are determined on the basis of the implementation of «road maps» for the introduction of the target model «Support for Small and Medium Enterprises» on the materials of the Irkutsk region.

Ключевые слова: субъект малого и среднего предпринимательства; стратегия; государственная поддержка малого и среднего

предпринимательства; инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства; проектный подход

Keywords: subject of small and medium-sized business; strategy, state support of small and medium-sized business; infrastructure for supporting small and medium-sized businesses; project approach

Поддержка функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) в Российской Федерации регулируется Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и осуществляется органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, организациями, образующими инфраструктуру поддержки СМСП. На основании законодательных актов в рамках программ (подпрограмм) развития малого и среднего предпринимательства (МСП) различного уровня предпринимательские структуры и организации инфраструктуры поддержки СМСП имеют право на получение различных видов государственной поддержки (финансовой, имущественной, информационной, консультационной, в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, инновационной, в области внешнеэкономической деятельности и пр.).

Целью настоящего исследования является определение состояния и перспектив развития региональной системы поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях системной интеграции государственной поддержки на основе проектного подхода.

Стратегией развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [1] определены долгосрочные приоритеты политики государства в области развития малого и среднего предпринимательства. В рамках целевых ориентиров Стратегии [1] сфера МСП рассматривается в качестве одного из факторов, как инновационного развития экономики, так и социального развития общества и обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения. В качестве стратегических ориентиров приняты базовые индикаторы достижения цели Стратегии [1] в 2030 году (по сравнению с 2014 годом: 1) увеличение оборота МСП в 2 раза; 2) увеличение производительности труда в секторе МСП в 2 раза; 3) увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора МСП до 20 %; 4) увеличение доли занятого населения в секторе МСП в общей численности занятого населения до 35 %; 5) увеличение доли МСП в ВВП в 2 раза (с 20 до 40 %).

Ключевыми стратегическими направлениями в документе определены: стимулирование спроса на продукцию СМСП; создание условий для повышения производительности труда на МСП; дальнейшее

развитие инновационной инфраструктуры поддержки МСП (центров сертификации, стандартизации и испытаний, инжиниринга, прототипирования); поддержка экспортной деятельности МСП и проектов в сфере импортозамещения.

В рамках Стратегии [1] планируется развитие существующих и создание новых инструментов финансовой поддержки, которые будут дифференцированы для массового и высокотехнологичного сегментов МСП. Меры прямой финансовой поддержки предусматриваются только для приоритетных целевых групп МСП, а предпочтение будет отдаваться стимулированию рыночных механизмов (система гарантий, льготного кредитования и т. д.).

Предполагается дальнейшее развитие системы налогообложения МСП (совершенствование специальных режимов налогообложения, налоговое стимулирование инновационных МСП), а также смягчение нагрузки на МСП от платежей во внебюджетные фонды.

К сокращению административной нагрузки на малое и среднее предпринимательство приведет повышение качества государственного регулирования в сфере МСП (совершенствование контрольно-надзорной деятельности, упрощение процедур подключения к инженерно-техническим сетям, доступа к использованию объектов движимого и недвижимого имущества, упрощение отчетности и т. д.).

Повысить качество подготовки кадров для МСП предполагается путем разработки профессиональных образовательных программ переподготовки и повышения квалификации для собственников бизнеса, людей, планирующих его создание, работников МСП с использованием технологий электронного обучения.

Одним из основных положений Стратегии [1] является создание единого центра поддержки МСП на федеральном уровне – акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП), призванного выступить системным интегратором мер поддержки малого и среднего предпринимательства. В качестве нового института поддержки, Корпорация МСП призвана обеспечить процесс совершенствования всех существующих в стране механизмов поддержки МСП. Создан механизм гарантийной поддержки (Национальная гарантийная система) – предоставление независимых гарантий Корпорации для обеспечения кредитов субъектов МСП в банках-партнерах и организациях-партнерах. Партнерская сеть насчитывает 63 банка, 84 региональных гарантийных организации, 4 лизинговых компании. Совместно с Минэкономразвития России и Банком России реализуется Программа стимулирования кредитования субъектов МСП, предполагающая фиксацию процентной ставки на уровне от 9,6 до 10,6 % годовых

(участвует 49 банков). Также реализуется пилотный проект – льготный лизинг оборудования для СМСП. Помимо финансовой поддержки корпорация занимается расширением доступа СМСП к закупкам компаний с государственным участием, осуществляет информационную поддержку – создан портал «Бизнес-навигатор МСП», Услуги Корпорации МСП можно получить через МФЦ и ЕПГУ. Корпорация МСП формирует единый реестр организаций инфраструктуры поддержки СМСП.

Стратегия [1] определяет основные тенденции развития системы государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в различных регионах страны.

В настоящее время Правительство перешло к применению проектного подхода к организации системной работы по поддержке СМСП, утвердив ряд документов:

1. В ноябре 2016 году президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам утвержден Приоритетный проект по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Руководитель проекта – генеральный директор АО «Корпорация «МСП», которая также является одним из основных исполнителей проекта, т. е. на практике и реализует проект. Целью проекта является обеспечение занятости населения за счет создания СМСП. Проект требует масштабирования на региональном и муниципальном уровнях. Окончание реализации проекта – март 2019 года.

2. Ведомственный проект Минэкономразвития «Поддержка малого и среднего предпринимательства: переход к новому качеству» на 2016-2018 годы, направленный на совершенствования механизмов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

3. Целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации» [2], которая должна унифицировать работу регионов по поддержке МСП. Представляет собой минимальный набор действий органов исполнительной власти субъектов РФ, а также организаций инфраструктуры поддержки СМСП. В модели перечислены основные меры поддержки СМСП, сгруппированные по направлениям поддержки, определены показатели по каждой из них и их целевые значения.

Совершенствование системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках новых стратегических ориентиров рассмотрим на примере Иркутской области.

В настоящее время основным программным документом в сфере развития МСП в регионе является подпрограмма «Поддержка и

развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» на 2015-2020 годы. Сравнительный анализ итогов исполнения мероприятий программы за отдельные годы представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительный анализ итогов реализации мероприятий подпрограммы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» в 2014, 2015 и 2016 гг.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Финансирование мероприятий подпрограммы, млн.руб.			
Федеральный бюджет – план	234,3	276,9	148,6
Федеральный бюджет – факт	156,0	256,7	147,7
Бюджет Иркутской области – план	80,8	44,6	43,0
Бюджет Иркутской области – факт	58,7	44,6	42,9
Местный бюджет – план	6,5	6,5	2,1
Местный бюджет – факт	6,4	8,6	2,4
Всего – план	321,7	328,0	193,7
Всего – факт	221,1	309,9	193,0
Процент освоения средств	68,73	94,5	99,6
Исполнение мероприятий подпрограммы, млн.руб./количество профинансированных заявок			
Компенсация части затрат по уплате лизинговых платежей	3,6/8	-	-
Субсидирование части затрат СМСП на приобретение производственного оборудования	20,0/5	66,7/43	58,8/34
Содействие созданию центров времяпровождения детей	4,9/6	8,0/10	-
Гранты начинающим на создание собственного бизнеса	45,7/176	-	-
Субсидия на поддержку СМСП в моногородах	68,8/77	86,9/106	38,7/102
Субсидия на создание и обеспечение деятельности фонда «Центр поддержки СМСП в Иркутской области»	18,0	22,7	9,2

Окончание таблицы 1.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Содействие в развитии некоммерческой организации «Иркутский областной гарантийный фонд»	45,5	-	-
Субсидия на создание и обеспечение деятельности «Центра кластерного развития для СМСП»	11,0	31,9	30,8
Субсидия на создание и обеспечение деятельности Центров молодежного инновационного творчества	-	11,9/2	-
Субсидия на создание и обеспечение деятельности Регионального центра инжиниринга	-	15,0	14,94
Субсидия на создание и обеспечение деятельности Центра сертификации, стандартизации и испытаний	-	23,7	26,96
Создано рабочих мест, ед.	1196	1246	550
Сохранено рабочих мест, ед.	1097	1302	1710

В регионе приняли 11 «дорожных карт» по внедрению целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности: получение разрешения на строительство, регистрация права собственности, постановка на кадастровый учет, проведение контрольно-надзорной деятельности, поддержка малого и среднего предпринимательства, внедрение положений регионального инвестиционного стандарта и другие. В том числе разработана «Дорожная карта» по внедрению в Иркутской области целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» [3], утвержденная исполняющим обязанности первого заместителя Губернатора Иркутской области – Председателя Правительства Иркутской области 22 февраля 2017 года. В ней определена текущая ситуация в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства по каждому из 10 направлений (этапов) поддержки, обозначенных в целевой модели, определены текущие значения показателей, уточнены в соответствии с региональными программами и потребностями необходимые меры для повышения эффективности прохождения этапов, обозначены в соответствии с федеральной целевой моделью и дополнены показатели, характеризующие степень достижения результата. Дата окончания реализации мероприятий дорожной карты – 31 декабря 2017 года.

На начало 2017 года ряд целевых значений показателей по этапам реализации «Дорожной карты» по внедрению целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства» достигнут (таблица 2).

Таблица 2.

**Количество достигнутых целевых показателей
по этапам реализации «Дорожной карты» по внедрению
в Иркутской области целевой модели «Поддержка малого
и среднего предпринимательства»**

№	Этап реализации	Количество плановых целевых показателей	Количество достигнутых целевых показателей
1	Формирование системы государственного управления в сфере поддержки и развития СМСП	5	4
2	Организация оказания финансовой поддержки СМСП	5	1
3	Организация оказания инфраструктурной поддержки СМСП	22	7
4	Организация оказания имущественной поддержки СМСП	5	2
5	Реализация мер, направленных на обучение СМСП	3	0
6	Стимулирование спроса на продукцию СМСП	11	2
7	Формирование системы налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства	6	2
8	Предоставление услуг по принципу «одного окна» для оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, а также гражданам, планирующим начать ведение предпринимательской деятельности	5	2
9	Развитие сельскохозяйственной кооперации	3	2
10	Развитие системы информационных сервисов, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства и гражданам, планирующим начать ведение предпринимательской деятельности, через портал информационных ресурсов для предпринимателей акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	1	0
	ИТОГО	66	22

Анализ таблицы 2 демонстрирует, что начальные условия вхождения в «дорожную карту», выраженные в количестве достигнутых показателей, характеризуется уровнем достижения 33,3 %. Анализируя таблицу 2, предыдущие исследования, проведенные авторами по проблемам поддержки и развития МСП в регионе [4,5,6], а также мероприятия «дорожной карты» можно выделить ряд проблем, сдерживающих процесс развития системы поддержки малого и среднего предпринимательства в Иркутской области:

- требуется нарастить объем поручительств, долю кредитов, выданных СМСП с привлечением гарантий и поручительств АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и акционерного общества «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства», микро-займов;

- нужно уделить внимание сопровождению и разработке инвестиционных проектов, в том числе в инновационной сфере, повысить доступность лизинга оборудования, привлечь СМСП, которые хотели бы получить помощь в разработке программ, ТЭО, бизнес-планов, программ модернизации предприятий, инновационных проектов, тем самым поддержав процесс развития проектного подхода к управлению СМСП;

- уделить больше внимания разработке и реализации мероприятий по обучению сотрудников СМСП новым компетенциям в сфере ведения предпринимательской деятельности, применению новых образовательных технологий;

- информировать СМСП о применении патентной системы налогообложения;

- продолжить повышать доступность услуг Корпорации МСП с помощью отделов по обслуживанию заявителей ОГАУ «Иркутский областной многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг».

Выводы:

1. В рамках стратегических документов федерального уровня уточнены стратегические ориентиры развития малого и среднего предпринимательства в стране, в соответствии с которыми в настоящее время осуществляется корректировка элементов систем государственного развития МСП на региональном уровне: программа (подпрограмма) поддержки МСП, механизмы и инструменты поддержки СМСП, инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства и пр.

2. Осуществляется систематизация поддержки малого и среднего предпринимательства на федеральном уровне, в качестве системного интегратора мер поддержки выступает АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

3. В настоящее время Правительство перешло к применению проектного подхода к организации системной работы по поддержке СМСП, утвердив ряд документов:

- Приоритетный проект по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

- Ведомственный проект Минэкономразвития «Поддержка малого и среднего предпринимательства: переход к новому качеству» на 2016-2018 годы.

- Целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации».

4. Как и в других регионах России, в Иркутской области приняли 11 планов по внедрению в регионе целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности, в том числе «Дорожную карту» по внедрению в Иркутской области целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства».

5. Достаточно жесткая централизация мер поддержки позволяет государству в условиях кризиса и сокращения затрат на поддержку малого и среднего предпринимательства сосредоточиться на уже существующих мерах поддержки, максимально использовать накопленный потенциал за счет создания четкой и понятной структуры поддержки предпринимательской деятельности на территории всей страны.

6. Однако, это, несмотря на возможность лавирования, уточнения показателей и мер, ведет к сокращению инициатив в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Необходимо предусмотреть четкие и доступные каналы обратной связи между различными уровнями поддержки, предпринимателями с целью корректировки, как общей модели, так и использования опыта регионов и муниципалитетов при уточнении и детализации локальных «дорожных карт».

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 года №1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и плана мероприятий («дорожную карту») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420359173/>. Дата обращения: 12.12.2017.

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 января 2017 г. № 147-р. Приложение 1. Целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/dplfMsmcALNGS3lkDrh6XAYscv7quKXK.pdf>. Дата обращения: 12.12.2017.
3. «Дорожная карта» по внедрению Иркутской области целевой модели «Поддержка малого и среднего предпринимательства». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://invest.irkobl.ru/_stock/page/part_9/99/docs/DK%20Podderzhka%20MSP.pdf. Дата обращения: 12.12.2017.
4. Колпакиди Д.В. Управление развитием малого и среднего предпринимательства в Сибирском федеральном округе. // Экономика и управление. – 2012. – 8 (82). – С. 11-15.
5. Колпакиди Д.В. Формирование единого консультационного пространства для субъектов малого и среднего предпринимательства. // Экономика и управление. – 2013. – 5 (91). – С. 58-64.
6. Колпакиди Д.В. Развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном уровне в условиях экономической нестабильности. / Д.А. Владимирская, Д.Д. Владимирский, Д.В. Колпакиди // Горизонты экономики. – 2017. – 4 (37). – С.55-71.

10. ЭКОНОМИКА ТРУДА

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

Груднева Яна Вадимовна

*магистрант, Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при президенте РФ,
РФ, г. Новосибирск*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы карьерного роста военнослужащих. Проанализированы особенности толкования термина «карьера». Автор приходит к выводу, что, не смотря на видимую простоту механизма карьерного роста военнослужащих, на практике достичь высот на этом поприще не так просто. Выявлена необходимость поставить задачу разработки научно обоснованной системы продвижения по военной службе, учитывая при этом передовой опыт развитых зарубежных государств.

Ключевые слова: карьера, военнослужащие, государство, коррупция.

С самого раннего детства человек задумывается о том, кем он хочет стать, когда вырастет. Образ идеальной профессии формируется под влиянием многих факторов: это и заработная плата, и престиж, и возможность карьерного роста. Профессия военного, на первый взгляд, имеет очень много плюсов. Главным мотивирующим фактором выбора именно этой профессии является простота и понятность механизма карьерного роста. Но на самом ли деле все так просто? Именно такой фактор как карьерный рост военнослужащего рассмотрим в данной статье.

Актуальность исследования данной темы обусловлена проблемами, которые на сегодняшний день мешают нормальному функционированию ключевой сферы государственной политики. Как отмечает Суркова И.Ю.: на основе данных ВЦИОМ по рейтингу престижных профессий в России в 2012 г., военнослужащие заняли одно из последних мест (4 %) при этом существенных изменений в оценках военной профессии гражданским обществом нет [5, с. 109]. Кроме того, нынешняя система служебного роста военных, в действительности, не соответствует

порядку, установленному Федеральным законом «О статусе военнослужащих». Таким образом, отсутствие системного регулирования продвижения по военной службе сказывается на уровне престижности военно-служебной деятельности как деятельности профессиональной.

Для выявления особенностей карьеры военнослужащих обратимся к понятию карьера. В Толковом словаре В. Даля карьера определяется как «путь, ход, поприще жизни, службы, успехов и достижений чего-либо» [1]. В словаре С.И. Ожегова термин «карьер» трактуется как путь к успеху, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения [3]. На мой взгляд, карьерный рост можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, под термином "карьерный рост" подразумевается личностный рост человека, повышение уровня знаний и умений, и уже как следствие этого возможность занять более высокую должность. С другой стороны, карьерный рост может быть рассмотрен как движение по служебной лестнице по каким-либо субъективным причинам, не пройдя для этого путь развития личности. Мы будем опираться на термин "карьера" как на путь к успеху, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения [3].

Карьерный рост несёт в себе несколько составляющих: в первую очередь – это цели, которые человек ставит перед собой и мотивы, которые побуждают человека ставить себе цели и достигать их.

Профессиональная карьера офицеров Вооруженных сил РФ является сложным социально-психологическим явлением, становление и развитие которого обусловлено многочисленными объективными и субъективными условиями [2, с. 1]. Выбор такой профессии как военнослужащий, должен быть предопределён сильным, волевым характером человека. Военнослужащие – это люди, которые в первую очередь должны думать о Родине и даже в самых опасных ситуациях не должны показывать свой страх.

На сегодняшний день государство старается повысить престиж военной профессии. Проводятся масштабные государственные программы, как на федеральном, так и на региональном уровнях [4]. В настоящее время, военные имеют большое количество льгот и привилегий: государство обеспечивает военнослужащего питанием, жильем, одеждой (формой), помогает с детскими садами, школами, компенсирует затраты на отпуск. Помимо заработной платы, военнослужащие получают надбавки, поощрительные выплаты и денежные вознаграждения. Размер многих благ напрямую зависит от занимаемой должности, поэтому стремление занять более высокую должность

обусловлено не только желанием в большей мере проявлять свою патриотическую позицию, но и корыстными интересами [6, гл.2 ст. 13, 14, 15].

Как уже отмечалось, первые этапы карьеры военнослужащего начинаются со школьной скамьи и могут быть связаны с поступлением, обучением в специализированных военно-учебных заведениях для молодёжи школьного возраста (суворовских военных училищах и др.). Следующим этапом формирования карьеры военнослужащего является обучение в высшем военном учебном заведении. Военные ВУЗы, как правило, основаны на очень высоком уровне дисциплины, поэтому не все курсанты выдерживают такие нагрузки и подают рапорт об отчислении. Курсанты, которые успешно оканчивают ВУЗ, получают диплом и лейтенантские погоны. Образно говоря, они становятся на первую ступень в карьерной лестнице военнослужащих, чтобы перейти на следующую ступень и добиться присвоения более высокого звания нужно, в первую очередь, выслужить определённое количество времени в имеющемся звании. Так, для получения звания старшего лейтенанта необходимо отслужить три года, чтобы стать капитаном и майором необходима выслуга по четыре года, и начиная от подполковника и далее – по пять лет.

На каждом этапе службы не зависимо от имеющегося звания, военнослужащий обязан проявлять активную профессиональную позицию, стремление к профессиональному росту и к личностному развитию.

Огромное значение в карьерном росте играют так же личные заслуги. Нормативного определения личных заслуг не установлено, но по накопленному опыту, к таким заслугам можно отнести выполнение должностных обязанностей сверх полномочий, которое повлекло всеобщее признание полезности результата. Благодаря таким личным заслугам, у военнослужащего есть возможность получить звание вышестоящего ранга досрочно.

Досрочное продвижение по карьерной лестнице не всегда результат личных достижений. Зачастую, большое влияние на карьерный рост оказывают коррупционные механизмы. К сожалению, в структурах, где есть возможность получать материальные и финансовые ресурсы от государства, люди готовы пойти на противозаконные действия, дабы в короткие сроки улучшить свое материальное и статусное положение. Одной из причин коррупционной составляющей в карьере военнослужащего является недостаточный кадровый отбор при призыве на службу граждан, что дает возможность проникновению в ряды Вооруженных Сил Российской Федерации людей, основная задача которых зарабатывать деньги,

а не отстаивать интересы Родины, а также недостаточная работа контрольных и профилактических органов, пропаганды области предупреждения коррупции, отсутствие надлежащего контроля за командованием, руководящим составом Вооруженных Сил РФ [7, с. 1371-1374]. Если раньше контроль за коррупционными действиями выполняла инспекция по личному составу, то после реформ 2012-2013 гг. данная структура была упразднена. Хотя именно инспекция по личному составу выполняла функции по контролю и предупреждению коррупционных отношений на уровне высшего руководства ВС РФ. Сейчас же эти функции частично переданы Главному управлению по работе с личным составом Вооруженных Сил РФ (ГУРЛС ВС РФ) и Главному управлению кадров Министерства Обороны РФ (ГУК МО РФ). Разветвление контрольной функции и привело к возрастанию коррупции в структуре вооруженных сил РФ.

Если рассмотреть гражданскую службу, то можно найти ряд отличий в построении карьерного продвижения. В основе механизма должностного роста гражданских служащих лежит ряд принципов, которые и определяют скорость продвижения по карьерной лестнице. Принцип непрерывности, принцип осмысленности, принцип соразмерности, принцип заметности, принцип маневренности, принцип экономичности, все эти принципы направлены на развитие в человеке лидерских качеств. Именно благодаря лидерским качествам и профессиональным знаниям и навыкам и ускоряется путь по карьерной лестнице. Подбор кадров на вакантную государственную должность проходит путем конкурса. По ряду критериев выбираются лучшие претенденты. Сам гражданский служащий отвечает за первичный выбор профессии, выбор органа власти и должности в нем, ориентацию в этом органе, постановку целей своего роста и их реализацию. Кадровая служба проводит оценку труда и потенциала работника, проводит периодические аттестации на рабочих местах. Так же кадровая служба может вносить предложения по продвижению служащего на следующую должностную позицию в государственном или муниципальном органе. Отличием гражданской службы от военной службы является наличие конкурса при поступлении на службу. На мой взгляд, это различие и играет в дальнейшем огромную роль. В военной службе отбирают кандидатов, которые соответствуют служебным требованиям, в то время как государственную гражданскую должность занимают лучшие кандидаты по всем аспектам. Исходя из этого, можно сделать вывод, что кандидаты, прошедшие несколько этапов конкурса, будут не только показывать хорошие результаты на работе, но и будут более мотивированы на достижение все новых и новых высот в карьере.

Механизм карьерного роста у военнослужащих понятен и прост лишь на бумаге. На сегодняшний день, приходится констатировать, что система карьерного роста военнослужащих отсутствует, что негативно сказывается на стабильности военных кадров. Об этом объективно свидетельствует неумолимая статистика увольнения с военной службы, особенно выпускников военных вузов и молодых офицеров, а значит необходимо поставить задачу разработки научно обоснованной системы продвижения по военной службе, учитывая при этом передовой опыт развитых зарубежных государств.

Список литературы:

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля [Электронный ресурс]: электрон. опт. диск (CD-ROM).
2. Кудашкин А.В. Продвижение по службе (карьера) как основной элемент и стимул прохождения военной службы Elibrary.ru: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – М.: Интра - Плюс, 1997 -. – Режим доступа: <http://www.elibrary.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка (1949, 22-е издание, 1990; с 1992 - "Толковый словарь русского языка", совместно с Н.Ю. Шведовой). [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/> (Дата обращения: 08.12.2017).
4. Портал госпрограмм РФ [Электронный ресурс]: <https://programs.gov.ru/Portal/> (Дата обращения: 08.12.2017).
5. Суркова И.Ю. «Есть такая профессия Родину защищать»: мотивационные предпочтения выбора карьеры военного // Мир России. Социология. Этнология. 2013. № 2. С.107-125.
6. Федеральный закон «О статусе военнослужащих» от 27.05.1998 № 76-ФЗ (ред. от 01.07.2017).
7. Хачикян П.П. Общевоинские причины возникновения коррупции в вооруженных силах Российской Федерации // Молодой ученый. – 2016. – №11. — С. 1371-1374. — URL <https://moluch.ru/archive/115/30999/> (Дата обращения: 08.12.2017).

11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Валеева Роза Шамильевна

*магистрант, Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ,
РФ, г. Казань*

GENERAL ISSUES OF REGULATION AND PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY OF ORGANIZATIONS IN RUSSIA

Rosa Valeeva

*student of magistracy, Kazan National Research Technical University
named after A.N. Tupolev-KAI,
Russia, Kazan*

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние инновационного рынка РФ, а также способы защиты интеллектуальной собственности на предприятии.

Abstract. The article considers the current state of the innovation market in the Russian Federation, as well as ways to protect intellectual property in the enterprise.

Ключевые слова: инновации; интеллектуальная собственность; патент.

Keywords: innovation; intellectual property; patent.

Интеллектуальная собственность организации, бесспорно, выступает одним из важнейших факторов экономической эффективности предприятия. Именно поэтому защита и охрана интеллектуальной собственности на коммерческом объекте это одно из главных условий для обеспечения экономической безопасности. Интеллектуальная

собственность организации представляет собой неосязаемое, классифицированное и научное сведение о том, как воссоздать высокотехнологичный и востребованный товар или продукт, который позволит в будущем получать экономическую прибыль и обеспечит организации стабильный доход.

Стоит заметить, что интеллектуальная собственность организации и нематериальные активы это не одно и то же. Часто эти определения выступают в качестве синонимов, но они имеют ряд значительных отличий. Согласно статье 138 Гражданского кодекса Российской Федерации интеллектуальной собственностью являются промышленные образцы, полезные модели, художественные произведения, компьютерные программы и т. д. [4] Нематериальные активы организации представляют собой активы данного предприятия, отраженные в бухгалтерском балансе. Для защиты результатов интеллектуальной деятельности необходимо зафиксировать их в материальной форме (документе, чертеже и т. д.). Только после выражения в материальном воплощении результаты интеллектуальной собственности могут выступать в качестве объекта экономической деятельности, т. е. приносить денежную выгоду владельцу.

Можно выделить три вида объектов интеллектуальной собственности:

- 1) интеллектуальная собственность, защищенная авторским правом;
- 2) интеллектуальная собственность, защищенная патентным правом;
- 3) средства индивидуализации.

Нематериальный актив, грамотно используемый правообладателем, приносит значительные экономические выгоды. Особенно, если данная интеллектуальная собственность не имеет аналогов в мире, а также на неё получен патент, который гарантирует, что цена на такой продукт будет значительно выше, чем у конкурентов. На рисунке 1 представлен совокупный уровень инновационной активности организаций на 2015 год [2, с. 300].

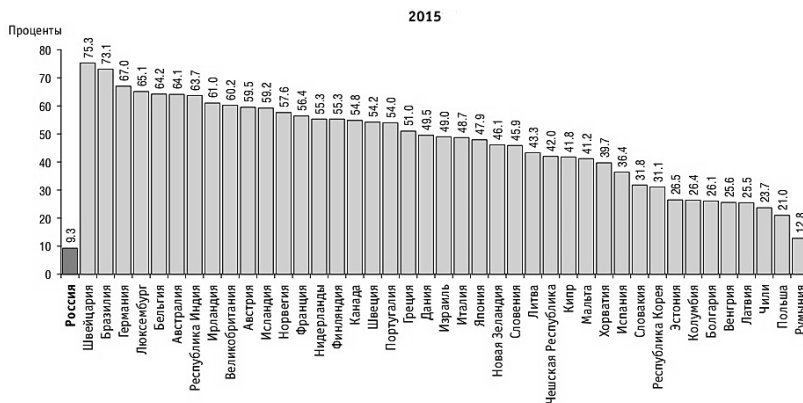


Рисунок 1. Совокупный уровень инновационной активности организаций

Исходя из данных на рисунке, можно сделать вывод, что Россия значительно уступает в развитии инновационных структур и разработке новейших изобретений другим странам. Это очень негативный показатель для отечественных производителей.

По данным Роспатента на сегодняшний день на долю Российской Федерации приходится только 1,5 % патентов в мире. "В том числе 10 % патентов по физике, 9 % - по химической отрасли и 8 % - по космонавтике", - заявил Григорий Ивлиев, глава Федеральной службы по интеллектуальной собственности. С 2011 года не была отмечена положительная динамика в выдаче патентов по стране, а в промежутке с 2016-2017 года ученые дают отрицательный прогноз в этой области. В то время, как в Китае в 2015 году количество заявок на патенты выросло на 17 %. Российское государство увеличило объем финансирования на инновационные разработки с 267 млрд. рублей в 2012 году до 374 млрд. рублей в 2015 году, что составило 40 %. Но несмотря на это, число выданных патентов на разработки российских научных практически не растет. Участники ОФН (Общественного Народного Фронта) объясняют это отсутствием заказов на изобретения, полезные модели или промышленные образцы от российских предприятий. Отсюда можно выделить проблему - недостаточный уровень взаимодействия научных исследований и современной российской промышленности. По данным Росстата каждый год не более 15 % российских производителей осуществляют заказы на научные исследования и разработки. Так как отсутствуют точные данные о потребностях нынешнего рынка, исследователи вынуждены самостоятельно угадывать, что необходимо реальному

звону экономики. Эти данные, так же говорят о слабой поддержке со стороны институтов государственной власти инновационного прогресса и малой эффективности работающих целевых программ [5].

7 апреля 2017 года в Москве на международном форуме обсуждались проблемы инновационного развития через рынок интеллектуальной собственности. Как подчеркнул С.В. Степашин, "по-видимому, просто увеличивать расходы на НИОКР, не заботясь о наведении порядка в учетной политике в отношении полученных результатов, а также о создании механизмов инновационной мотивации всех участников этого процесса по их использованию дальше нельзя". На обсуждении, главное внимание было уделено тому, что за 25 лет в пяти странах СНГ, которые на сегодняшний день образуют Евразийский союз, было выдано 1,2 млн. патентов, из которых на 1.1.2017 год действует только 350 тыс., а продается ежегодно мене 2 %. Для решения проблемы подобного "патентооборота" на форуме был предложен пакет мер включающий:

1) переход в государственной политике при оценке результативности научных организаций к экономическим показателям формирования и развития рынка интеллектуальной собственности;

2) для легализации и включения в оборот научно-технической документации активнее использовать институт "единой технологии", с учетом опыта создания в 2017 году в Фонде социального страхования России первой в РФ единой технологии (в сфере информатизации), как пилотной модели для введения в оборот прав на единые технологии [6].

Исходя из рассмотренного выше материала, можно сказать, что защита интеллектуальной собственности на российских предприятиях это очень важная и сложная проблема, решение которой может обусловить экономическую безопасность не только организации, но и стране. Чтобы интеллектуальная собственность могла выдержать конкуренцию на отечественном, а в дальнейшем и мировом рынке, организовывать его защиту необходимо уже на первых этапах развития в фирме. Самый главный момент в этом деле - получение официально утвержденного патента на какое-либо изобретение, полезную модель, промышленный образец и др. Выдачей патентов в России занимается Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). Список результатов интеллектуальной собственности, которые подлежат охране приводится в статье 1225 Гражданского кодекса РФ. Правовая охрана патента предоставляется, если выполнены следующие условия:

1) изобретение, инновационная идея, промышленный образец или полезная модель представлены в виде технического решения с полным описанием внешнего вида изделия и его свойств;

2) собраны необходимые документы для получения патента (заявление, где указывается автор изобретения и заявитель - лицо имеющее право на получение данного патента; описание изобретения, промышленного образца или полезной модели; формула изобретения, где описываются все свойства и сущность патентуемой интеллектуальной собственности; чертежи, графики и другие дополнительные приложения; реферат);

3) уплачена обязательная патентная пошлина.

Если все необходимые документы были поданы, то в течение двух недель заявитель получает уведомление, где сообщается дата поступления документов к рассмотрению и регистрационный номер заявки.

Но при выдаче патента возникает другая проблема, это определение заявителя, который имеет право на получение патента на данное изобретение, промышленный образец или полезную модель - автор интеллектуальной собственности или же предприятие на котором она была создана. Для решения этой проблемы в организации нужно принимать меры по защите инновационных разработок. Для эффективного функционирования защиты коммерческой тайны и интеллектуальной собственности, на предприятии необходимо соблюдать требования соглашения о конфиденциальности, подписанное работником, а также установленный работодателем режим коммерческой тайны и иной режим секретов производства (ноу-хау) и не допускать разглашения информации, составляющей коммерческую тайну, иную конфиденциальную информацию, а также присвоенных работнику работодателем электронных подписей, логина и пароля для работы в программах работодателя либо для использования адреса корпоративной почты [3, с. 65].

Помимо охраны интеллектуальной собственности внутри предприятия, перед фирмой также появляется другая проблема, которая заключается в защите интеллектуальных прав от внешнего воздействия. Почти каждое предприятие выкладывает информацию о своих инновационных продуктах и товарах на всеобщее обозрение для привлечения новых клиентов, инвесторов и партнеров по бизнесу. В связи с этим, могут возникнуть такие проблемы, как: плагиат, незаконная торговля объектами прав интеллектуальной собственности, торговля контрафактной продукцией через Интернет-магазины и т. д. Ярким примером проблемы плагиата интеллектуальной собственности может стать судебное разбирательство между фирмами по производству игрушек Mattel и MGA, которое длилось шесть лет. Любая организация задается вопросом, как защитить свою интеллектуальную

собственность от подобного плагиата? Одним из эффективных методов на сегодняшний день выступает техническая мера защиты. Технические средства защиты авторских прав (в кругах специалистов можно чаще встретить такие обозначения DRM – Digital Rights Management и TPM – Technological Protection Measures) – это программные или аппаратные средства, которые затрудняют создание копий произведений, охраняемых авторским правом. Также существует вариант, когда копию в целом снять возможно, но создание копий отслеживается. К техническим средствам защиты авторского права относятся:

- 1) средства, увеличивающие накладные расходы при копировании;
- 2) средства, контролирующие распространение копий;
- 3) средства, защищающие от несанкционированного доступа.

Хотя TPM и DRM призваны воспрепятствовать лишь неправомерному копированию произведений, часто они ограничивают или вовсе не допускают правомерное копирование, поскольку невозможно техническими средствами автоматически отличить «законное» копирование от «незаконного» [1, с. 114] Подобное ограничение возможностей пользователя вызывает критику таких технических мер защиты как со стороны юристов, так и со стороны пользователей.

На основе рассмотренного материала, можно сделать вывод, что на сегодняшний день защита интеллектуальной собственности в России это плохо развитая отрасль экономики по сравнению с другими странами. Государству необходимо также приложить немало усилий для развития инновационного сектора Российской Федерации.

Список литературы:

1. Ахмедов Г.А. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита / Г.А. Ахмедов, Е.А. Войниканис, К.Д. Глазунова // изд-во Москва, 2017. С. 114-116 — [Электронный ресурс]: http://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf.
2. Городникова Н.В. Индикаторы инновационной деятельности: 2017. Статический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский // М.: НИУ ВШЭ, 2017. — С. 300.
3. Мухамедшин И. Особенности правового регулирования служебных результатов интеллектуальной деятельности // Правовая защита интеллектуальной собственности: сборник материалов IV Международного юридического форума. — М.: Издательский центр Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2016. — С. 63-68.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) — [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.
5. Официальный сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент). — [Электронный ресурс]: <http://www.rupto.ru>.
6. Рекомендации участников IX Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» // Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности: сб. материалов IX международного форума, 2017 — [Электронный ресурс] — http://rniiis.ru/download/mf/2017/itog_doc.pdf.

12. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Еремина Анастасия Андреевна

студент

*Российского государственного социального университета – РГСУ,
РФ, г. Москва*

NEW INDUSTRIALIZATION AND VERTICAL INTEGRATION

Anastasia Eremina

*student of Russian State Social University,
Russia, Moscow*

Аннотация. Данная статья посвящена определению основных особенностей неоиндустриализации. В современном мире человеческий труд заменяется машинным. Возникает вопрос: «А что же остается тогда человеку?». А заниматься ему стоит созданием новых, более усовершенствованных машин.

Abstract. The article is devoted to the identification of main features of neoindustrialization. Human labor is replaced by the machine one in the modern world. The question arises: "What is left for the man then?" And it's worth creating new and more advanced machines.

Ключевые слова: новая индустриализация; вертикальная интеграция; рабочая сила; труд; заработная плата; конкуренция; конкурентоспособность; инвестиционная привлекательность; интеллектuality.

Keywords: new industrialization; vertical integration; labor force; labor; salary; rivalry; competitiveness; investment attractiveness; intellectuality.

Революция, начавшаяся в неоиндустриализации с микропроцессов, в конечном итоге кардинально изменила все общество, включая характер человеческого труда и структуру его распределения. Такое существенное преобразование затронуло не только экономику, но также и культуру, науку. Ведь уже на многих предприятиях труд становится автоматизированным, в связи с чем отпадает острая потребность в кадрах. Отсюда невольно возникает вопрос: «А что же остается тогда человеку? Чем ему теперь заниматься?». А заниматься ему стоит созданием новых, более усовершенствованных машин, которые будут значительно эффективнее предыдущих с экономической точки зрения, позволят снизить производственные издержки и увеличить свободное время человека.

В последнее время человек все больше внимания уделяет познанию природы, благодаря чему труд из привычного, монотонного и скучного стал постепенно превращаться в инструментально-экспериментальный, инновационный, с постоянным присутствием творческой нотки.

С каждым годом растет количество людей, увлекающихся наукой, и если раньше их возраст составлял примерно 30–40 лет, то сейчас показатели снизились более чем в два раза. Уже со школьной скамьи молодежь интересуется научными разработками, год от года связь науки с производством становится все более тесной, понятие экономики приобретает более емкий смысл, да и рост культуры проявляется в тенденции возвышения человека.

Таким образом, неоиндустриализацию можно охарактеризовать как интеллектуальную и более наукоемкую индустриализацию. Причем интеллектуальность тут заключается не только в плане наполнения и содержания, а в более усовершенствованных движущих силах и характере деятельности. Ежегодно меняется состав рабочей силы, которая становится более образованной и высококвалифицированной. Все эти изменения можно назвать поистине революционными, поскольку они в полной мере характеризуют неоиндустриализацию [2]. Непосредственное воздействие неоиндустриализации не могло оставить незатронутым процесс трудосбережения, посредством которого происходит регулярный рост экономии труда и рабочей силы на предприятиях. Таким образом, данный процесс связывает множество следующих за ним: ежегодно увеличивается количество специалистов с высшим образованием, что, в свою очередь, придает особое значение науке, планированию и управлению различными процессами. Именно такой социально-экономический эффект сопровождает неоиндустриализацию на всем ее пути.

В мире благодаря неоиндустриализации меняется все. Качественное преобразование претерпел и сам труд за счет его компьютеризации и автоматизации. Каждое производство в условиях неоиндустриализации нацелено на безотходную деятельность. На предприятиях уже началась рециркуляция ресурсов, которая заключается в переработке отходов во вторичное сырье для последующего повторного использования.

Но в настоящее время переработка отходов затронула далеко не все сферы производства. Рециркуляцию ресурсов целесообразно внедрить в сферу автомобиле- и самолетостроения, что позволит, в свою очередь, образовать некий замкнутый круг использования цветных и черных металлов, резины, пластика, кожи и так далее. Все это будет способствовать созданию такого контура неозаконономики, как рециркуляционный, то есть безотходный.

Также неоиндустриализация заключается в изменении всей экономической системы и ее основных составляющих: организации, планирования, накопления ресурсов, инвестирования, ценообразования, заработной платы и т. д.

Пора изменить всем привычное мнение, что с конечным потреблением заканчивается поток ресурсов, так как следует возобновить повторное производство, переработку отходов. Причем данная переработка должна приносить несомненную пользу. Все это описывает принцип неоиндустриальной парадигмы, который заключается в кругообороте ресурсов.

Да и при замещении трудоемкого производства машиноемким необходимо заняться пересмотром отношения к самому человеку. Ведь неоиндустриализация направлена не на удешевление рабочей силы, а на ее удорожание. Таким образом, это позволит заново осознать понятие конкурентоспособности, поскольку многие на Западе не считают российских работников конкурентоспособными зачастую из-за дешевизны их труда. Между тем, высокий уровень зарплаты ассоциируется не только с наличием высшего и профессионального образования, а с высокой производительностью труда и, как итог, сокращением сроков самой работы, быстрой окупаемостью средств, вложенных в их переквалификацию.

Показатели заработной платы напрямую связаны с инвестиционной привлекательностью страны. Всем известно, что сама инвестиционная привлекательность заключается в сроке окупаемости вложенных средств. К сожалению, в нашей стране данные показатели пока еще хромают. Особенно значительно они снизились в период кризиса 2014-2015 годов, и Россия постепенно только начинает восстанавливать свою инвестиционную привлекательность. А это

не представляется возможным без высокого уровня заработных плат в стране. Ведь здесь все взаимосвязано: чем больший уровень заработной платы в стране, тем более коротким будет срок окупаемости вложенных инвестиционных средств, то есть тем весомее будет стимул для инноваций. В настоящее время уровень производительности труда в России отстает от аналогичного в США в 2,5 раза, а разница в заработных платах еще более грандиозная: в Америке она в 10 раз выше. А ведь эта разница оседает на офшорных счетах компрадоров. Хотя России, чтобы исправить ситуацию, всего-то необходимо решать все вопросы сугубо в своих интересах, что в минимальные сроки позволит сократить срок окупаемости инвестиционных проектов в 20-30 раз.

Также неоиндустриализация должна затронуть и само российское общество, в результате чего население должно работать меньше, а жить при этом и лучше, и дольше, получая большую заработную плату.

Что касается вертикальной интеграции, то ее стоит тщательно планировать, автоматизировать и программировать. Проведя контент-анализ, можно заметить, что в каждой передовой индустриальной стране в настоящее время действует множество консалтинговых центров, которые занимаются зачастую лишь проектированием механизма и цепи добавочной стоимости того или иного продукта, то есть проектированием его вертикально-интегрированных цепей.

Так, например, неоиндустриализация меняет субъект собственности, который в результате ее влияния должен стать вертикально интегрированным. Таким образом, в неоиндустриализации появляется новый субъект – вертикально интегрированные корпорации. На основании этого становится ясным, что движущей силой неоиндустриализации в данном случае будут транснациональные корпорации. И без их господства в неоиндустриализации практически нет никакого смысла [1].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что неоиндустриальный подход должен опираться на вертикально интегрированные комплексы, а начать данную интеграцию стоит с инфраструктурного сектора народного хозяйства, а именно электроэнергетики, авиапромышленности с их перевозками, с железных дорог, морского и речного транспорта и, конечно же, агропромышленного комплекса.

То есть абсурдно закупать самолеты иностранного производства, когда в России налажен выпуск собственных, которые к тому же являются такими же надежными. То же самое стоит сказать и о частном российском капитале, который, в свою очередь, является основным источником социальных издержек. Таким образом, вертикальная интег-

рация позволить снизить производственные издержки, способствуя более эффективному использованию ресурсов предприятий.

Сама же интеграция для российских предприятий будет заключаться в экономии технических и последовательных процессов производства, увеличении надежности поставок, особенно если они будут происходить внутри страны, повышении уровня жизни и уровня ВВП на душу населения, появлении возможности снизить необходимые запасы продукции, поскольку это будет сотрудничество с отечественными поставщиками, что, в свою очередь, позволит предприятиям сократить издержки, связанные с открытием складов и хранением на них необходимых запасов [3].

Но не стоит забывать, что вертикальная интеграция может привести к снижению конкуренции и, как следствие, к ухудшению качества производимой продукции, а то и вовсе монополизации предприятий.

Список литературы:

1. Губанов С.С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция. – М.: Книжный мир, 2012. – 281 с.
2. Губанов С.С. Новая индустриализация // Экономист. – 2009.– С. 25-27.
3. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция. –2013. – С. 42 с.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Кошелева Татьяна Павловна

*магистрант,
Российская Академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Дальневосточный институт управления,
РФ, г. Хабаровск*

Осипова Елена Степановна

*д-р. экон. наук, профессор,
Российская Академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Дальневосточный институт управления,
РФ, г. Хабаровск*

Аннотация. В современных системах управления широко нашли применение ключевые показатели эффективности. Но в настоящее время отсутствует их однозначное определение. В статье автор даст свое определение, согласно изученной литературе.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, компания, цели, задачи.

В течение последнего десятилетия по мере развития рыночной экономики в менеджменте отечественных предприятий все больше внимания уделяется стратегическому управлению. Соответственно возрастает роль стратегической составляющей в управлении. При этом возникает проблема выбора наиболее существенных показателей, которые действительно могут служить индикаторами как сегодняшнего, так и, в первую очередь, будущего успеха компании, «метрикой эффективности» по терминологии российского экономиста Д. Бугрова [1]. Для таких показателей в англоязычной литературе применяется понятие Key Performance Indicators (KPI), которое чаще всего в отечественной литературе переводится как «ключевые показатели эффективности». Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) – показатели функционирования компании, которые содействуют компании в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. С помощью KPI можно планировать, а также контролировать эффективность и результативность деятельности компании на различных уровнях управления. Понятием KPI широко пользуются отечественные экономисты такие как С. Аштанова, М. Багирова, Н. Береза, И. Воробьев, А. Гаврилюк, Т. Лобанова, В. Петрова, А. Примерова, К. Редченко, Е. Савушкин, Д. Ткалич и др. Западная наука менеджмента имеет большую историю создания и использования показателей эффективности в управленческих концепциях. В таблице 1 приведены основные этапы развития системы ключевых показателей эффективности.

Таблица 1.

Этапы развития системы ключевых показателей эффективности

Этапы	Название этапа	Содержание этапа
1932 г.	Tableau de board, таблица французского ученого Ж.Л. Мало	Механизм управления, применяемый с целью «подбора, документирования и интерпретации» объединенных причинно-следственными взаимосвязями экономических и неэкономических характеристик. Tableaubord считается «единой моделью функционирования бизнеса как концепции».

Окончание таблицы 1.

Этапы	Название этапа	Содержание этапа
1954 г.	Management by Objectives, управление по целям Питера Друкера	Анализ индивидуальных достижений любого работника, результатов проделанной работы за конкретный промежуток времени.
1970 г.	Всеобщее управление качеством (англ. Total Quality Management, TQM)	Общеорганизационный метод постоянного увеличения свойства абсолютно всех организационных действий. Компания должна работать не только над качеством продукта, но и над качеством организации деятельности в компании, включая работу персонала.
1980 г.	Методика Performance management (PM)	Способ управления результативностью. Метод ориентирован на оценку результата и на то, какими методами он был достигнут, то есть на оценку индивидуальных качеств работника.
1992 г.	Balanced Score Card, система сбалансированных показателей Нортон и Каплана;	Теория переноса и декомпозиции стратегических целей с целью планирования операционной работы и контроля их достижения. ССП – это система связи стратегических замыслов и решений с ежедневными вопросами, метод направления деятельности целой фирмы (либо группы) на их результат.
	Модель стратегических карт Л. Мейселя	Модель выделяет 4 основных аспекта, согласно которым ведется анализ бизнеса. Выделение отдельного аспекта трудовых ресурсов Л. Мейсель доказывает тем, что менеджеры должны уделять главное внимание и уметь оценивать эффективность работы как организации в целом, так и ее работников.
1993 г.	Система Effective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности роста К. Робертса и П. Адамса	4 направления оценки эффективности работы фирмы: во внешней среде; во внутренней среде; сверху вниз в организационной иерархии; снизу вверх в организационной иерархии. Деятельность должна быть ориентирована на реализацию стратегии и на выработку корпоративной культуры, в рамках которой непрерывное движение вперед становится простым стилем существования.
2003 г.	Total Performance Scorecard, универсальная система показателей Рамперсада Хьюберта	Результат наибольшей степени ответственности и лояльности работников, а также вознаграждение личного обучения, массового обучения и формирования креативности.

Анализ литературных источников показал, что на теоретическом уровне очень мало исследований в сфере развития системы КРІ. Этот метод пришел в Россию из Европы и Америки и носит в большей степени прикладной характер. Если в России система ключевых показателей деятельности используется не больше 10 лет, то зарубежные специалисты вводят эту систему в компании уже несколько десятков лет. КРІ являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности деятельности предприятия и работы каждого отдельного сотрудника. Поэтому сбалансированная система показателей является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. КРІ и мотивация персонала позволяют реализовать стратегию компании, описанную и формализованную с помощью сбалансированной системы показателей.

Именно эта система стала самой популярной у нас в стране и благодаря ей в практику отечественного менеджмента пришел не только термин BSC (ССП), но и используемый на западе в других системах популярнейший термин КРІ.

Изучая работы, посвященные этой теме, замечу, что среди ученых и практиков нет единого взгляда на сущность КРІ. Понятие применяется как для показателей, связанных со стратегической целью компании, так и для любых других показателей, по которым оценивается работа подразделения предприятия или отдельного сотрудника.

По мнению отечественных экономистов В.Т. Чае и Н.И. Чупахиной, КРІ – это критерий, применяемый для определения показателей деятельности, которые являются значимыми для достижения целей и задач организации и могут быть количественно измерены [2]. Другие авторы А. Вихров, П. Лекомцев рассматривают КРІ как систему оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических целей [3]. А.К. Клочков считает, что КРІ «представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат» [4]. Получается, в настоящий момент не сложилось общепринятой терминологии в отношении показателей, применяемых для измерения эффективности деятельности организации. Анализ определений системы КРІ, данных разными авторами, сводится к единому выводу, все они рассматривают КРІ как систему показателей, являющихся существенными при достижении установленных целей и задач. Таким образом, по мнению автора, можно дать следующее определение ключевому показателю эффективности - основной оценочный критерий достижения цели, используемый для определения эффективности

деятельности компании, поддающийся количественному измерению и являющийся значимым с точки зрения долгосрочных целей компании и его структурных подразделений. Ключевой показатель эффективности является измерителем достижения цели, на который руководство компании может оказывать прямое воздействие для его выполнения или значение которого может быть нормализовано (приведено) для отражения реального вклада в эффективность достижения цели. Исполнение ключевого показателя эффективности влияет на размер премирования (вознаграждения) работников компании. Ключевой показатель эффективности может являться комплексным, если в его расчёте участвуют другие ключевые показатели эффективности, при этом на размер фонда распределяемого вознаграждения влияет исполнение именно комплексного показателя. Основная идея КРІ заключается в том, что с его помощью можно однозначно и предметно оценить работу и эффективность любого сотрудника, группы людей, подразделения, проекта и компании в целом. Показатель позволяет отразить всю картину процессов, происходящих в компании, с помощью цифр. Система показателей призвана предупреждать о возможных проблемах, как текущего момента, так и в долгосрочной перспективе. Таким образом, оценка эффективности – именно тот инструмент, который позволяет определить, насколько управление организацией соответствует уровню достижения стратегических целей, в частности укреплению и росту рыночной стоимости компании. Стоит отметить, что эта методика - лишь инструмент, облегчающий процесс принятия управленческих решений за счет обеспечения руководства полноценной информацией. Задачами разработки и внедрения системы ключевых показателей эффективности предприятия является обеспечение измеримости и прозрачности бизнеса, выработки оптимальных управленческих решений на основе иерархически упорядоченных показателей деятельности и развития компании в целом, а также деятельности обеспечивающих подразделений.

Список литературы:

1. Бугров Д. Метрика эффективности // Вестник McKinsey 2003. № 3.
2. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Управленческий учет. М.: Эксмо, 2009. – 480 с
3. Вихров А.А., Лекомцев П.А. Развитие Бизнес Систем // Управление компанией 2005. № 10
4. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010. – 84 с.

КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДВАДЦАТИЛЕТИЕ

Логинова Инна Валерьевна
сотрудник Академии ФСО, РФ

Сафошин Никита Сергеевич
сотрудник Академии ФСО, РФ

CRISIS PHENOMENA IN THE RUSSIAN ECONOMY OVER THE PAST 20 YEARS

Inna Loginova
employee of the FGS Academy, Russia

Nikita Safoshin
employee of the FGS Academy, Russia

Аннотация. Данная статья описывает экономическое явление, как кризис, который является ключевым из опасных факторов, влияющих на государство и народ. В работе приведен анализ экономических кризисов в нашей стране за последние 20 лет. Также в ней указаны некоторые пути решения направленные на стабилизацию экономики России.

Abstract. This article describes the economic phenomenon as a crisis, which is the key of the dangerous factors affecting the state and the people. The paper analyzes the economic crises in our country over the past 20 years. Also, it indicates some ways of solving the problems aimed at stabilizing the Russian economy.

Ключевые слова: экономика; анализ; факторы; инфляция; кризис; пути решения.

Keywords: economics; analysis; factors; inflation; crisis; the ways of solving.

«Мы готовы принять любое объяснение кризиса, переживаемого нашей цивилизацией, но не можем допустить мысли, что этот кризис является следствием принципиальной ошибки, допущенной нами сами»

Фридрих Август Фон Хайек

Целью данной работы является представление результатов научного исследования экономических кризисов в России за последние 20 лет, главных причинах их возникновения и мероприятиях, направленных на предотвращение появления их вновь. Ситуация в нашей стране такова, что рост бедности и постоянное повышение цен значительно усугубляют экономическое положение страны.

В основу положения, сложившегося в России в 1998 году, легли внешняя политика и внутреннее управление экономикой. Неправильные действия президента Ельцина в области формирования рыночной экономики и стремление Государственной Думы первого созыва получить максимальный контроль над финансированием, привели к ухудшению экономики страны. Приходилось сокращать денежную массу, чтобы каким-либо образом повлиять на ускорившуюся инфляцию. Население страдало от выплат заработной платы, но наряду с этим рост налогов не прекращался. Госдума пыталась разобраться с проблемным бюджетом, где доходы не превышали расходы. Государство не могло выкарабкаться из долговой ямы, поскольку она становилась все глубже и глубже, а также сыграли роль упавшие цены на сырье, как итог – 17 августа 1998 года власть заявила о техническом дефолте. Курс рубля снизил цену в 3 раза — с 6 до 21 рубля за доллар.

На протяжении десяти лет экономическая ситуация в стране была без сильных потрясений, но в мае 2008 года начался спад из-за мирового финансового кризиса, который ощутимо отразился на нашей стране.

Одной из ключевых причин стало обвальное падение цен на нефть, что отразилось и на нашей стране. Нефтяная зависимость экономики России не дала положительных результатов. Другой причиной стало вмешательство в грузино-осетинский конфликт, вследствие которого многие инвесторы бежали из страны, что усугубило экономическую ситуацию. Обесценивание национальной валюты и не прекращающийся прирост безработного населения также сыграли большую роль в усугублении положения. И только в декабре указать цифрами года появилась некая стабилизация в экономике страны [3].

Но можно было выделить и положительные стороны сложившейся ситуации. Оживление экономики, замещение многих приходивших из-за рубежа товаров отечественными, повышение конкуренции, а также развитие перспективных предприятий.

После кризиса 2008 – 2009 года экономика России незначительно выросла. Об этом можно судить по всем показателям (кроме сельского хозяйства) в 2010 году, которые были выше, чем в предыдущем году. Важными были инвестиции, но они не смогли достигнуть докризисного уровня, также можно отметить рост промышленности в стране.

В 2012 году ВВП по ППС России приблизился к Германии, инфляция составила 6,6 %, розничные продажи выросли на 5,9 %, а реальные располагаемые денежные доходы населения — на 4,2 % [2].

В 2014 году сложившаяся ситуация в Украине сыграла немалую роль в экономике России. Присоединение Крыма и вложение в него средств были не решающим последствием развернувшегося в стране кризиса. Россия имеет значительный доход от продажи на мировом рынке энергоресурсов, но нерационально подходит к развитию производства. Наше экономическое положение усложнило резкое падение стоимости на нефть в 2014 году, к концу года она достигла 57 долларов за баррель. При расчете бюджета ставку делали на 93 доллара за баррель, поэтому данное падение остро повлияло на финансовое положение страны.

Также одним из факторов усугубления кризиса, послужили введенные санкции, против России и ряда российских лиц и организаций инициатором которых была США, а за ней из-за безысходности и страны Евросоюза и поддержавшие государства Большой семерки. Наше правительство в ответ на зарубежную позицию ввела мораторий на некоторую продукцию [1]. Население стало скупать валюту из-за начавшейся девальвации рубля и растущей инфляции, которая составила 11,4 %, в январе же она достигла максимума – 15 %. Ключевая ставка возросла с 9,5 % до 17 %, что привело к обвалу валютного рынка и благодаря этому валютный курс евро и доллара достигли своего максимума. В итоге из-за сложившейся экономической ситуации (обвал рубля, увеличение тарифов) в стране настал кризис. Упавший ВВП, низкий уровень жизни, а также остановка строительства из-за снижения экспортно-импортных операций, в связи, с чем упали цены на недвижимость — это только малая часть настигнувших страну последствий.

Таким образом, прошедшие за последние 20 лет кризиса показывают то, что экономический спад яркое представление большой проблемы в стране. В статье приведены положения российской экономики в различных сложившихся ситуациях, как мирового, так и государственного характера. Путем анализа можно выделить некоторые мероприятия по совершенствованию экономики России и предотвращению возникновения кризиса:

1. Банковская система:

- ввести условия, которые создадут благоприятную среду для привлечения сбережений населения. Этого можно достичь, повысив конкуренцию путем расширения на российском рынке зарубежных банков;

- создать систему оценки деятельности банков в частности их роли и эффективности;
- активизировать деятельность для банковских институтов, которая будет устремлена на освоение новых банковских продуктов;
- изменить политику по отношению к клиентам и физическим лицам;

- практиковать методику обращения как в западных странах [5].

2. Модернизация экономики:

- оживить инвестирование путём разработки механизмов снижения налоговой загрузки на бизнес. Предоставлять открывшимся предприятиям менее низкую ставку на НДС и предоставление им более дешевых энергоресурсов, для более легкого выхода на рынок;

- начать переход к инновационной экономике, основанием которой являются наукоёмкое и прогрессивное производство, что повлечет реальную диверсификацию национального производства;

- усилить международное сотрудничество;

- решить проблемы продажи продукции, относящиеся к мануфактурной отрасли.

- инвестировать инфраструктуру. В ближайшем будущем государству придется многое построить и модернизировать в стране, такое как железнодорожные пути, авиаузлы, многополосные автодороги и множество других объектов;

- создать условия для непосредственного инвестирования со стороны других стран;

- облегчить предпринимательство - свести к минимуму проблемы личного общения частных лиц с чиновниками;

- осуществить прозрачную деятельность государства и местного управления [6].

Реализовав приведенные выше мероприятия и разработав многие другие, можно будет увидеть, что кризис может быть не только отрицательным явлением, но и нести в себе положительный характер, а также благодаря этим мерам Россия может приобрести стабильность и устойчивость в экономической среде.

Список литературы:

1. Титаренко Б.А., Саяпин С.Н., Логинова И.В. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47. С. 38-44.
2. Вакуленко Р.Я., Логинова И.В., Новоселов Е.В. Одна голова - хорошо, а вторая – лучше... Конкуренция роста // Российское предпринимательство. 2005. № 1. С. 76-80.

3. Логинова И.В., Леонов В.А., Петров А.С. Сравнительный анализ экономических отношений России и Америки на современном этапе // Chronos. 2017. № 13. С. 66-70.
4. Абушахманова Ю.В. Экономический кризис: эволюция, действительность, прогнозы // Молодой ученый. 2014. №4. С. 441-446. [Электронный ресурс]. URL <https://moluch.ru/archive/63/9800/> (Дата обращения: 1.12.2017).
5. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. 6-е изд., испр. М.: Дашков и К, 2013. 268 с.
6. Что такое экономический кризис, каковы причины его появления и как его избежать [Электронный ресурс]. <http://iqreview.ru/economy/eekonomicheskiy-krizis/#i> - Дата обращения: 1.12.2017.

ПРОБЛЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И «ПРОВАЛЫ» РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА

Овчаров Дмитрий Александрович

*канд. экон. наук, доцент,
Волгоградский государственный университет,
РФ, г. Волгоград*

PENSION SYSTEM AND UNRATIONAL BEHAVIOR OF A GOVERNMENT

Dmitrij Ovcharov

*candidate of Science, associate Professor, Volgograd state University,
Russia, Volgograd*

Аннотация. На основе реконструкция предпочтений неограниченно рационального индивида в отношении жизненной функции потребления и доходов и сравнения ее с реальным поведением экономических индивидов делается вывод, что проблема бедности в пожилые годы является результатом провала рационального поведения индивида в молодые и зрелые годы. Определена роль государства в функционировании системы пенсионного обеспечения и основные исторические

этапы развития системы пенсионного обеспечения. Указывается на политические проблемы государственной власти, которые препятствуют реализации пенсионной системы накопительного типа. Рациональное поведение экономических индивидов невозможно без преодоления ограниченной рациональности поведения самого государства

Abstract. The paper aims to compare the preferences of the unlimited rational economic agent for consumption and earnings, on the one hand, and real behavior of economic agents, on the other. The analysis concludes that old-age poverty appears to be a result of irrational behavior in youth and adulthood. It was determined the government function in pension system. It was defined basic historical stages of pension system. The paper focuses on the political problems of the state authorities that prevent the implementation of old-age pension saving scheme. Rational behavior of economic agents is impossible without overcoming limited rational behavior of the state.

Ключевые слова: пенсионная система; рациональное поведение; экономические функции государства; система индивидуального пенсионного фондирования; аннуитетные выплаты.

Keywords: pension system; rational behavior, economic functions of a government; individually funded pension system, annuity payoff.

Возможная бедность и нищета людей в пожилом возрасте, который принято называть пенсионным, являются важнейшей социальной проблемой, с которой сталкиваются экономики всех стран. Этот период в жизни человека как биологического индивида характеризуется угасанием жизненных функций организма. В силу снижающихся физических возможностей организма лица пенсионного возраста уже не в состоянии выполнять трудовые функции с той же интенсивностью (напряженностью) и эффективностью, с какой они выполняли их в молодые и зрелые годы жизни. В результате лица пожилого возраста на рынке труда уступают в конкурентной борьбе более молодым работникам, оставаясь без работы и доходов.

Решение проблемы бедности в старости, к которому прибегают правительства разных стран, - перераспределение доходов между разными социальными группами. Именно такую систему пенсионного обеспечения и принято называть «солидарной» или «распределительной». Однако такое «лобовое» решение социальной проблемы допустимо только в том случае, если государству не удастся решить проблему путем предотвращения провалов рационального поведения экономических субъектов. Предпочтением рационального индивида

является равномерное потребление во все периоды жизни. Если индивид сталкивается с неравномерным поступлением доходов, то для сглаживания кривой потребления он производит межвременное перераспределение дохода. Используя для этого финансовый рынок, индивид либо производит заимствования, перенося часть более высоких доходов из будущего, либо сберегает часть текущего дохода для будущего потребления.

Однако эмпирически наблюдаемые факты свидетельствуют о том, что реальное поведение людей имеет мало общего с поведением рационального индивида неоклассической теории. В реальной жизни индивиды каждый раз при получении в молодые и зрелые годы дохода постоянно или регулярно откладывают акты сбережения на старость. Оправдания такому близорукому поведению всегда находятся, они различны и варьируют от индивида к индивиду. «Отклонения реального поведения людей от модели рационального выбора настолько многочисленны, что их невозможно игнорировать, они носят настолько систематический характер, что невозможно считать их случайными ошибками» (4, с. 252). Некоторые экономисты оправдывают такое близорукое поведение индивида, исходя в своих теоретических рассуждениях из принципа независимости индивида, его способности лучше других оценить свою функцию полезности. «Только сам человек может решить потратить в данный момент времени больше денег на лечение, образование или выплату ипотечного кредита, отложив на время заботу о пенсии» (2, стр. 72). Мы так же исходим из того, что никто другой, кроме самого индивида, не знает лучше его функцию полезности. Но вместе с этим мы видим в этой функции изъяны, которые обусловлены «узким временным горизонтом» индивида. Собственный опыт подсказывает нам, что всякий раз, когда перед индивидом будет стоять проблема выбора между текущим потреблением и будущим (в форме пенсионных накоплений) выбор будет сделан не в пользу последнего. В силу экономических и психологических причин индивидуальная функция полезности, которая и определяет траекторию поведения индивида, оказывается генетически подвержена изъянам, что обуславливает провалы рационального поведения индивида. Таким образом, бедность в старости – это следствие нерационального поведения экономических индивидов, а, следовательно, политика государства должна быть направлена на корректировку поведения экономических индивидов в молодые и зрелые годы. Суть такой корректировки должна состоять в устранении близорукого поведения экономических индивидов, что возможно при накопительной системе или, другими словами, при системе индивидуального пенсионного фондирования.

С исторической точки зрения можно говорить о двух основных этапах в развитии пенсионного обеспечения (опуская промежуточные этапы, когда государством устанавливалось пенсионное обеспечение отдельных категорий служивых людей):

1. общинно-семейный
2. национально-государственный

Жизненное обеспечение пожилых людей вплоть до двадцатого века лежало на плечах семьи, а точнее молодых членов семьи. Господствующим в массовом сознании было представление о детях как опоре в старости. Рожая детей, родители прагматично исходили из того, что дети будут содержать их в старости. Это означает, что исторически первой системой жизненного обеспечения пожилых нетрудоспособных людей была система «солидарная».

На определенном этапе развития общества в эти отношения встраивается государство - оно «копирует» отношения «работающий-пожилой», которые существовали на уровне семьи, и придает им национальный масштаб и обязательный характер. Необходимо заметить, что у государства в то время не существовало альтернативы. К моменту введения в разных странах государственных систем пенсионного обеспечения еще не сложились условия для функционирования накопительной системы. Пенсионная система не могла быть накопительной, поскольку необходимым условием для выстраивания такой системы является наличие развитого и емкого финансового рынка, который служит инструментом перераспределения ресурсов экономических субъектов во времени. Развитие финансового рынка определяется потребностями развития производительных сил. Можно утверждать, что ориентировочно к последней трети двадцатого века необходимое условие для построения накопительной системе вызрело. Однако и в начале двадцатого века накопительная система так и не стала господствующей. Мы видим лишь вкрапления накопительных принципов в господствующую солидарную систему. Это обусловлено тем, что наличие емкого и развитого финансового рынка является необходимым, но не достаточным условием. Государства различных стран, сталкиваясь с необходимостью введения системы жизненного обеспечения лиц пожилого возраста, не в состоянии обеспечить принятие мер, направленных на установление экономических отношений, отвечающих потребностям недопущения провалов рационального поведения индивидов. С одной стороны, государство, стремясь к социальной справедливости и недопущению возрастной дискриминации, должно обеспечить единовременное введение обязательной накопительной пенсионной системы для всех членов экономического сообщества.

Но с другой стороны, накопительная пенсионная система не может быть введена единовременно. Ее введение требует продолжительного периода времени, поскольку накопление достаточного пенсионного капитала без серьезного ущерба для текущего потребления для большей части населения является длительным процессом.

Однако проведение общественных реформ, результаты которых оказываются за рамками политического цикла, политики постоянно откладывают, предпочитая перекладывать бремя конъюнктурной непопулярности на последующие властные элиты. Начинаются такие реформы уже в тот момент, когда запас времени на их проведение исчерпан. Требование текущей политической ситуации – незамедлительное установление системы жизненного обеспечения лиц пожилого возраста - не оставляет политикам выбора. Единственным ответом на политический вызов в таких условиях остается введение бюджетно-распределительной системы, не требующей длительного переходного периода. Но и после введения солидарной пенсионной системы политические элиты не стремятся привести данный общественный институт к состоянию, отвечающему оптимальному решению проблемы бедности в пожилые годы. Это позволяет говорить о провале рационального поведения самого государства при решении проблемы бедности в пожилом возрасте. Таким образом, достаточным условием широкого распространения накопительной системы является устранение провалов рационального поведения самого государства.

Список литературы:

1. Кудрин А., Гурвич Е. (2012) Старение населения и угроза бюджетного кризиса// Вопросы экономики. № 3. С. 52-79.
2. Назаров В. (2012). Будущее пенсионной системы: параметрические реформы или смена парадигмы? // Вопросы экономики. № 9. С 67-87.
3. Капелюшников Р. (2013) Поведенческая экономика и новый патернализм// Вопросы экономики. № 9. С. 66-90.
4. Tversky A, Kahneman D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. Vol.59, No 4. Part 2. P. 251-S278.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СПОСОБА ПРОКЛАДКИ ПОДВОДНОГО ПЕРЕХОДА

Юсупов Азамат Салаватович

*студент,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа*

Ибрагимов Динар Рахилевич

*студент,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа*

Аннотация. Выбор оптимального способа прокладки подводного перехода является актуальной задачей, поскольку отказы и аварии на них могут привести к более тяжелым последствиям с экономической и экологической стороны, ежели аналогичные ситуации на суше. В статье рассматривается сравнение стоимостей прокладки подводных переходов различными способами, выбор оптимального метода и окупаемость метода при его внедрении.

Ключевые слова: методы прокладки подводных переходов трубопроводов; метод кривых; срок окупаемости.

В данный момент большая часть аварийных ситуаций на магистральных трубопроводах возникает вследствие размыва грунта вокруг труб и возникновению оголенных участков трубопроводов, что подвергает их силовому воздействию потока.

Одновременно с этим возникает направленность повышения вероятности отказов и увеличения объемов ремонтно-восстановительных работ. Причиной этого служит достижение возраста 40 лет значительной части подводных трубопроводов.

Основные методы прокладки подводных переходов трубопроводов:

- Траншейный способ;
- Наклонно-направленное бурение;
- Микротоннелирование;
- Недавно разработанный способ – метод кривых.

Протяженность большинства подводных переходов на территории Российской Федерации составляет 30...200 м и растёт тенденция к сооружению трубопроводов большого диаметра.

Траншейный метод укладки является наиболее простым методом укладки трубопровода на водном переходе. Метод заключается в укладке трубопровода в предварительно разработанную траншею с поверхности воды, либо протаскиванием. При этом плеть трубопровода должна быть пробалластирована, чтобы предотвратить всплытие трубопровода. Границы балластировки должны быть выше горизонта высоких вод обеспеченностью 1 % (1 раз в 100 лет) т. к. минимальный срок эксплуатации подводного перехода и трубопроводной системы в целом должен быть не менее 50 лет.

Трудности возникают при больших глубинах водоёма и большой ширине из-за трудоёмкости при разработке траншеи. Существенным недостатком метода является то, что плеть трубопровода, как правило, оголяется на дне водоема и подвергается прямому воздействию водного потока и при разливе перекачиваемая среда попадает на водоём.

Наклонно-направленное бурение заключается в протаскивании трубопровода по скважине, пробуренной под небольшим уклоном. Угол входа для этого метода варьирует от 5 до 20 градусов к горизонту, а угол выхода – от 6 до 18 градусов. При этом минимальная длина перехода, исходя из значений этих углов и недопущения пластических деформаций плети трубопровода, составляет не менее 200 метров, а для больших диаметров не менее 300...400 метров.

Для недопущения пластических деформаций радиус изгиба плети не должен быть меньше естественного радиуса изгиба. При возникновении пластических деформаций появляются концентраторы напряжений, что влечёт за собой уменьшение срока эксплуатации и увеличение вероятности аварий. Радиус естественного изгиба трубы в зоне упругих деформаций принимается равным 1200 диаметров трубы. Так, для трубы диаметром 1020 миллиметров радиус естественного изгиба составляет 1224 м, для трубопровода диаметром 1220 миллиметров – 1464 метров. Преимуществами метода являются экологическая безопасность. Недостатки – большой срок выполнения строительства, большая стоимость по сравнению с траншейным способом.

Микротоннелирование является наиболее безопасным методом и применяется лишь в исключительных случаях. Заключается в продавливании железобетонных плит длиной 2 м, буровым приспособлением является микрощит, что позволяет разрабатывать грунт любой категории по буримости начиная от песчаных грунтов заканчивая скальными породами. Протаскивание трубопровода осуществляется по предварительно сооруженному тоннелю. Существенным недостатком является большая стоимость и большие сроки сооружения перехода [3].

Более новым и совершенным способом сооружения подводного перехода является метод кривых, который является симбиозом 2 методов:

микротоннелирования и наклонно направленного бурения. Метод кривых отличается от наклонно-направленного бурения значимым фактором – использованием «кривых труб», что позволяет сократить радиус изгиба прокладываемой плети трубопровода. В качестве бурового приспособления используется микроцит т. е. подводный переход можно сооружать в любых грунтах по буримости, только в отличие от микротоннелирования после микроцита будет следовать предварительно сваренная трубная плеть. Сокращение радиуса изгиба прокладываемой плети в свою очередь уменьшает расстояние между точками входа и выхода, а также общую длину плети трубопровода. При использовании плети трубопровода из 3-х градусных труб радиус естественного изгиба для трубопровода диаметром 1220 миллиметров составляет 222 метров. Длина перехода при этом может быть уменьшена в 2...3 раза. Исходя из этого, преимущества данного метода следующие: снижаются затраты на покупку материалов, срок сооружения перехода, помимо этого плеть, собранная из кривых труб, представляет собой жесткую арочную конструкцию, которая отбрасывает вариант всплытия и проваливания трубной плети т. е. отпадает необходимость в гидропригрузах.

Исходя из ранее сказанного, сравним стоимости прокладки через условный водный переход, проложенный различными способами. Минимальная длина перехода методом наклонно-направленного перехода составляет для трубопровода диаметром 1020 мм 400 м, для трубопровода диаметром 1220 мм – 475 м, для трубопровода диаметром 1420 мм – 550 м. С учётом этого усредненная стоимость перехода методом ННБ будет равна около 38 млн рублей для трубопровода диаметром 1020 мм, 62 млн рублей для трубопровода диаметром 1220 мм, 80 млн рублей для трубопровода 1420 мм. Для точного сравнения стоимости сооружения при применении метода кривых добавляются работы по открытой подземной укладке береговых участков трубопровода. Длина подводной части составляет для трёх рассмотренных случаев 140 м. Длина открытой подземной укладки составляет 260 м для трубопровода диаметром 1020 мм, для трубопровода диаметром 1220 мм – 335 м, для трубопровода диаметром 1420 мм – 410 м. Сумма длины открытой подземной укладки и длины подводной части составляют длину подводного перехода, сооруженного методом ННБ. Средняя стоимость подводного перехода сооруженный методом кривых для трубопровода диаметром 1020 мм составляет около 26 млн рублей, для трубопровода диаметром 1220 мм – около 30 млн рублей, для трубопровода диаметром 1420 мм – около 37 млн рублей. С учетом открытой подземной укладки общая стоимость перехода составит соответственно: 32, 43, 63 млн. рублей. Отсюда можно сделать вывод, что при сооружение подводных переходов

на водных преградах шириной не более 200 м целесообразно использовать метод кривых. Ещё одним немаловажным фактором является сокращение сроков строительства на 2 месяца. Вследствие уменьшения сроков строительства будет увеличиваться объем перерабатываемого продукта [1].

Рассмотрим компанию ООО «Эволюция Подводного Строительства» (ООО «ЭПоС»). Это динамично-развивающаяся компания, осуществляющая весь комплекс работ по строительству линейной части магистральных трубопроводов (включая капитальный ремонт и реконструкцию) и по устройству трубопроводных переходов под водными преградами.

Основной метод, используемый этой компанией при строительстве подводных переходов – наклонно-направленное бурение. При замене технологии строительства подводных переходов из метода наклонно-направленного бурения на метод кривых внедренная технология будет окупаться и через определенное время будет приносить прибыль в виде разницы между стоимостями на строительства методом ННБ и методом кривых.

Чтобы перейти на технологию сооружения подводного перехода методом кривых необходимо приобрести микрошит с вспомогательными элементами [4]. Стоимость этого оборудования составит около 20 млн. рублей [2].

В случае замены компанией ООО «ЭПоС» традиционной технологии строительства на рассматриваемый метод прибыль (за единичный объект) составит минимум 6 млн. рублей без учета затрат на техническое перевооружение. Срок окупаемости при количестве сдаваемых переходов 2 ед/год составляет 4 лет. Из этого вытекает очевидное – метод кривых имеет все перспективы для широкомасштабного использования как с экономической, так и с технологической сторон.

Список литературы:

1. Г.А. Селезнев, И.Н. Шульга и др. «Метод кривых. Использование предварительно изогнутых труб при строительстве и капитальном ремонте подводных переходов бестраншейным методом», научная статья – Челябинск: «МАС ГНБ: Доклады», 2016 г. – 6 с.
2. Микротоннелирование и использование микротоннелепроходческого комплекса (микрошит AVN) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ingestroy.ru/mikrotonnelirovanie/> (Дата обращения: 15.12.2017).
3. Мустафин Ф.М., Быков Л.И., Васильев Г. Г и др. «Технология сооружения газонефтепроводов», т. 1: Учебник. – Уфа: «Нефтегазовое дело», 2007 г. – 632 с.
4. Официальный сайт компании ООО «ЭПоС» [Электронный ресурс]. – URL: <http://eposmsk.ru/potencial.html> (Дата обращения: 15.12.2017).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XII международной
научно-практической конференции*

№ 10 (12)
Декабрь 2017 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 28.12.17. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,875. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru