



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

РИНЦ



№ 2(14)

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

МОСКВА, 2018



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

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

№ 2 (14)
Февраль 2018 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2018

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 XIV междунар. науч.-практ. конф. – № 2 (14). – М.: Изд. «МЦНО», 2018. – 86 с.

ISSN 2541-8408

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

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2018

Оглавление

Экономика	5
1. Бухгалтерский учет, статистика	5
АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Саушкина Виктория Владимировна Бондаренко Елена Константиновна	5
2. Менеджмент	14
СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО СБАЛАНСИРОВАННОМУ ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ Иноземцев Вячеслав Владимирович	14
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ Новикова Валерия Сергеевна Трошкова Екатерина Викторовна	18
3. Финансы, денежное обращение и кредит	23
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СОСТОЯНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ Ковынцева Екатерина Евгеньевна	23
4. Экономика и управление народным хозяйством	33
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Байулиева Милана Беслановна Бабич Валентина Васильевна	33
ИНСТРУМЕНТЫ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ РЕГИОНОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ Махтибекова Мадина Эльдаровна	40

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА Прокудина Юлия Николаевна	44
5. Экономика предпринимательства	49
АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «РОСТЕЛЕКОМ» Еремичева Анастасия Николаевна	49
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ Коршикова Мария Сергеевна	56
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ Михайлова Мария Владимировна Кутузова Анастасия Валерьевна	61
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИТЕЙНО-ПРОКАТНОГО КОМПЛЕКСА «ОБЪЕДИНЕННОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ» Шибанов Кирилл Сергеевич	66
6. Экономика труда	72
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ Филягина Екатерина Александровна Масалитина Елена Сергеевна	72
7. Экономическая безопасность	79
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ Анищенко Евгений Владимирович	79

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саушкина Виктория Владимировна

студент

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

Бондаренко Елена Константиновна

студент

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

AUDIT OF FIXED ASSETS OF THE OIL REFINERY

Victoria Saushkina

student

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

Elena Bondarenko

student

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

Аннотация. Одним из важнейших компонентов национального богатства являются основные средства. Они формируют основную составляющую материально-технической базы организаций и играют важную роль в осуществлении ведущих направлений их деятельности. Целью проверки операций с основными средствами является установление контроля за наличием и списанием объектов, обоснованность оценки и правильное представление в отчетности данных по основным средствам

Abstract. One of the most important components of national wealth are fixed assets. They form the main material and technical base of organizations and play a role in each of their businesses. The purpose of checking operations with providing control over the availability and write-off of facilities, the reasonableness of the assessment and the correct presentation of information in the reporting on fixed assets.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающее предприятие; аудиторская проверка; уровень существенности; риск необнаружения; программа аудита; аудиторские процедуры; план аудита.

Keywords: refinery; audit; materiality level; risk of non-detection; audit program; audit procedures; audit plan.

Аудит операций с основными средствами позволяет оценить правильность разграничения текущих и капитальных затрат, достоверность формирования первоначальной стоимости объектов, выбора срока их полезной эксплуатации и исчисления сумм амортизационных отчислений, оценить достоверность затрат на проведение ремонтов, модернизации и реконструкции и прочее [3, с. 7].

Предприятие относится к топливно-энергетическому комплексу, основным направлением деятельности является переработка нефтепродуктов. Компания поставляет сырье на Орский НПЗ и реализует широкий спектр нефтепродуктов предприятия, как на российском рынке, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья [1].

Все хозяйственные операции находят свое отражение в системном бухгалтерском учете. Внутрифирменное регулирование бухгалтерского учета в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» осуществляется в соответствии с нормами действующего законодательства.

Организационные, технические и методологические аспекты ведения бухгалтерского учета закреплены в приказе «Об учетной политике предприятия», утвержденном руководителем. Ведение бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций осуществляется с использованием компьютерной технологии обработки учетной информации [4, с. 3].

Деятельность ПАО «Орскнефтеоргсинтез», в соответствии с нормами действующего законодательства, подлежит обязательному аудиту. Обязательный аудит был проведен Акционерным обществом «БДО Юникон».

Аудит операций по учету объектов основных средств в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» проводится на основе анализа организации учета, а также по результатам оценки контроля на участке учета затрат капитального характера и основных средств.

При проверке руководствовались основными законодательными актами, регулирующими аудиторскую деятельность.

Работа начинается с ознакомления с ПАО «Орскнефтеоргсинтез», для чего изучаются учредительные документы, вид деятельности, учетная политика.

Большую помощь аудитору оказывают беседы с руководителями структурных подразделений и специалистами предприятия, проведение экспресс-аудита путем устного тестирования. Основной целью при проверке является определение сильных сторон контроля, с тем, чтобы убедиться, в отсутствие существенных ошибок.

Из беседы с главным бухгалтером установлено, что 99,9 % вложений осуществляются в основные средства, то есть осуществляется связанная инвестиционная деятельность, необходимая для поддержания текущего функционирования предприятия. Контроль работы бухгалтера материалиста осуществляется на конечной стадии формирования первоначальной стоимости внеоборотного актива.

Следующим шагом на пути проверки будет оценка систем учета и внутреннего контроля в ПАО «Орскнефтеоргсинтез», определение уровня существенности информации с целью формирования выводов о достоверности финансовой отчетности и составление программы аудита [2, с. 161].

Для составления программы и выбора процедур сбора аудиторских доказательств составим вопросник, представленный в виде таблицы 1.

Таблица 1.

Тестовые вопросы для проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета основных средств в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2016 г.

Направления и вопросы тестирования	Ответ	
	да	нет
Установлен ли порядок отражения в бухгалтерском учете затрат во внеоборотные активы?	+	
Разработаны и утверждены должностные инструкции для сотрудников бухгалтерии, осуществляющих учет операций с основными средствами	+	
Перечень должностных обязанностей и ответственность доведены до исполнителей?	+	
Установлен ли перечень документов, которые являются основанием для отражения сумм фактических затрат на приобретение, сооружение, строительство и возведение объектов в составе вложений во внеоборотные активы?	+	

Окончание таблицы 1.

Направления и вопросы тестирования	Ответ	
	да	нет
Осуществляется ли независимая инвестиционная деятельность?		+
Осуществляется ли связанная инвестиционная деятельность?	+	
Ведется ли детализация учета вложений во внеоборотные активы по видам и направлениям затрат?	+	
Ведется ли учет вложений во внеоборотные активы по направлениям поступлений объектов?	+	
Раскрывается ли информация по имуществу с обременением	+	
Ведутся ли детализированные регистры для различных видов основных средств?	+	
Фиксируются ли в учете места размещения и эксплуатации основных средств?	+	
Ведется ли обособленный учет основных средств, сданных в аренду?	+	
Ведется ли обособленный учет арендованных основных средств?	+	
Проводится инвентаризация основных средств в установленные сроки	1 раз в три года	
Подписывается ли главным бухгалтером и утверждается руководителем акт приемки-передачи и акт списания основных средств	+	
Выбран ли вариант начисления амортизации основных средств в учетной политике	+	
Соответствуют ли данные регистров учета основных средств данным Главной книги	+	
Отражаются ли в учете основные средства на дату утверждения акта приемки	+	
Принимаются ли поступившие объекты основных средств специальной комиссией	+	
Осуществляется ли проверка соответствия корреспонденций счетов требованиям нормативных актов по бухгалтерскому учету	+	
Все операции по учету основных средств проверяет ли внутренний аудитор в конце месяца		-

Расчет уровня существенности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2016 г. будет основываться на данных таблицы 2.

Таблица 2.

Расчет единого уровня существенности при аудите достоверности бухгалтерской отчетности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2016 г [5, с. 37]

Базовый показатель	Значение базового показателя, тыс. руб.	Доля допустимого искажения информации, %	Значение, применяемое для определения уровня существенности, тыс. руб.
Выручка от продажи	8 993 259	2	179 865
Прибыль до налогообложения	4 496 340	5	224 817
Валюта баланса	42 875 039	2	857 501
Собственный капитал	2 197 435	10	219 744
Общие затраты	7 714 277	2	154 286
Рассчитанный единый уровень существенности	-	-	327 243
Единый уровень существенности после отбрасывания значений, сильно отклоняющихся от среднего	-	-	208 142
Округленное значение уровня существенности, применяемого в аудите	-	-	210 000

1) Находим среднеарифметическое значение показателя уровня существенности:

$$(179\,865 + 224\,817 + 857\,501 + 219\,744 + 154\,286) : 5 = 327\,243 \text{ тыс. руб.}$$

2) Находим отклонение от рассчитанного среднего значения наибольшего и наименьшего показателя.

- наименьшее значение отличается от среднего:

$$(327\,243 - 154\,286) : 327\,243 \times 100 \% = 52,9 \%$$

- наибольшее значение от среднего отличается на:

$$(857\,501 - 327\,243) : 327\,243 \times 100 \% = 162 \%$$

3) Оба значения, существенно отличаются от среднего значения (более чем на 30 %), поэтому отбрасываем их и вновь рассчитаем среднее значение из оставшихся показателей:

$$(179\,865 + 224\,817 + 219\,744) : 3 = 208\,142 \text{ тыс. руб.}$$

4) Округляем полученное значение с соблюдением погрешности не более 20 %, то есть признаем уровень существенности в сумме 210 000 тыс. руб.:

$$210\ 000 - 208\ 142 : 208\ 142 = 0,9\ \%$$

То есть округленное значение отличается от предварительно рассчитанного уровня существенности всего на 0,9 %.

Для определения уровней неотъемлемого риска и риска средств контроля в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» были разработаны тесты, ответить на которые, было предложено сотрудникам бухгалтерии предприятия. Полученные числовые значения суммируем, и по результатам обработки тестов оценки неотъемлемого риска и риска средств контроля в ПАО «Орскнефтеоргсинтез», устанавливаем, что неотъемлемый риск составляет 75 % и оценен как низкий, а контрольный риск – 44 % и оценен как средний.

Приемлемый аудиторский риск для ПАО «Орскнефтеоргсинтез» составляет 5 %.

В этом случае акцент переносится на расчет значения риска необнаружения и соответствующего количества подлежащих получению аудиторских доказательств.

Риск необнаружения составил 15 % (0,05: (0,75×0,44)) и руководствуясь взаимосвязью между компонентами аудиторского риска, он оценен как выше среднего.

Имея всю необходимую информацию, составим программу аудиторской проверки основных средств в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» и проведем аудит.

Программа аудита представляет собой детальный перечень содержания аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита и служит подробной инструкцией, являясь средством контроля качества работы. Программа аудиторской проверки учета основных средств ПАО «Орскнефтеоргсинтез» представлена в таблице 3.

Таблица 3.

**Программа аудита основных средств
в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2016 г.**

Проверяемая организация	ПАО «Орскнефтеоргсинтез»
Проверяемый период	01.01.2016 г.-31.12.2016 г.
Планируемый уровень существенности	210 000 тыс. руб.
Перечень процедур	Источники информации
Проверка соблюдения условий отнесения объектов к основным средствам	Учетная политика, инвентарные карточки учета, ведомости

Окончание таблицы 3.

Проверка на соответствие законодательству оформления первичных учетных документов	Договора подряда, договора поставок, договора купли-продажи, первичные документы
Оценка бухгалтерского учета вложений во внеоборотные активы	Данные аналитического учета по каждому виду затрат и объектам вложений
Проверка синтетического учета вложений во внеоборотные активы	Данные синтетического учета, корреспонденции счетов и отражаемые суммы
Проверка наличия и сохранности основных средств	Наличие инвентарных номеров, документальное оформление движения, инвентарные карточки, приказ о назначении ответственных лиц, инвентаризационные описи
Проверка правильности определения первоначальной стоимости основных средств в зависимости от источника поступления объекта	Договора, счета-фактуры, накладные, акты приемки-передачи, акты списания, Главная книга учетная политика, учредительный договор
Проверка наличия первичных документов по движению основных средств	Акт по форме ОС-1, карточка ОС-6, акт по форме ОС-4.ОС-4а,
Детальная проверка данных регистров учета основных средств, их подсчет и сверка с данными счетов Главной книги	Инвентарные карточки учета, ведомости, журналы-ордера
Проверка правильности отражения результатов инвентаризации	Инвентаризационные описи, результаты текущей инвентаризации, акты приемки-передачи, договоры, счета-фактуры
Проверить правильность выделения и возмещения НДС по поступившим основным средствам, начисления НДС и других налогов при реализации и безвозмездной передаче	Расчетно-платежные документы, расчеты по налогам
Проверка правильности начисления амортизации по соответствующим нормам, счетам	Ведомости амортизационных отчислений, нормативные документы
Проверить правильность расчета и отражения на счетах арендной платы	Договоры аренды, данные счета 76, выписки банка, Главная книга
Проверка обоснованности затрат на модернизацию объектов и правильности их отражения в учете	Договор подряда, счет-фактура, смета
Проверить обоснованность затрат на ремонт основных средств и правильность отражения этих сумм на соответствующих счетах	Сметная документация, приемосдаточные акты, другие первичные документы, данные аналитического учета затратных счетов

Аудит основных средств проводился посредством последовательного выполнения этапов проверки – планирования аудита, основного и заключительного этапов. Выбор аудиторских процедур является предметом суждения членов аудиторской группы, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. На этапе предварительного планирования были получены данные о деятельности предприятия, а также определены направления проверки. На основании полученной информации были сделаны следующие выводы:

1) основным видом деятельности предприятия является переработка нефти и нефтепродуктов;

2) основными факторами, оказывающими влияние на размер выручки от продажи, является объем поставляемого давальческого сырья, а также спрос потребителей на продукты переработки;

3) система внутреннего контроля учета основных средств находится на высоком уровне, что повышает степень доверия к учетным данным и снижает аудиторский риск;

4) общий уровень существенности определен в сумме 210 000 тыс. руб.:

5) неотъемлемый риск составляет 75 % и оценен как низкий, а контрольный риск – 44 % и оценен как средний;

6) аудиторский риск является приемлемым и находится на уровне 5 %;

7) программа аудита составлена с целью выявления существенных нарушений и ошибок в учете основных средств на аудируемом предприятии.

На основном этапе целью auditors является получение аудиторских доказательств по направлениям проверки, установленным в программе аудита. Были выявлены следующие факты:

1) в составе элементов учетной политики предусмотрен порядок осуществления вложений в основные средства, порядок их оценки, условия признания объектов в составе основных средств, стоимостный лимит, применяемый способ начисления амортизации по объектам основных средств, порядок учета расходов на проведение восстановительных работ. Кроме того, предусмотрено документальное подтверждение всех операций с основными средствами для отражения в учете;

2) в своей деятельности предприятие ориентировано на поддержание стабильного уровня рентабельности и умеренного уровня накопления амортизационных отчислений, поэтому линейный способ начисления амортизации, предусмотренный в учетной политике, по нашему мнению, отвечает этим требованиям;

3) документальное оформление объектов основных средств осуществляется в соответствии с требованиями законодательства;

4) проверка учета затрат на приобретение основных средств показала, что эти расходы документально подтверждены и отражены в регистрах аналитического и синтетического учета;

5) на основании установленной выборки была проведена проверка правильности формирования первоначальной стоимости объектов основных средств, и ее отражения на счетах бухгалтерского учета, которая показала, что методология учета вложений во внеоборотные активы не нарушена;

6) в процессе проверки установлено, что затраты на ремонт, модернизацию, реконструкцию осуществляются в соответствии со сметами и документально подтверждены;

7) проверкой установлено, что результаты инвентаризации находят свое отражение в системе бухгалтерского учета своевременно и в полном объеме в соответствии с нормами действующего законодательства;

8) проверка учета доходов и расходов по операциям с основными средствами в бухгалтерском и налоговом учете показала, что их признание осуществляется в соответствии с требованиями законодательства, в результате чего сформированы временные разницы.

В целом по результатам аудиторской проверки бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ПАО «Орскнефтеоргсинтез» в части учета основных средств по состоянию на 31 декабря 2016 г. Операции по учету основных средств документально подтверждены, формирование первоначальной стоимости основных средств, определение срока полезного использования, порядок начисления и отражения сумм амортизации произведено с учетом установленных норм и закрепленных в учетной политике способов.

Список литературы:

1. Официальный сайт ПАО «Орскнефтеоргсинтез». — Режим доступа: <http://orpz.ru>.
2. Воронина Л.И. Аудит: теория и практика: в 2 ч. Часть 2. Практический аудит: учебник / Л.И. Воронина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 344 с. — ISBN 978-5-16-006339-3
3. Заббарова О.А. Аудит: Учеб. пособие. / О.А. Заббарова — М.: ИНФРА-М, 2014. — 216 с. — ISBN 978-5-16-009343-7
4. Положение об учетной политике ПАО «Орскнефтеоргсинтез» для целей бухгалтерского учета. Приказ от 25.12.2016 г. № 488.
5. Годовой отчет ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по итогам работы за 2016 год.

2. МЕНЕДЖМЕНТ

СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО СБАЛАНСИРОВАННОМУ ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

Иноземцев Вячеслав Владимирович
начальник отдела АО «РКЦ «Прогресс»,
РФ, г. Самара

SPECIFICS OF MANAGEMENT PROCESS AND DECISION-MAKING ON THE BALANCED FINANCIAL PROVISION OF PRODUCTIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AT PRODUCTION OF THE SPACE EQUIPMENT

Vyacheslav Inozemtsev
head Department Space-Rocket Center «Progress»,
Russia, Samara

Аннотация. Управление процессами на производственном предприятии, в том числе управления финансированием, должно осуществляться на основе технико-экономического обоснования, что подразумевает формирование перечня, подлежащих анализу, вариантов управленческих решений, оценку вызываемых ими изменений, их сравнение и выбор оптимального решения.

Abstract. Process management on production the enterprise, including managements of financing, has to be performed on the basis of the feasibility statement that means forming of the list, subject to the analysis, options of management decisions, an assessment of the changes caused by them, their comparison and the choice of the optimal solution.

Ключевые слова: управление процессами; выбор оптимального решения; платежеспособность; бюджетирование; промышленное предприятие.

Keywords: process management; choice of the optimal solution; solvency, budgeting; industrial enterprise.

Цель управления финансированием — обеспечить платежеспособность предприятия путем синхронизации притоков и оттоков денежных средств и привлечения дополнительного финансирования с наименьшими потерями.

Платежеспособность, как способность отвечать по обязательствам, достигается наличием достаточного количества свободных денежных средств или их эквивалентов для осуществления необходимых выплат в каждый момент времени. Следовательно, решение о финансировании, с целью обеспечения платежеспособности, должно вырабатываться с учетом имеющегося остатка денежных средств, а также текущих обязательств предприятия и ожидаемых в будущем притоков и оттоков денежных средств.

Ведущие специалисты предприятий, изготавливающие ракетно-космическую технику [1, с. 7; 2, с. 11; 3, с. 14], выделяют следующие особенности, которые необходимо учитывать в системе управления:

1. Длительность производственного цикла. Сроки изготовления изделий в ракетно-космической отрасли измеряются месяцами, а иногда и годами, поэтому даты начала и конца изготовления могут находиться не только в разных отчетных периодах – кварталах, но и годах. Для учета фактора времени затраты планируются с учетом индекса-дефлятора.

2. Большой объем незавершенного производства. Предприятия ракетно-космической отрасли это материалоемкое производство, что с учетом длительности производственного процесса приводит к возникновению большого объема незавершенного производства и низкой оборачиваемости оборотных средств. Для обеспечения бесперебойной работы данного производства требуется постоянная мобилизация финансовых ресурсов как собственных, так и заемных.

3. Реализация готовой продукции планируется в соответствии с Государственным заказом.

4. Учёт ресурсов проводится по каждому изделию отдельно. Учитывая уникальность всех изделий, производство которых характеризуется различными сроками изготовления и объемами необходимых ресурсов, расчет затрат проводится по каждому изделию отдельно.

5. Оплата от заказчиков за реализованные изделия проводится в соответствии с выделенным бюджетным финансированием в рамках Государственного заказа. Предприятия, которые работают в рамках Государственного заказа, получают денежные средства в объеме выделенного финансирования средств по федеральным целевым программам в виде авансов и окончательного расчета за выполненные работы.

Указанные особенности предприятий оказывают существенное влияние на условия финансового обеспечения их деятельности.

Так, например, в процессе выполнения работ, в рамках контракта с Государственным заказчиком, предприятие обычно получает аванс в размере 40 %-80 % от цены изделия, остальные средства перечисляются только после завершения работ. Учитывая то, что ракетно-космическая техника является сложной высокотехнологичной продукцией и требует использования огромного числа комплектующих, предприятию необходимо предусмотреть авансирование поставщиков с учетом производственного цикла поставляемой продукции. Особенно сложны расчеты с поставщиками сырья и материалов, так как они не входят в состав ГК «Роскосмос» и обычно требуют полную предоплату. В связи с этим, при длительном производственном цикле изготовления ракетно-космической техники, остро встает проблема по финансовому обеспечению производственной деятельности предприятий. Ее решают за счет комбинации различных способов долгосрочного заемного финансирования. В основном, используются кредиты и кредитные линии крупнейших банков с государственным участием.

Существующий на предприятиях, выпускающих ракетно-космическую технику, процесс принятия решений о финансировании их деятельности основан на эвристическом подходе. Каждый год предприятия готовят бюджет на планируемый период, в том числе и бюджет движения денежных средств, который дает информацию о дефиците финансовых средств в каком-либо из периодов. После получения информации о проблеме формируется единственная цель - удовлетворение этой потребности. Затем генерируются альтернативы управленческих решений путем идентификации доступных способов финансирования. Формирование структуры финансирования осуществляется путем выбора способов финансирования с наименьшей стоимостью, желательно при соответствии графика выплат по нему имеющемуся плану движения денежных средств предприятия.

Однако, для повышения эффективности принятия решения и достижения сбалансированного финансового обеспечения производственной деятельности предприятия, необходимо внести изменения, которые бы учитывали следующие факторы:

1. Целью управления финансированием должно быть не только привлечение требуемого объема средств, но и соответствие решений стратегическим целям предприятия. Для этого предварительно следует осуществить детализацию стратегических целей по периодам бюджетирования посредством специально разработанной технологии. При этом необходимо учитывать временной фактор изменения цены, выпускаемых изделий, и стоимости необходимых ресурсов.

2. Следует учитывать ряд ограничений при формировании структуры финансирования, определяемых влиянием на значения платежей способности предприятия при выполнении государственного заказа.

3. Необходимо подвергать оптимизации как структуру финансирования в каждом интервале планирования, при возникновении потребности в денежных средствах, так и временной график привлечения финансирования, чтобы обеспечить сбалансированное и бесперебойное финансирование производственной деятельности предприятия.

4. Так как срок изготовления ракетно-космической техники обычно составляет несколько лет, то необходимо предусмотреть возможные риски по изменению условий финансирования от Государственного заказчика (секвестрование бюджета, изменение графика финансирования и размера авансов, изменения срока изготовления и т. д.). Для этого необходимо составлять несколько вариантов бюджета предприятия, что позволит предусмотреть возможные отклонения величины дефицита финансовых средств и заранее принять меры по снижению негативных последствий таких отклонений. Кроме того, применение полисценарного процесса бюджетирования позволит определить наиболее оптимальные условия финансирования выполнения государственного заказа, которые необходимо учесть при заключении контракта с заказчиком.

Таким образом, процесс принятия решения с учетом указанных изменений позволит довести план финансового обеспечения производственной деятельности до состояния реализуемости (ликвидации дефицитов) за счет синхронизации притоков и оттоков денежных средств и привлечения дополнительного финансирования наиболее экономически эффективным способом, согласующимся со стратегическими целями предприятия.

Список литературы:

1. Стрекалов А.Ф. Система менеджмента жизненного цикла наукоемкого изделия / А.Ф. Стрекалов. - Полет -2006 - №4.
2. Бакланов А.Г. Специфика авиакосмического маркетинга / А.Г. Бакланов. - Полет – 2004- № 9.
3. Стрекалов А.Ф. Формирование портфеля НИОКР для научно-производственной корпорации / А.Ф. Стрекалов, С.А. Буханов - Полет – 2006- № 6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Новикова Валерия Сергеевна

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

Трошкова Екатерина Викторовна

*канд. экон. наук, доц. кафедры «Управление качеством,
стандартизация и документационное обеспечение управления»,
Сибирского государственного университета науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева – СибГУ им.М.Ф.Решетнева,
РФ, г. Красноярск*

Существующая организационная структура Территориального фонда обязательного медицинского страхования (Далее ТФОМС) является линейно-функциональной. Под руководством директора находятся два отдела, и пять управлений [3]. Существующая структура не является полноценно функционирующей так как существует ряд проблем. После выявления с помощью причинно-следственной диаграммы Исикавы, была обнаружена основная проблема – затруднено планирование бюджета для медицинских учреждений [1]. В свою очередь причиной данного факта являются другие предпосылки, сведенные в таблицу 1.

Таблица 1.

Причины основной проблемы

Сфера	Причина
Микросреда (клиенты)	Низкая квалификация работников МО в районах края
	Нарушение сроков исполнения требований
Макросреда (внешнее воздействие)	Увеличение спектра услуг, следовательно изменения в расчетах
	Изменения в тарифном соглашении (сроков и методов расчета)
Документооборот	Наличие бумажного документообмена
	Затруднена рассылка писем в районы края
Персонал	Задержки в исполнении
	Автократия подразделений

Достижение всех целей организации ставится в приоритет, при этом выполняемые функции, приводящие к заданной цели, исполняются соответствующими отделами, «задвоения» происходят на незначительном уровне, не требующем сокращения какого-либо отдела. Рассчитать масштаб управляемости и контроля с помощью коэффициентов представляется только одним показателем-коэффициентом управляемости [4].

$$K_{\text{ур.упр.}} = Y_{\text{ф}}/Y_{\text{н}}, \quad (1)$$

где: $Y_{\text{ф}}$ – фактическая норма управляемости;
 $Y_{\text{н}}$ – нормативная норма управляемости.

$$K_{\text{ур.упр.}} = \frac{12}{7} = 1,714$$

Получившееся значение коэффициент не является нормой и требует корректировок в организационной структуре.

Построив Матрицу ответственности, по вертикали процессами, а по горизонтали должностными лицами было выявлено «задвоение» функций финансового отдела и отдела экономического анализа и планирования, а также отдела по взаимодействию с медицинскими организациями. Данная ситуация обусловлена нечетким разделением функций.

В начале планирования объемов медицинской помощи для дальнейшего расчета выделяемых средств происходит распределение данных объемов в разрезе видов медицинских услуг для каждой больницы. Трудности, возникающие на данном этапе, связаны с некомпетентностью сотрудников экономического отдела в медицинских терминах и условиях оказания медицинской помощи.

Сотрудники экономического отдела направляют часть работы в отдел по взаимодействию с медицинскими организациями, чтобы последние распределили объемы в соответствии с различными нюансами. В это время финансовый отдел требует готовые планы (объемов и финансирования медицинской помощи) для дальнейшего формирования финансовых отчетов.

После анализа таблиц стала очевидна необходимость назначить ответственного за делегирование полномочий для финансового отдела, отдела экономического анализа и планирования и отдела по взаимодействию с медицинскими организациями путем добавления функций в должностную инструкцию определенного должностного лица.

Предположительно вменение данных функций будет происходить для начальника финансово-экономического управления. Для этого необходимо рассчитать коэффициент полноты охвата функций по формуле 2 [2].

$$K_{\text{оф}} = \frac{K_{\text{ф}}}{K_{\text{н}}}, \quad (2)$$

где: $K_{\text{ф}}$ - количество работ, проводимых в аппарате управления фактически;

$K_{\text{н}}$ - количество работ, проводимых в аппарате управления по установленным положениям.

$$K_{\text{оф}} = \frac{2}{4} = 0,5$$

Таким образом, мы видим, что у начальника финансово-экономического управления есть возможность выполнять еще одну функцию.

Кроме того, существует еще одна проблема. Отсутствие контроля на этапе внесения данных в информационные системы сотрудниками экономического отдела создает большую вероятность использования некорректных данных при дальнейших расчетах финансирования больниц в разрезе предоставления медицинской помощи.

Так как происходят ежемесячные корректировки в планах и методах планирования объемов и финансирования, точность при частом изменении данных необходима.

При отказе понимания необходимости изменений неправильные расчеты приведут к недовольству медицинских организаций выделенным бюджетом денежных средств, вследствие чего возможно снижение качества предоставляемых услуг, что негативно скажется на людях, нуждающихся в медицинской помощи.

В ходе анализа удалось обобщить проблемы, выявленные в результате анализа и рекомендации по их устранению, которые представляются в виде схемы на рисунке 1.

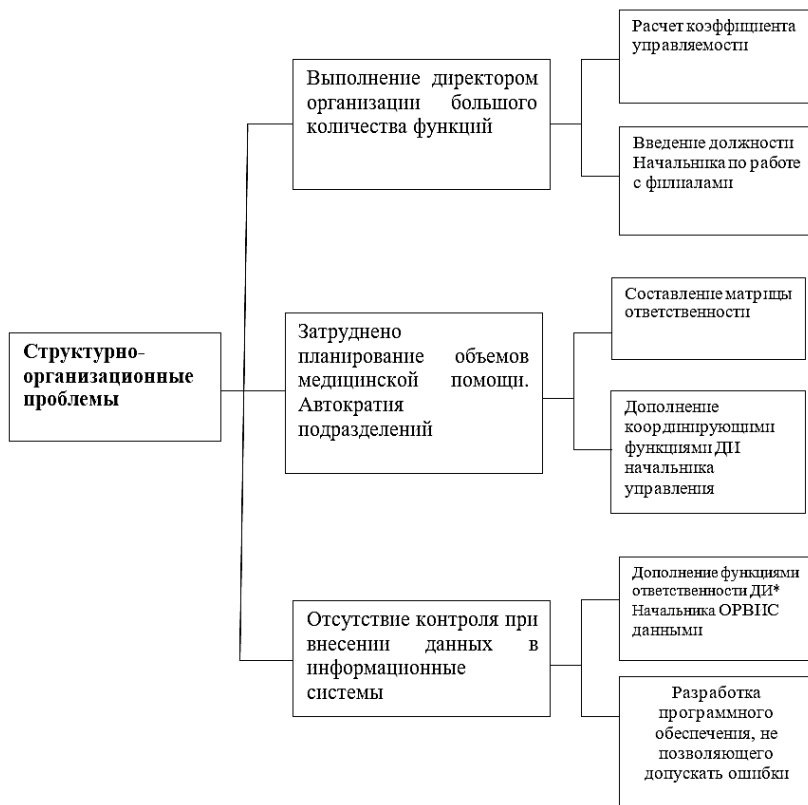


Рисунок 1. Выявленные проблемы и рекомендации к их решению

Предлагаемые меры по оптимизации деятельности компании заключаются в целенаправленной и планомерной работе, как по устранению причин, так и по изменению отношения сотрудников к выполнению своих обязанностей. В качестве первоочередных мер необходимо предпринять следующие действия:

Для усовершенствования организационной структуры ТФОМС необходимо:

- Изменить организационную структуру.
- Ввести новые должностные инструкции и скорректировать существующие для должностных лиц в изменившейся организационной структуре

- Оценить нововведения и зафиксировать созданную практику в формализованных документах.
- Целенаправленная и планомерная работа, как по устранению причин, так и по изменению отношения сотрудников к выполнению своих обязанностей.

Незначительные изменения в организационно-управленческой структуре приведут к значительной трансформации деятельности организации. После устранения проблем Территориальный фонд обязательного медицинского страхования сможет достигнуть повышения производительности и эффективности как аппарата управления, так и отдельных подразделений.

Список литературы:

1. Е.В. Трошкова, Организационное проектирование. Методические указания к самостоятельной работе / Сиб. гос. ун-т. науки и технологий – Красноярск, 2017. - 16 с.
2. Е.В. Трошкова, В.В. Левшина, Проектирование среды организации: учебное пособие; Сиб. гос. ун-т. науки и технологий – Красноярск, 2017. - 80 с.
3. Организационная структура Территориального фонда обязательного медицинского страхования Красноярского края.
4. Н.Н. Макарова Организационное проектирование: учебное пособие / Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. – 93 с.

3. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СОСТОЯНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ СТЕЙКХОЛЕДРОВ НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Ковынцева Екатерина Евгеньевна

*студент Тихоокеанского государственного университета,
РФ, г. Хабаровск*

THE INFLUENCE OF ENVIRONMENT ON THE STATE OF INSTITUTIONS OF THE SPHERE OF CULTURE USING THE STAKEHOLDER THEORY ON THE EXAMPLE OF THE Khabarovsk Territory

Ekaterina Kovyntseva

*student of the Pacific State University,
Russia, Khabarovsk*

Аннотация. В статье описывается исследование влияния внешней среды на состояние учреждений культуры, в том числе на финансы, с использованием теории стейкхолдеров.

Abstract. The article describes the study of the influence of the environment on the state of cultural institutions, including on finance, using the stakeholder theory.

Ключевые слова: внешняя среда; теория стейкхолдеров; финансы; внешняя среда; анализ

Keywords: external environment; the stakeholder theory; finance; external environment; analysis

Внешняя среда организаций сферы культуры характеризуется высокой степенью динамики и способностью оказывать сильное влияние на их деятельность, включая финансовое состояние.

Для того чтобы охарактеризовать внешние факторы, определяющие ситуацию риска учреждений культуры, необходимо собрать информацию

методом экспертных оценок, а для оценки их влияния провести соответствующий анализ с учетом характеристик внешней среды [3].

Экспертами для целей данного исследования выступали руководители министерства культуры Хабаровского края и краевых учреждений культуры, специалисты экономических служб министерства и учреждений культуры края, работники отрасли культуры.

В качестве особых критериев отбора экспертов было сформулировано следующее – эксперт должен иметь высшее образование в сфере культуры, управления или экономики и опыт работы в отрасли культуры либо его стаж работы в отрасли культуры должен составлять не менее 5 лет. Всего было привлечено 30 экспертов, опрос которых был проведен по методу Дельфи.

Метод Дельфи – это метод поиска решений, основанный на их генерации в процессе «мозговой атаки», проводимой группой специалистов, и отбора лучшего решения, исходя из экспертных оценок.

Опрос экспертов осуществлялся на основе анкеты, в которой экспертам предлагалось оценить степень влияния факторов риска на деятельность учреждений культуры в крае по 10-балльной шкале.

Результаты анкетирования были обработаны на предмет оценки компетентности привлеченных экспертов. Поскольку полученные значения коэффициентов компетентности экспертов значительно друг от друга не отличались, то это не позволило нам сомневаться в компетентности кого-либо из привлеченных специалистов.

Всего в результате опроса нами были выявлены мнения по 14 внешним факторам, определяющих ситуацию риска: *принятие законов, регулирующих деятельность учреждений культуры* (f_1), развитие технологий в области искусства (f_2), действия других учреждений культуры (f_3), подготовка кадров (f_4), возможное невыполнение государством своих обязательств (f_5), изменения в налоговой системе (f_6), бюрократизация и уровень коррупции (f_7), состояние экономики (f_8), развитие социальной инфраструктуры (f_9), развитие отрасли (f_{10}), ожидания потребителей (f_{11}), проводимая государством экономическая, бюджетная, финансовая, инвестиционная, инновационная и налоговая политика (f_{12}), партнерские связи (f_{13}), рыночная и инвестиционная конъюнктура (f_{14}).

Согласованность мнений экспертов оценивается с помощью коэффициента конкордации (W). При оценке согласованности мнений экспертов в отношении внешних факторов, определяющих ситуацию риска, получили коэффициент конкордации:

$$W = \frac{12 \times 124115}{30^2(14^3 - 14) - 30 \times 3859} = 0,64$$

Полученное значение коэффициента конкордации свидетельствует о достаточно высокой согласованности мнений экспертов, но для того, чтобы исключить принятие ошибочного решения, проверим полученный коэффициент на значимость по критерию Пирсона по формуле 1.2.

$$\chi^2_{\text{набл}} = \frac{12 \times (\sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^m R_{ij})^2) - \frac{(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij})^2}{n}}{mn(n+1) - \frac{\sum_{j=1}^m (t^3 - t)}{n-1}} \quad (1.2)$$

где: n - число оцениваемых параметров ($i=1, 2, \dots, n$);

m - число экспертов ($j=1, 2, \dots, m$);

R_{ij} - ранг, присвоенный i -му параметру j -м экспертом

t - количество элементов в i -й связке для j -го эксперта (количество повторяющихся элементов).

$$\chi^2_{\text{набл}} = \frac{12 \cdot 124115}{30 \cdot 14 \cdot (14+1) - \frac{3859}{(14-1)}} = 248,1$$

Так как $\chi^2_{\text{набл}} = 248,1 > \chi^2_{\text{крит}} (\alpha = 0,05, v = n - 1 = 13) = 29,82$ (по таблице критических точек распределения), то полученный коэффициент конкордации можно считать значимым [4].

Далее на основе матрицы «эксперты-факторы» были рассчитаны относительная значимость всех факторов в отдельности для каждого эксперта и нормированные балльные оценки экспертов. Усредненные оценки (вес) каждого фактора и были положены в основу ранжирования и вычисления коэффициента парной корреляции рангов Спирмена.

Значимость коэффициентов корреляции может быть проверена либо с помощью таблицы Фишера-Йейтса, либо по t -критерию Стьюдента. Нами был выбран первый способ. Так по таблице Фишера-Йейтса критическое значение коэффициента корреляции $r_{\text{кр}} (\alpha = 0,05, v = n - 2 = 12) = 0,532$. Поскольку значения всех полученных коэффициентов по модулю больше найденного критического значения, то это доказывает значимость корреляционной связи для каждой пары рангов факторов.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что больше всего на финансовое состояние государственных и муниципальных некоммерческих учреждений культуры отрасли влияют такие факторы, как:

- принятие законов, регулирующих деятельность учреждений культуры;
- проводимая государством экономическая, бюджетная, финансовая, инвестиционная, инновационная и налоговая политика.

Прослеживается сильная зависимость работы отрасли от государственных решений и финансирования.

Но при этом не маловажными являются такие факторы, как конкуренция и развитие социальной инфраструктуры, подготовка кадров в регионе.

На втором этапе исследуем ключевые потребности всех заинтересованных сторон.

В связи с тем, что экспертами среди основных факторов не были выделены факторы, связанные с технологическим развитием, то в таблице 1, при проведении PEST-анализа добавим правовой аспект – PESTLE.

Таблица 1.

Влияние факторов

Бал л	Оценка
1	влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность учреждения
2	только значимое изменение фактора влияют на финансовое состояние учреждения
3	влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения финансового состояния

Оценка с поправкой на вес рассчитывается как произведение средней оценки по результатам экспертных оценок и отношения итоговой суммы влияния факторов к влиянию конкретного фактора.

Чем выше реальная значимость фактора (оценка с поправкой на вес), тем больше внимания и усилий следует уделять для снижения негативного влияния фактора.

В таблице 2 отразим результаты расчетов оценки в порядке возрастания значения фактора.

Таблица 2.

**Оценка реальной значимости PESTLE-факторов
на государственные и муниципальные некоммерческие
учреждения культуры в Хабаровском крае**

Описание фактора	Влияние фактора (от 1 до 3 баллов)	Средняя оценка по результатам экспертных оценок	Оценка с поправкой на вес	Удельный вес, %
Политические факторы				
проводимая государством экономическая, бюджетная, финансовая, инвестиционная, инновационная и налоговая политика	3	9,77	0,81	34,03
развитие отрасли	3	8,80	0,73	30,67
бюрократизация и уровень коррупции	2	8,47	0,47	19,75
возможное невыполнение государством своих обязательств	3	4,43	0,37	15,55
Экономические факторы				
состояние экономики	3	7,90	0,66	50,77
действия других учреждений культуры	2	5,20	0,29	22,31
рыночная и инвестиционная конъюнктура	2	5,20	0,29	22,31
изменение в налоговой системе	1	2,10	0,06	4,62
Социальные факторы				
ожидания потребителей	3	8,50	0,71	35,68
развитие социальной инфраструктуры	3	8,43	0,70	35,18
подготовка кадров	3	4,90	0,41	20,60
партнерские связи	2	3,10	0,17	8,54
Технологические факторы				
развитие технологий в области искусства	3	3,60	0,30	100
Правовые факторы				
принятие законов, регулирующих деятельность учреждений культуры	3	8,70	0,73	100
Итого	36	89,1	6,70	–

На основании данных, представленных в таблице 3, можно сделать следующие выводы.

Самое сильное влияние на учреждения культуры, в том числе на их финансовое состояние, оказывают политические факторы (35,32 %), в особенности проводимая государством экономическая, бюджетная, финансовая, инвестиционная, инновационная и налоговая политика. В связи с этим учреждениям культуры при формировании своей финансовой политики, в первую очередь, необходимо обратить внимание на влияние этих факторов.

Социальные (27,98 %) и экономические (22,9 %) факторы также оказывают значительное внешнее воздействие.

Правовые факторы, несмотря на небольшой удельный вес, в общей совокупности (9,76 %) имеют высокий балл по результатам экспертных оценок – 8,7.

Среди всех факторов наименьший удельный вес занимают технологические факторы (4,04 %), но, тем не менее, учреждениям культуры при формировании финансовой политики не стоит исключать их оценку, так как развитие технологий в области искусства влияет на группу социальных факторов.

Стоит учитывать не только влияние фактора на учреждение или отрасль, но и влияние факторов внешней среды друг на друга.

Для более конкретного анализа государственных и муниципальных некоммерческих учреждений культуры в Хабаровском крае проведем SWOT-анализ (Таблица 4). Для более качественного SWOT-анализа применяются количественные методики, которые позволяют оценивать важность и силу влияния фактора на предприятие. Информативность и простота работы с результатами анализа при использовании количественных методик повышается.

По итогам расчетов матрицы оценок по факторам SWOT-анализа можно сделать вывод о том, учреждения сферы культуры в Хабаровском крае конкурентоспособны и имеют достаточно возможностей для развития.

Для увеличения сильных и преодоления слабых сторон учреждений культуры в крае необходимо использовать такие возможности, как налаживание системы спонсорства и фандрейзинга в крае и развитие СОНКО, также необходимо обратить внимание на улучшение качества «культурного продукта» по итогам проведения независимой оценки качества.

Важным является привлечение внебюджетных финансовых средств, так как угрозой, которая больше всего влияет на слабые стороны организации, являются именно финансовые проблемы.

Наибольшими угрозами для учреждений являются конкуренция с «массовой культурой» и нестабильность экономической и политической ситуации в стране. Для минимизации угроз необходимо использовать такие сильные стороны, как разнообразие культурного продукта в целом по краю.

Таблица 3.

SWOT-анализ государственных и муниципальных некоммерческих учреждений культуры в Хабаровском крае

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> • разнообразие культурного продукта в целом по краю (наличие всех видов организаций культуры); • высокий уровень квалификации работников отрасли (большинство работников отрасли имеют высшее отраслевое образование, постоянно проходят дополнительное обучение и посещают курсы повышения квалификации); • проведение разнообразных мероприятий (в культурно-досуговых учреждениях края ежегодно проходит более 70 тысяч мероприятий, музеями края проводится более 680 выставок и др.); • наличие инновационных и интересных проектов (установка QR-кодов в краевых музеях, разработка виртуальных экскурсий и др.); • наличие крепких партнерских связей с творческими союзами (привлечение творческих союзов края к проведению фестивалей, конкурсов, выставок, концертов и др. на основе субсидии негосударственным некоммерческим организациям, предоставление сцены, выставочных площадей краевых учреждений культуры на безвозмездной основе); • сплоченная команда руководителей, работающая на достижение единых целей (достижение показателей государственной программы Хабаровского края «Культура Хабаровского края») 	<ul style="list-style-type: none"> • улучшение качества «культурного продукта» по итогам проведения независимой оценки качества; • повышение репутации учреждений у населения (наличие негативной информации с СМИ говорит о недостаточной высокой репутации краевых театров); • налаживание системы спонсорства и фандрейзинга в крае; • развитие СОНКО; • увеличение сети учреждений в труднодоступных районах с целью максимального охвата населения и повышения уровня обеспеченности населения края учреждениями культуры в соответствии с установленными нормативами • привлечение кадров при помощи использования «сберегательного капитала» и целевой подготовки

Окончание таблицы 3.

Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• отдаленность многих населённых пунктов от центра, где сосредоточена культурная жизнь;• финансовые проблемы (на основании анализа, проведенного в п. 2.1);• низкая заработная плата сотрудников (не достигает среднего уровня по краю);• устаревание материально-технической базы;• дефицит кадров (более 170 вакансий в учреждениях культуры по краю)	<ul style="list-style-type: none">• конкуренция с «массовой культурой»;• потеря потребителей услуг;• нестабильность экономической и политической ситуации в стране;• миграция творческой интеллигенции, кадров в западные регионы страны;• низкий уровень жизни на селе;• рост цен на материалы и оборудование

На 3 этапе охарактеризуем интересы и влияние каждой из сторон путем формирования карты стейкхолдеров.

Карта заинтересованных сторон – инструмент, более всего подходящий для адекватной идентификации стейкхолдеров.

Суть метода заключается в экспертном оценивании двух параметров «важности» заинтересованных лиц (X/Y): степень поддержки/противодействия стейкхолдером (X, ранжируется от -5 до +5, где -5 – крайняя степень противодействия, +5 – высшая степень поддержки) и степень влияния стейкхолдера на учреждение (Y, ранжируется от 0 до 5) [2].

На основе указанных выше внешних факторов, воздействующих на финансовое состояние государственных и муниципальных некоммерческих учреждений культуры края, можно выделить следующих стейкхолдеров:

- государство
 - а) органы исполнительной власти;
 - б) органы законодательной власти;
 - в) контролирующие и регулирующие органы;
- партнеры;
- общественные организации;
- конкуренты (коммерческие организации культуры, концертно-гастрольные агентства и др.);
- образовательные организации сферы культуры;
- потребители услуг.

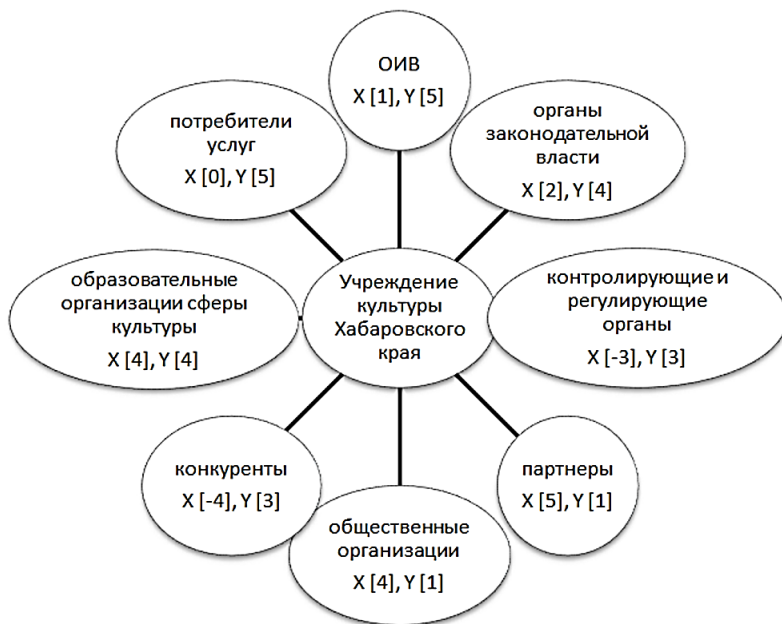


Рисунок 1. Карта стейкхолдеров учреждений культуры Хабаровского края

На основании карты стейкхолдеров учреждений культуры Хабаровского края, представленной на рисунке, можно сказать следующее.

Наибольшее влияние на деятельность и финансовое состояние учреждений культуры Хабаровского края оказывают органы исполнительной власти (далее – ОИВ), а также потребители услуг. Именно эти заинтересованные стороны формируют основной доход данных учреждений.

Партнеры и общественные организации наименее всего среди внешних стейкхолдеров способны повлиять на финансовую политику организаций, но, тем не менее, не стоит исключать из оценки внешней среды, так как не маловажна степень поддержки, которую они оказывают. Совместно с образовательными организациями в сферы культуры они положительно влияют на финансовую политику организации.

Потребители способны оказывать как положительное, так и отрицательное влияние, все зависит от того, насколько они удовлетворены предоставляемыми услугами. Поэтому необходимо

направлять значительные усилия на создания положительного имиджа учреждения культуры для этой группы стейкхолдеров.

Некоторые ОИВ и конкуренты в основном оказывают отрицательное влияние на финансовое положение учреждений культуры.

ОИВ делятся на те, которые осуществляют поддержку (например, формирование государственного задания совместно с министерством культуры края) и те, которые наоборот оказывают отрицательное влияние на финансовое состояние организации (секвестирование бюджета министерством финансов края). Этот аспект необходимо учитывать при формировании и адаптации финансовой политики.

Список литературы:

1. Громыко Г.Л. Теория статистики: учебник/ Г.Л. Громыко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 476 с.
2. Залого А.Н., Журавлева Е.А. Анализ интересов стейкхолдеров предприятия // Конференция научные достижения молодых авторов. – 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fa.ru/projects/mnsk/5mnsk/5mnsk>.
3. Филатова, О.А., Риск-менеджмент как инструмент системного управления (на примере страховых организаций) // Диссертация. – 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy-lib.com/risk-menedzhment-kak-instrument-sistemnogo-upravleniya#1.#ixzz55eOkeVrY>.
4. Шеломовский В.В. Математическая статистика: курс лекций/ В.В. Шеломовский. – Мурманск: МГПУ, 2005. - 128 с.

4. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Байулиева Милана Беслановна

*студент Алматинского филиала
Санкт-Петербургского Гуманитарного Университета Профсоюзов,
Республика Казахстан, г. Алматы*

Бабич Валентина Васильевна

*канд. экон. наук
доц. кафедры экономики, информатики и математики
Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного
Университета Профсоюзов,
Республика Казахстан, г. Алматы*

EFFECTIVENESS OF FISCAL POLICY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Milana Bayulieva

*student of the Almaty branch
of the St. Petersburg Humanitarian University of Trade Unions,
Kazakhstan, Almaty*

Valentina Babich

*Ph.D., associate professor of the Department of Economics,
Informatics and Mathematics of the Almaty branch
of the St. Petersburg Humanitarian University of Trade Unions,
Kazakhstan, Almaty*

Аннотация. В статье исследуется понятие фискальной политики, раскрывается сущность государственного регулирования социально-экономического развития как процесса включения государства в экономическую сферу общества посредством бюджетно-налоговой

политики Республики Казахстан. Анализируется влияние фискальной политики на ключевые экономические показатели.

Abstract. The article explores the concept of fiscal policy, reveals the essence of state regulation of social and economic development as the process of including the state in the economic sphere of society through the fiscal policy of the Republic of Kazakhstan. The influence of fiscal policy on key economic indicators is analyzed.

Ключевые слова: фискальная политика; государственные расходы; инструменты фискальной политики; налоги; государственное регулирование; государственный бюджет; CAGR – совокупный среднегодовой темп роста.

Keywords: fiscal policy; public expenditure; instruments of fiscal policy; taxes; state regulation; the state budget; CAGR - Compound annual growth rate.

Фискальная политика представляет собой комплекс мер, которые принимает правительство для стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов. В большинстве случаев, это происходит путем изменения величин доходов и расходов, поступающих в бюджет государства. Как правило, выделяют три основные цели фискальной политики: сглаживание колебаний экономического цикла; стабилизация темпов экономического роста; достижение высокого уровня занятости и умеренных темпов инфляции. Фискальная политика – это политика, направленная на регулирование совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Некоторые инструменты фискальной политики направлены на изменение совокупного предложения через влияние на уровень деловой активности.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты. Государственный бюджет – это годовой документ государственных расходов и важнейших источников их финансового покрытия (доходов). Напрямую на совокупный спрос влияет изменение государственных закупок, так как они являются компонентом совокупного спроса. Налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов и инвестиционных расходов.

Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса. Рост трансфертов также увеличивает совокупный спрос с двух сторон:

со стороны потребителей через увеличение располагаемого дохода и как следствия роста потребительских расходов; со стороны фирм, получающих трансфертные выплаты, которые могут быть реинвестированы развитие бизнеса.

Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос. Снижение налогов ведет к сдвигу кривой совокупного спроса вправо, что обуславливает рост реального ВВП. Таким образом, государственные расходы оказывают влияние на частный сектор, в основном через многопериодное бюджетное ограничение и воздействие налогов и расходов на ставку процента [1, с. 243].

Фискальная политика связана с действием встроенных стабилизаторов. Встроенные стабилизаторы представляют собой инструменты, величина которых не меняется, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. К автоматическим стабилизаторам относятся: 1) подоходный налог (включающий в себя и налог на доходы домохозяйств, и налог на прибыль корпораций); 2) косвенные налоги (в первую очередь, налог на добавленную стоимость); 3) социальные пособия. Однако наиболее сильный эффект на совокупный спрос оказывает дискреционная фискальная политика - законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики. В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

Рассматривая инструменты фискальной политики, необходимо учитывать положительные и отрицательные последствия для экономики. Одним из негативных явлений стимулирующей фискальной политики является эффект вытеснения. Рост государственных расходов в период экономического спада направлен на оживление экономики и увеличение совокупного спроса. Известно, что изменение совокупного спроса зависит с мультипликативным эффектом от изменения государственных закупок. Мультипликативный эффект напрямую связан с уровнем предельной склонности к потреблению. Чем выше предельная склонность к потреблению, тем выше эффект воздействия изменения государственных закупок на изменение совокупного спроса. В период

спада инвестиций со стороны бизнес структур, рост государственных расходов направлен на оздоровление экономики. Однако увеличение совокупного спроса путем создания новых рабочих мест и как следствия роста доходов приводит к росту спроса на деньги и увеличению их стоимости, что негативно сказывается на стоимости кредитных ресурсов и снижении инвестиций в реальный сектор экономики. Происходит так называемый эффект вытеснения инвестиций. По данным Национального Банка Республики Казахстан (НБ РК) CAGR (совокупный среднегодовой темп роста) денежной массы за период 2007-2016 годы составил 14 % [2] при CAGR ВВП РК 10 %. При этом CAGR государственных доходов был на уровне 11,6 %. Опережающий темп роста денежной массы связан с ростом дефицита бюджета. CAGR дефицита бюджета составил 17 % [3]. Таким образом, с одной стороны, государство целенаправленно заменяло снижение инвестиций ростом государственных расходов для сохранения темпов роста реального ВВП, с другой стороны, проводило монетарную политику по снижению стоимости кредитных ресурсов через уменьшение ставки рефинансирования в целях роста инвестиций. Скоординированные контрциклические меры фискальной и монетарной политики позволили снизить эффект вытеснения инвестиций. Важным моментом является направление использования государственных ресурсов и контроль кредитования проектов, ведущих к сдвигам в экономическом росте и изменению структуры экономики, в условиях быстро меняющейся технологической среды.

Так как источником финансирования проводимых мер является дефицит бюджета, финансируемый за счет роста долговой нагрузки, встает вопрос о допустимом уровне дефицита бюджета. Насколько современное поколение может позволить тратить ресурсы будущего поколения, и дадут ли дополнительные вливания ожидаемый экономический эффект? В конце 2017 года размер государственного долга составил 20 % от ВВП, что не превышает уровень соотношения долга и ВВП во многих развитых странах мира. Однако это не показатель успеха финансирования экономического роста. Важен не просто рост ВВП, но в первую очередь, отраслевая структура роста, показывающая уровень диверсификации экономики.

Таблица 1.

**Государственные доходы в номинальном выражении
(млрд. тенге) [3]**

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы	2888	4034	3505	4299	5371	5813	6382	7321	7635	8689
Нефтяные	2356	2820	2229	2934	3982	4095	4779	5116	4884	4750
Нефтяные (трансферты НФ)	258	1072	1105	1200	1200	1380	1406	1955	2456	3688
Поступления трансфертов (Гарантированный)	258	465	843	1200	1200	1380	1380	1480	1702	2880
Поступления Грансфертов (Целевой)	0	608	262	0	0	0	26	475	754	808
Неналоговые поступления	181	86	136	104	139	285	142	179	225	189
Поступления и продажи основного капитала	93	57	36	61	50	52	56	71	70	62

Анализ динамики доходов за период 2007-2016 годы (таблица 1) показывает, что среднегодовой темп роста расходов превышает темп роста доходов. CAGR расходов равен 13,3 %. CAGR доходов равен 11,6 % [3]. На уровень доходов влияет напрямую изменение цен на нефть и девальвационные изменения. Проанализируем структуру доходов, выделяя годы, в которые проводилась девальвация.

Исследуя структуру доходов, мы видим, что доля доходов от нефтяного сектора сокращается. Первое уменьшение доли доходов от нефтяного сектора произошло в 2009 году, когда курс тенге обесценился на 20 %, что отразилось на доходах прочих секторов и их доля в общей структуре налоговых поступлений сократилась с 36 % в 2009 до 32 % в 2010. При этом устойчивый курс тенге в период 2007-2009 годов позволил увеличить долю доходов в структуре доходов с 18 % до 36 %.

Таблица 2.

Структура доходов (%)

структура доходов (%)	2007	2009	2010	2014	2015	2016
Нефтяные	82 %	64 %	68 %	70 %	64 %	55 %
Неналоговые поступления	9 %	5 %	4 %	3 %	4 %	3 %
Не нефтяной сектор	18 %	36 %	32 %	30 %	36 %	45 %

Такая динамика подчеркивает зависимость казахстанской экономики от импортной составляющей, как в сырьевой базе, так и готовой продукции. Девальвация 2014 года оказала влияние на снижение доли не нефтяного сектора в доходах государства, в результате снижения налогооблагаемой прибыли корпоративного сектора. Резкое изменение в структуре доходов наблюдается в 2015 и 2016 годах, когда произошло резкое снижение цен на нефть и высокое обесценение тенге. Рычаг в структуре доходов сместился в сторону не нефтяного сектора.

Анализ расходов государственного бюджета (см. Таблицу 3) показывает, что основными элементами в структуре расходов являются: социальная сфера, образование и здравоохранение. Доля этих направлений в общей структуре расходов варьирует от 47 % до 50 %. Существенный среднегодовой рост в расходах показывают расходы по обслуживанию долга CAGR 33 %. опережение совокупного среднегодового темпа роста расходов над доходами ставит вопрос о целесообразности использования бюджетных средств и приоритетах, направленных на экономический рост и диверсификацию экономики.

Таблица 3.

**Государственные расходы в номинальном выражении
(млрд. тенге) [3]**

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Затраты	2678	3394	3747	4457	5423	6269	6853	7792	8227	9361
Социальная сфера	502	622	758	905	1134	1239	1360	1549	1713	2002
Образование	455	572	661	755	987	1210	1237	1359	1365	1606
Здравоохранение	299	363	451	551	626	731	795	856	864	1011
Транспорт и коммуникации	290	333	338	391	449	482	511	614	682	713
Прочие	50	136	96	96	122	170	275	335	373	706

Окончание таблицы 3.

Государственные услуги общего характера	165	224	166	225	296	396	382	484	697	584
Обслуживание долга	34	58	69	95	122	131	178	233	297	577
Общественный порядок и т. п.	241	271	316	369	448	558	608	601	557	567
ЖКХ	200	234	304	334	389	439	472	555	443	425
Оборона	167	185	188	221	265	341	397	432	454	414
СХ и т. п.	101	170	168	207	271	293	259	349	376	348
Культура, спорт, туризм и информационное пространство	122	164	174	228	202	223	258	298	294	319
ТЭК и недропользование	52	61	59	80	112	127	120	129	112	89

Таким образом, мы делаем вывод о значимости фискальной политики в период экономической волатильности и проактивном изменении, как встроенных стабилизаторов, так и дискреционной политики, через своевременное принятие специальных законов и мер, позволяющих в период спада мотивировать инвесторов увеличить предложение через оптимизацию налоговых режимов.

Список литературы:

1. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ.- М.: Дело,1999. - 848 с.
2. URL:<http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli> (Дата обращения 10.01.18).
3. URL:<http://www.nationalbank.kz/?docid=310&switch=russian> (Дата обращения 14.01.18).

ИНСТРУМЕНТЫ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ РЕГИОНОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Махтибекова Мадина Эльдаровна

*аспирант, Дагестанский государственный университет
РФ, г. Махачкала*

Аннотация. В работе рассматриваются рыночные инструменты сглаживания пространственной поляризации регионов, используемых в мировой практике.

Ключевые слова: рынок; поляризация; инструменты сглаживания.

На современном этапе развития рыночные инструменты сглаживания пространственной поляризации не всегда способны справиться с серьезными региональными разрывами в показателях развития экономики и социальной сферы, в связи с чем часто приходится исследовать опыт зарубежных государств, в которых использование инструментов, индивидуальных для каждого депрессивного региона, привело к положительным результатам. К таким инструментам, выработанным мировой практикой, можно отнести: организацию особых зон производственного назначения, научно-исследовательских городов, выделение рекреационных и туристических зон, перемещение производства в регионы с дешевыми материальными и трудовыми ресурсами и т. д. [4, с. 313]

В своих исследованиях Бородовский М.Б. приводит примеры применения перечисленных инструментов. Положительной их реализацией можно считать формирование рекреационных зон на Кипре, в Дубае (ОАЭ), в Калининграде, в то время как в Элисте (Калмыкия) такой опыт не дал ожидаемого эффекта. Организация технопарков широко распространена не только в США, но и в России, что не всегда гарантирует высокий уровень предпринимательской активности в этих зонах, но может способствовать сглаживанию пространственной поляризации [1, с. 125]. Развитие экономического пространства в США, как и в нашей стране, неоднородно. Очень часто исследователями рассматриваются программы развития региона долины р. Теннесси и Аппалачей. В своих трудах Н.И. Ларина подробно описывает то, как их удалось реализовать. Генеральные цели данных программ, направленные на использование всех имеющихся природных ресурсов для решения острых социальных проблем и создания благоприятных

условий для здорового образа жизни населения, проводились в значительной мере децентрализованно, но с государственным участием и под его контролем [2, с. 94]. В настоящее время динамичное развитие определенных штатов и районов сопровождается отставанием депрессивных, количество которых возросло во время последних мировых кризисов, вследствие чего особое значение в региональной политике приобретает регулирование межбюджетных отношений в рамках децентрализованного федерализма. Институтом мировой экономики и международных отношений РАН проводится анализ эффективности использования инструментов регулирования пространственной поляризации на основе оценки уровня социально-экономического развития. В США основные показатели развития ежегодно публикуются в Федеральном Бюро переписей при Министерстве торговли и Министерстве труда [5, с. 68].

Способы регулирования межрегиональных отношений в странах Европейского Союза также вызывают интерес у российских ученых-регионалистов. Экономика каждой страны в составе ЕС развивается в соответствии с принятой в 2010 году стратегией экономического развития «Европа 2020», но с учетом собственной специфики. Данная стратегия была разработана для развития экономики, основанной на рациональном использовании ресурсов и внедрении инноваций, что должно способствовать повышению уровня занятости населения и достижению социального и территориального согласия [5, с. 9].

Федерализм Германии и России обладают большой схожестью: для них характерен высокий уровень централизации, идентичная организация экономических отношений центра и регионов. Покрытие расходов экономически слабых земель реализуется за счет предоставления им выравнивающих субсидий, сформированных средствами экономически сильных регионов. Согласно Конституции Германии потребности федерации и земель в бюджетных средствах должны устанавливаться исходя из достижения справедливого баланса, отсутствия чрезмерного бремени для налогоплательщиков и обеспечения равноценных условий жизни на всей территории страны [3, с. 287].

Распределение бюджетных ресурсов между каждым уровнем сводится к разделению их по двум направлениям – вертикальное финансовое выравнивание (между федерацией и землями) и горизонтальное финансовое выравнивание (внутри земель). Федеральное министерство финансов Германии в системе федерального финансового выравнивания выделяет четыре его этапа: 1) вертикальное распределение налогов – распределение налоговых поступлений между федеральным и в целом земельными и местными (или муниципальными)

бюджетами; 2) горизонтальное распределение налогов, предусматривающее определенные правила зачисления ряда налогов в бюджеты отдельных земель; 3) выравнивание бюджетных доходов земель – горизонтальное перераспределение доходов между «бедными» и «богатыми» землями; 4) дополнительные гранты (отчисления) из федерального бюджета «бедным» землям [5, с. 39]. Следует обратить внимание и на опыт таких европейских стран, как Испания и Италия. Италия интересна, прежде всего, наличием в составе страны крупного региона Медзоджорно, который сравнивают с нашим Северным Кавказом. Для обоих регионов характерны как отставание по социально-экономическим показателям от средних по территории страны, так и социокультурные особенности. Поэтому региональная политика Италии на сегодняшний день направлена на преодоление проблем южных областей при одновременном стимулировании развития северных регионов, что должно повысить конкурентоспособность страны [5, с. 47]. В Испании между центром и регионами также сложились непростые отношения. Главная цель центральной власти состоит в сохранении единства и территориальной целостности страны, в связи с чем различные аспекты регионального развития были распределены между министерствами Испании. Так, Министерство экономического развития в качестве ориентира определяет территориальное сплочение страны, важным фактором которого является строительство скоростных железных дорог и шоссе. Цель формирования такой развитой инфраструктуры состоит в нивелировании процессов обособления отдельных регионов и сдерживания очень быстрого роста столицы и некоторых других автономных единиц [5, с. 57].

Страны Латинской Америки на современном этапе по уровню социально-экономического развития являются более близкими России, чем развитые страны. Как и для России, для этих стран актуален вопрос смещения двух разных проблем – территориальных диспропорций в доходах и качестве жизни населения и диспропорций в размещении производства и населения. Главная проблема региональной политики стран Латинской Америки – отсутствие преемственности и стабильности. Когда подходы к государственному регулированию регионального развития меняются каждые несколько лет, невозможно добиться реальных результатов в сокращении межрегиональных различий или снижении концентрации населения и экономической активности [5, с. 90]. Следует рассмотреть успехи и неудачи, характерные для региональной политики Китая, в которой условно можно выделить два этапа. На первом этапе государственная поддержка оказывалась преимущественно Восточному макрорегиону Китая, в котором действовал

либеральный налоговый режим. Крупные иностранные и государственные проекты позволили данному региону добиться больших успехов в развитии экономики, что и было основной целью проводимой политики. Влияние развитого Восточного Китая на остальные регионы должно было привести к их постепенному и развитию и, как следствие, сокращению территориальной дифференциации. Однако, на самом деле, ее масштабы лишь увеличились. В связи с неэффективной государственной политикой развития отстающих регионов, недостаточными капиталовложениями, низкой плотностью населения и другими причинами, ситуация усугубилась. Второй этап, действующий по настоящее время, направлен на сглаживание межрегиональных диспропорций и на оказание поддержки отстающим регионам. Результаты такой политики говорят об ее эффективности, поскольку происходит медленное сокращение разницы между уровнями развития регионов страны. Это достигается за счет развития производства сельскохозяйственной продукции, агропромышленного комплекса, легкой промышленности, добычи и переработки сырья, автомобилестроения, судостроения, биотехнологий и других отраслей. Китайская региональная политика уже принесла свои плоды. Однако, существующие проблемы (напряженная демографическая ситуация, нестабильность мировых рынков, географическое положение и пр.) могут негативно сказаться на дальнейшем развитии экономики отдельных регионов и страны в целом, в связи с чем, по мнению А.В. Кузнецова, полностью искоренить дифференциацию регионов не представляется возможным [5, с. 107].

Вышеперечисленные инструменты сглаживания пространственной поляризации, выработанные российской и мировой практикой, способны снизить диспропорции в развитии регионов нашей страны. Важно сочетать именно те из них, которые будут эффективно действовать в рамках отдельного региона и способны привести его к экономическому росту.

Список литературы:

1. Бородовский М.Б. Некоторые особенности развития инструментов сглаживания региональной пространственной поляризации / М.Б. Бородовский // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 10. – С. 124-128.
2. Ларина Н.И. Государственное регулирование регионального развития: мир, Россия, Сибирь / Н.И. Ларина. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – 512 с.
3. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. Изд. 6-е, стереотипное / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 368 с.

4. Магомедова М.М., Айгунов А.Д. Особенности создания кластерных формирований в депрессивных регионах / М.М. Магомедова, А.Д. Айгунов // Экономика и предпринимательство. – 2015. № 12-2 (65-2). – С. 311-316.
5. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / Под ред. А.В. Кузнецова, О.В. Кузнецовой. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 137 с.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

Прокудина Юлия Николаевна
аспирант, ФГБОУ ВО «ДГТУ»,
РФ, г. Махачкала

METHODS OF THE DETERMINATION OPTIMUM VOLUME OF PRODUCTION IN SLOPPY CONDITION MARKET

Julia Prokudina
post-graduate student, FGBOU V DGTU,
Russia, Makhachkala

Аннотация. Предлагаются методики, позволяющие оценивать оптимальный прирост объемов производимых товаров различного вида в условиях изменяющегося нестабильного экономического окружения. Такой подход к формированию производственных планов позволяет производственному предприятию получать максимальную прибыль в нестабильной экономической среде.

Abstract. They are offered method's, allowing value the optimum increase a volume of production different type of goods in condition changing market supply and demand. Use the considered approach to planning volume of production allows the production enterprise to get maximum profit in sloppy economic ambience.

Ключевые слова: рынок; оптимальные объемы производства; изменение спроса и предложения; оптимальное планирование; максимальная прибыль.

Keywords: the market; optimum volumes of production; change the supply and demand; optimum planning; maximum profit.

В нестабильной экономической среде на поведение производственных систем существенным образом влияет спрос и предложения, а также ряд других ценовых факторов, приводящих к смещению их кривых. На спрос оказывает влияние количество потребителей, их покупательская способность и требования которые они предъявляют к приобретаемым ими товарам и т. д. На предложение влияние оказывают изменение издержек производства, цен на сырье, налоги, число конкурентов на соответствующем сегменте рынка, уровень цен на аналогичные товары, инфляционные ожидания и другие факторы.

Под воздействием перечисленных выше факторов, как правило происходит изменение спроса и предложения, при котором наблюдается не только сдвиг, но и изменение крутизны соответствующим им кривым. Это, в свою очередь, сопровождается изменением цен на производимые товары. Таким образом, и возникают характерные для конкурентного рынка свободные рыночные цены. Они несут на себе отпечаток необходимости сбалансирования интересов потребителей и производителей товаров [1].

Из изложенных выше соображений следует то, что для эффективного управления производственным предприятием в условиях рынка необходимо оптимальное планирование объемов производства в условиях изменения спроса и предложения на производимую продукцию. Для решения данной проблемы предлагается использовать следующую методику.

1. Провести глубокие маркетинговые исследования, на основе которых выполнить сегментирование потребительского рынка по качеству и стоимости производимого товара, т. е. провести разбиение рынка по признаку покупательской способности потребителей.

2. Для каждого полученного таким образом сегмента рынка определить объемы производства соответствующего ему по цене и качеству товара. Объемы производства соответствующего вида товара, стоимость и соответствующее ему качество определяются на основе решения задачи максимизации прибыли получаемой на каждом сегменте рынка.

Для решения данной задачи предлагается использовать следующую ее постановку. Пусть предприятие производит i наименований продукции, $i = 1..n$. на каждом j -том сегменте рынка, $j = 1..z$. При равновесии спроса и предложения для каждого i -го вида товаров устанавливается цена C_{pi} . Себестоимость одной единицы продукции

i -го наименования на j -том сегменте равны 3_{ji} . Тогда критерий максимизации прибыли, получаемой при оптимальных объемах производства товаров всех видов на j -том сегменте рынка можно определить в следующем виде:

$$P_j = V_{p_1}(C_{p_1} - 3_{j_1}) + \dots + V_{p_i}(C_{p_i} - 3_{j_i}) + \dots + V_{p_n}(C_{p_n} - 3_{j_n}),$$

где: P_j – прибыль предприятия на j -том сегменте рынка;

V_{p_i} – объемы производства продукции i -го наименования при равновесии спроса и предложения.

При этом может возникнуть следующие три ситуации:

1. У предприятия ограничены ресурсы, и оно не способно произвести максимально необходимые V_{p_i} объемы товара i -го наименования, которые к тому же не могут превышать объемы неудовлетворенного спроса V_{si} на этот товар. В этой ситуации для оценки оптимальных объемов производства и рыночной цены на производимые товары необходимо решить задачу линейного программирования в следующей постановке. Необходимо найти такие объемы V_i , $i=1, n$ производства товаров i -го наименования, при которых предприятие получит максимально возможную прибыль (Π):

$$\Pi = \sum_{i=1}^n V_i(C_i - 3_i) \rightarrow \max ,$$

при следующих ограничениях и граничных условиях:

$$V_i \leq V_{si} ;$$

$$\sum_{i=1}^n V_i D_{i1} \leq D_{1зад} ;$$

...

$$\sum V_i D_{it} \leq D_{tзад},$$

где: C_i , 3_i – соответственно рыночная цена и себестоимость одной единицы товара i -го вида;

D_{ij} , $j=1, m$ – ресурсы j -го наименования, необходимые для производства одной единицы i -го вида товара;

$D_{jзад}$ – имеющиеся у предприятия объемы ресурсов j -го вида.

Следует отметить, что в данном случае, как правило, по ряду наименований товаров на рынке возникает неудовлетворенный спрос, равный $\Delta V_i = V_{si} - V_i$. Следовательно, производителю целесообразно

повысить цены на товары i -го наименования пропорционально возникшему неудовлетворенному спросу. Таким образом, из условия равновесия рыночного спроса и предложения цену C_{pi} на товар i -го наименования может увеличить используя следующее соотношение:

$$C_{pi} = \frac{V_{pi} C_i}{V_i}.$$

С другой стороны, предприятие может увеличить объемы производства наиболее прибыльной для себя продукции на величину, равную ΔV_i , доведя фактические объемы ее производства до объемов неудовлетворенного спроса, т. е. верхнего граничного значения, равного V_{si} . Для этого ему необходимо перераспределить имеющиеся у него ресурсы в пользу наиболее выгодного товара. С этой целью необходимо решить задача в следующей постановке. Требуется определить, такие объемы производства V_k производимых товаров при заданных объемах продукции V_{si} , $i \neq k$, при которых прибыль будет принимать максимальное значение:

$$\Pi = \sum_{i=1}^{n-1} V_i (C_i - 3_i) \rightarrow \max ,$$

при следующих ограничениях и граничных условиях:

$$\begin{aligned} V_k &= V_{sk}; V_i \leq V_{si}; \\ \sum_{i=1}^{n-1} V_i D_{i1} &\leq (D_{1сад} - V_k D_{1k}); \\ &\dots \\ \sum_{i=1}^{n-1} V_i D_{it} &\leq (D_{tсад} - V_k D_{tk}). \end{aligned}$$

Далее после определения оптимальных объемов производства, если по некоторым видам товаров наблюдается неудовлетворенный спрос, то предприятие увеличивает объемы производства до объемов неудовлетворенного спроса наиболее прибыльной продукции, и т. д., пока оно не определит объемы производства наиболее выгодного ряда для себя производимых товаров согласно имеющимся у него возможностям. При этом, в силу ограниченных возможностей предприятию может оказаться целесообразным отказ от производства определенных наименее прибыльных видов товара.

2. Имеющихся у предприятия ресурсов достаточно для производства товаров в объемах равных неудовлетворенному спросу. В этом случае предприятие производит объемы продукции по цене, определяемые из условия равновесия спроса и предложения.

3. Имеющиеся у предприятия ресурсы превышают объемы ресурсов, требующиеся для объемов производства продукции всех видов, равных неудовлетворенному спросу.

В этом случае, если выбрана альтернатива, связанная с увеличением объемов производства ранее производимой продукции, то условие допустимого увеличения объемов при условии снижения ее цены для повышения спроса можно записать следующим образом:

$$\frac{V_i(C_i - CB_i)}{ИЗ_i} = R_{H_0},$$

где: CB_i - себестоимость одной единицы i -го наименования продукции;

$ИЗ_i$ - издержки производства товара i -го наименования при объемах равных V_i ;

R_{H_0} - принятое на предприятие нормативное значение рентабельности производства.

Список литературы:

1. Старик Д.Е. Расчеты эффективности инвестиционных проектов. – М.: Финстатинформ, 2004.

5. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «РОСТЕЛЕКОМ»

Еремичева Анастасия Николаевна

*студент ФГБОУ ВО «Армавирский Государственный
Педагогический Университет»,
РФ, г. Армавир*

Аннотация. В данной статье рассматривается анализ маркетинговой деятельности компании ООО «Ростелеком».

Ключевые слова: Ростелеком; интернет; торговая политика; цифровое телевиденье; цифровой интернет; инновационные технологии; спутниковое телевиденье и спутниковый интернет.

Благодаря информатизации общества расширилась зона предоставления услуг связи, как телекоммуникационных, телевидения, радиовещания, почта, цифровое телевиденье и спутниковое, а также широкополосный интернет. Рынок телекоммуникационных услуг показывает очень высокие темпы роста, став главным сектором экономики развитых стран и играет немалую роль в экономической жизни общества.

Обладая быстрой информацией и средствами передачи информации, которые становятся неотъемлемой частью жизнедеятельности общества, развития экономики и укрепления геополитических позиций государства. Общество находится в постоянном поиске развития новых технологий, из-за этого возникает спрос на рынок телекоммуникаций, как одного секторов сферы услуг. На данный момент без таких средств связи, как телевидение и доступ к сети интернет, полноценная жизнь человека и его экономическая деятельность в современном мире невозможна [1].

В РФ уделяется большое внимание компании Ростелеком, на оказании телекоммуникационных услуг: фиксированной мобильной связи, телефонной связи и широкополосного доступа в Интернет. Но кроме этого компания еще предоставляет услуги кабельного телевидения. Ростелеком занимает лидирующие позиции в ключевых сегментах российского рынка связи. Так же компания полный

комплекс современных телекоммуникационных услуг, а так же в том числе такие услуги как: проводной и беспроводной телефонной связи, высокоскоростного доступа в Интернет, Интерактивного ТВ и т. д. Ростелеком является одним из главных каналов обеспечения потребностей населения, народного хозяйства и других потребностей в сфере передаче информации в по каналам междугородной сети, радиовещания и телевидения, а также получение прибыли.

Компания Ростелеком в рамках стратегии развития, делает ставку развитие нерегулируемых услуг. Услугой является одно из таких предоставлений доступа в интернет с использованием новых технологии Wi-Fi, а также цифровых технологий и инновационных технологий в сфере развития телекоммуникации. Для получения прибыли компания Ростелеком производит максимальную оптимизацию в сфере услуг, а так же в использовании ресурсов.

Правовой фактор. Отрасль телекоммуникаций регулирует Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. Оно осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере информационных технологий и цифровых технологий, электросвязи и почтовой связи, массовых коммуникаций и средств информации, в том числе обработки персональных данных как по системе телевизионного вещания и радиовещания.

Экономический фактор. Отрасль телекоммуникаций пользуется спросом на мировом рынке. Чистая прибыль компаний отрасли измеряется в миллиардах рублей. Чтобы поддержать прибыль компании необходимо увеличить оборот денежных средств, также снизить себестоимость оказываемых услуг и материалов. Тогда прибыль компании будет повышаться, даже если цены на телекоммуникации будут низкие.

Природный фактор. Дефицит некоторых видов сырья, а также удорожание энергоносителей могут негативно сказаться на деятельности компании Ростелеком. Себестоимость оказываемых компанией услуг, несомненно, вырастит. В итоге компания потеряет привлекательность своих клиентов. А это приведет к сокращению прибыли компании. У руководства службы маркетинга должны быть в поле зрения все эти проблемы, чтобы иметь возможность получать для деятельности компании природные ресурсы, не нанося при этом вреда окружающей среде.

Микросреда - это совокупность факторов, на которые руководство предприятия должно воздействовать для того, чтобы устанавливать и поддерживать отношения с клиентами для долгосрочного сотрудничества.

1. Потребители. Ростелеком оказывает голосовые, радио и цифровые услуги передачи данных и IP-приложений физическим и юридическим лицам, а так же корпоративным клиентам, российским и международным операторам. Ростелеком является крупнейшим поставщиком телекоммуникационных услуг для органов государственной власти РФ, исполнительной власти и крупнейшим региональным предприятиям.

2. Конкуренты. До недавнего времени «Ростелеком» являлся монополистом на рынке телекоммуникаций, однако, фактически эти же услуги предоставляли компании «Ситителеком», «Электрон», «It-internet» и т. д.

3. Контактная аудитория. Важными контактными аудиторами, в финансовой сфере являются акционеры. Компания «Ростелеком» добивается расположения этих аудиторий, публикуя годовые отчеты, ответы на вопросы, касающиеся всей финансовой деятельности, также представляя финансовому сообществу доказательства своей финансовой состоятельности. Компания «Ростелеком» очень заинтересована в том, чтобы СМИ рекламировали ее деятельность.

Процесс проведения маркетингового исследования в компании «Ростелеком» состоит из пяти основных этапов:

1. Определение проблемы исследования.
2. Отбор источников информации.
3. Сбор информации.
4. Анализ собранной информации.
5. Представление полученных результатов. Основные этапы проведения маркетинговых исследований в компании «Ростелеком».

Этап исследования

Содержание этапа исследования

1. Определение проблемы исследования

1.1. Постановка целей Основные цели – выявление отношения потребителей к компании «Ростелеком» и на этой основе выбор самых привлекательных секторов рынка, а также оценка выявления маркетинговой деятельности фирмы, поведения покупателей делающих рыночный выбор в отношении компании Ростелеком, на долгосрочной основе рыночных отношений.

- 1.2. Постановка основных задач.

Для реализации исследовательского замысла необходимо разработать систему оценочных критериев, которые характеризуют деятельность фирмы и её конкурентов; изучают мнения потребителей для выявления критериев деятельности компании с учетом их важности; изучают эмоциональные отношения потребителей к компании,

сравнивают отношения потребителей к фирме и к её конкурентам, и в идеальной форме разрабатывают рекомендации по использованию этих результатов исследований; так же сравнивают других потребителей к компании «Ростелеком» по отношению ее к конкурентам и к «идеальной» фирме; разработать рекомендации по использованию результатов исследования.

1.3. Формулирование рабочих гипотез

Основные рабочие гипотезы:

- характер отношения потребителей влияет на количество и удовлетворенность их;
- высокий уровень удовлетворенности потребителя услугами влечет за собой долгосрочную ориентацию на последующие заказы в данной фирме;
- потребители характеризуются разным отношением к компании «Ростелеком», что может служить основой для их сегментации;
- отношение к фирме поддается управлению маркетинговыми средствами

2. Отбор источников информации.

В данном исследовании используется главным образом используется статистическая информация, маркетинговая информация, а также выборочная информация обследования постоянных клиентов Ростелеком, а также вторичная, основанная документах компании.

3. Сбор информации.

Метод сбора первичной информации – опрос. Основной рабочий инструмент исследования – специально разработанная анкета. Анкетный опрос осуществляется в ходе выборочного исследования и является одним из основных методов получения достоверной информации о потребителе, а так же статистический опрос о привлекательности компании.

4. Анализ собранной информации. С помощью программы обрабатываются данные анкетной программы, а также вручную работниками компании. В ходе обработки и анализа первичной информации используются методы группировки и многомерной классификации (кластерного анализа).

5. Представление полученных результатов. Должны быть получены группы в результате исследования потребителей, характеризующихся отношением к деятельности компании, а также выявлены факторы устанавливающие эти отношения.

6. Товарная политика предприятия

Товарная политика – это разработка индивидуальных планов по оценке выпускаемой продукции и движения номенклатуры до ее потребителей и рынка.

Товарная политика эффективно позволяет диктовать конкурентам свои определенные условия, а также заинтересовывать покупателей Ростелекома. Так же компания выделяет для себя определенные принципы, необходимые при реализации товарной политики:

1. Маркетинговые исследования.

2. Выявление не востребованных потребностей покупателей на том секторе рынка на котором планируется фирмой осуществлять свою основную деятельность.

3. Систематический контроль за движением товаров/услуг на рынке.

4. Принятие решения о замене, разработок новые или совершенствовании уже предложенных компанией «Ростелеком» услуг.

5. Разработка направлений потребительских услуг компании. Формирование товарной политики и ее перспективы предполагают наличие хорошего знания в службе маркетинга компании Ростелеком своего рынка, и выполнение требований покупателей, а также четкое представление о целях и задачах своего предприятия, его возможностях и ресурсах.

6. Привлечение и отбор торговых агентов.

Выбор основных принципов работы торгового аппарата, его структуры, размеров и системы оплаты труда, постановка задач торговому персоналу, обучение, оценка эффективности их работы и контроль за работой торговых агентов. Пропаганда («паблисити») – неличное и не оплачиваемое стимулирование спроса на товар, услугу или организацию путем распространения о них коммерчески важных сведений или благожелательного представления в средствах информации.

7. Ценовая политика предприятия.

Цена в условиях рыночной экономики – важнейший экономический фактор, характеризующий деятельность компании. Именно цена определяет параметр производства, оказывают воздействие на движение материальных ценностей, распределение денежной и товарной массы, определяет доходности предприятия или компании работной платы рабочего персонала. Основной чертой составляющей рыночного ценообразования является процесс формирования цен в сфере реализации какой-либо продукции или услуги на рынке, под воздействием спроса и предложения товарно-денежных отношений. Выбор направления в ценообразовании, к определению цен на новые и уже оказываемые услуги компании с целью увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производительности труда и укрепления рыночных позиций предприятия обеспечивается на основе маркетинга [4].

Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [3]. Маркетинг затрагивает в наши дни интересы каждого потребителя. Для которого в распоряжении людей разрабатываются и предоставляются товары и услуги, обеспечивающие достойный уровень жизни.

В своей деятельности компания «Ростелеком» использует метод ценообразования «себестоимость товаров/услуг плюс прибыль», который заключается в начислении наценки на себестоимость товара/услуг. Величина наценки, добавляемая фирмой, может быть стандартной для каждого вида товара/услуг компании «Ростелеком» и широко дифференцируется в зависимости от вида товара/услуг, объемов продаж и т. д. Однако стандартная наценка не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренции, а, следовательно, определить и рыночную цену. Прибыль компании зависит от себестоимости и цены на услуги и продукцию или товары.

И в заключении хотелось бы подвести итог по вышеперечисленному материалу.

Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством предоставления услуг. Маркетинг в наши дни затрагивает интересы каждого потребителя. Это процесс, в ходе которого разрабатываются и предоставляются товары и услуги, обеспечивающие достойный уровень жизни. Не только нужно уметь предоставлять качественные услуги, но и знать, кому они необходимы. Для этого проводятся маркетинговые исследования.

В условиях конкурентного предоставления услуг, трудно удивить новым сервисом, поэтому особое значение приобретает комфортность и условия предоставления сервиса, удобства обслуживания у конкретного оператора связи. Не только необходимо предоставить полезную услугу, но и обеспечить ее комфортное сопровождение, создав комфортные условия использования её с помощью специальной системы поддержки потребителей. Это необходимо оператору, желающему успешно конкурировать на современном рынке связи. Какие же новые направления деятельности может взять на себя "Ростелеком"? Уже сейчас, данная компания развивает целый ряд новых направлений: доступ в интернет для корпоративных пользователей, ШПД услуги на базе интеллектуальной платформы, услуги интернет соединения, цифрового вещания и спутникового радиовещания. Эти услуги уже опробованы рынком и востребованы.

Что касается менее "раскрученных", новых сервисов, то большинство из них реализуются в месте с другими операторами связи

с применением разных технологий подключения и возможностей разных операторов. Примером этому может служить: услуги IP-телевидения, видео по запросу и другие. К развитию данного рода услуг "Ростелеком" уже готов.

Можно утверждать, что у данной компании уже существует технологическая база для формирования сервисов для минимизации и оптимизации затрат на их внедрения. Диапазон представления данных услуг связи обширен, начиная от самого простого пользователя и заканчивая государственными структурами. Это говорит о том, что бренд «Ростелекома» является общенациональным. Если компания придерживаться разработанной маркетинговой программы, то при равных условиях она сможет получать определенную прибыль и охватит большую долю рынка, обеспечив себе переход к «монополистической крыше» на рынке связи и услуг телекоммуникаций, цифрового спутникового телевидения и широкополосного интернета.

Список литературы:

1. Амблер Т. Практический маркетинг: Учебное пособие для студентов. – СПб.: Питер, 2014. – 612 с.
2. Бернет Д. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход: Учебник для учащихся вузов. – СПб.: Питер, 2012. – 860 с.
3. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник для студентов. – М: Дело, 2012. – С. 22-23.
4. Котлед Ф. Основы маркетинга. – СПб.: 2014. – С.12-14.
5. Попова Р.Ю. Маркетинг и маркетинговые исследования в России // . – 2014. – № 1 (13). – С. 10-11.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Коршикова Мария Сергеевна

*аспирант, Сибирский Федеральный Университет,
РФ, г. Красноярск*

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF E-COMMERCE DEVELOPMENT IN RUSSIA

Mariya Korshikova

*Postgraduate, Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk*

Аннотация. Электронная коммерция является самой динамично развивающейся сферой экономики в России. Объемы продаж на онлайн рынке растут стремительным темпом, оказывая все большее влияние на экономику государства в целом. В результате вопрос о состоянии и перспективах развития электронной коммерции становится одним из важнейших и актуальных вопросов. Для эффективной коммерческой деятельности важно учитывать не только основные тренды рынка, но и его основные проблемы, такие как: отсутствие законодательных актов для регулирования коммерческих отношений в сети Интернет, отсутствие механизмов регулирования деятельности товарных агрегаторов, уязвимость покупателей с точки зрения закона о защите прав потребителей, рост трансграничной торговли в связи с отсутствием налоговой нагрузки и минимальных размеров пошлин. Именно их эффективное решение приведет к качественному изменению рынка электронной коммерции.

Abstract. E-commerce is the most dynamically developing sphere of the economy in Russia. Sales in the online market are growing at a rapid pace, with an increasing impact on the economy of the state as a whole. As a result, the issue of the state and prospects of e-commerce development is becoming one of the most important and urgent issues. For effective commercial activity, it is important to take into account not only the main trends of the market, but also its main problems, such as: the lack of legislation to regulate commercial relations on the Internet, the lack of mechanisms for regulating the activity of commodity aggregators,

the vulnerability of buyers from the point of view of the law on consumer protection, growth of cross-border trade due to lack of tax burden and minimum fees. It is their effective solution that will lead to a qualitative change in the e-commerce market.

Ключевые слова: электронная торговля; электронная коммерция; онлайн-рынок; обзор рынка; электронный бизнес.

Keywords: e-commerce; online market; market review; e-business.

Рынок электронной коммерции в России растет очень стремительно, оказывая неотъемлемое влияние на экономику страны. В сфере торговли все большее количество предприятий обычного формата выходят на электронный рынок. Он представляет огромный интерес для развития бизнеса, так как открывает перед ним новые возможности. В Интернете существует множество неосвоенных или мало освоенных ниш, он открывает возможности для расширения географии сбыта.

Не смотря на то, что уже сегодня Россия лидирует среди европейских стран по количеству пользователей интернетом, уровень его проникновения продолжает расти. По итогам 2017 аудитория пользователей 16+ увеличилась на 3 млн человек и составила 87 млн. (рис 1).



Рисунок 1. Проникновение Интернета в России по итогам 2017 года

Среди молодежи уровень пользования Интернетом достиг практически предельных значений еще два года назад. Поэтому рост аудитории Интернета в последние годы происходит в основном за счет людей старшего возраста. За последний год среди людей в возрасте от 55 лет и старше доля пользователей Интернета увеличилась на четверть, а доля пользователей мобильного интернета – в 2 раза [1].

Впрочем, уровень проникновения Интернет среди старшего поколения остается невысоким – лишь каждый третий (36 %) россиянин 55+ пользуется Интернетом. Для сравнения, в возрастной группе 30-54 лет этот показатель составил к началу 2018 года 83 %, а среди молодежи – 98 %. Поэтому перспектива роста аудитории в ближайшие годы открывается именно за счет дальнейшего увеличения степени проникновения среди старшего поколения (рис 2).

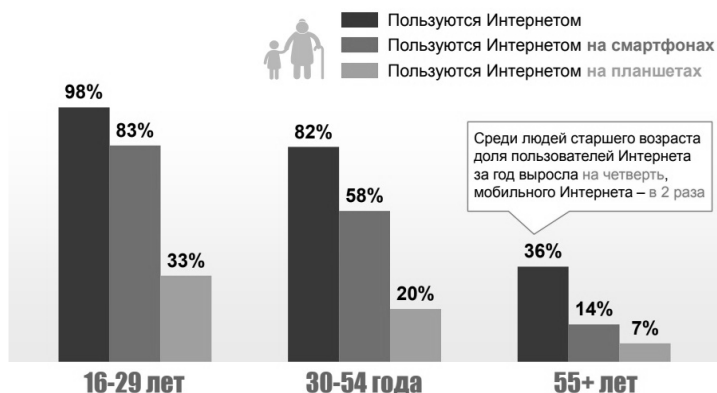


Рисунок 2. Профиль пользователей Интернетом по итогам 2017 года

Объем российского рынка электронной торговли в денежном эквиваленте так же продолжает расти. В 2017 году он достиг 1 триллиона рублей, что составляет 36 % всей цифровой экономики страны. Однако доля внутреннего рынка Интернет-торговли сейчас всего составляет 63 %. Огромная аудитория, отсутствие налоговой нагрузки и минимальные таможенные пошлины делают его привлекательным для иностранных компаний, с которыми зачастую довольно сложно тягаться отечественным ретейлерам. Бесконтрольность трансграничной торговли сегодня наносит значительный ущерб экономике страны. По итогам 2017 года Россия потеряла почти 130 млрд рублей из-за отсутствия НДС на все товары, ввозимые в РФ из-за границы через торговые онлайн-площадки [3].

Однако в Проекте стратегии развития электронной торговли до 2025 года, разработанном АКИТ (Ассоциация компаний Интернет-торговли), решению данной проблемы уделено особое внимание [4]. В стратегии предлагается ввести инструмент налогообложения иностранных интернет-магазинов, которые продают свои товары россиянам, что поможет уровнять положение зарубежных и отечественных игроков на данном рынке, а также обеспечить дополнительный приток средств в казну. Поэтому в ближайшее время можно прогнозировать снижение доли трансграничной торговли в интернет-пространстве России.

Рассматривая географию онлайн-торговли можно отметить, что центром электронной коммерции страны является Москва, однако серьезную долю оборота имеют также Петербург и Московская область. В сумме эти три региона сейчас занимают половину всего объема рынка (Рис 3).

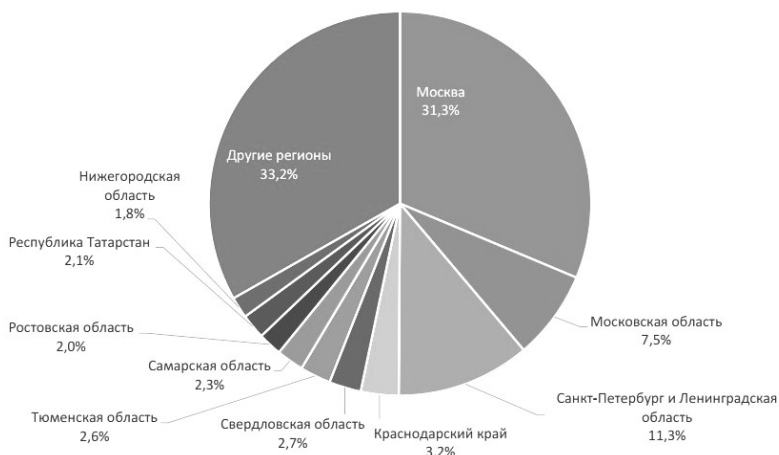


Рисунок 3. Доля рынка в регионах по объему продаж в 2017 году

Однако, развитие регионов идет более стремительными темпами, чем центральной России. Самыми быстрорастущими округами сейчас являются СФО, ДФО, УФО. Эта тенденция сохранится в ближайшие несколько лет в частности за счет роста проникновения Интернета в периферии.

Не смотря на столь бурный рост объема электронной коммерции, покупатель по-прежнему не готов принимать решение и делать покупку

только онлайн. Порядка 50 % потребителей начинают искать информацию о товаре в интернете, но только 7 % покупателей выбирают и оплачивают покупку исключительно онлайн. Данный психологический барьер основан на том, что до сих пор онлайн-покупатели является самым уязвимым сегментом потребителей. Это является следствием отсутствия отдельных законодательных решений в сфере регулирования электронных сделок. Во-первых, на данный момент даже нет законов, в которых было бы сформулировано понятие электронной сделки и требований к ее содержанию, таких как: перечень необходимых реквизитов, порядок изменения и расторжения договоров и т. д. Отсюда отсутствие отдельных законодательных решений в сфере регулирования данных сделок. Нет общих правил по возврату товаров, приобретенных в интернете, нет механизмов досудебного разрешения споров и онлайн-арбитража в электронной торговле. Во-вторых, деятельность товарных агрегаторов не регулируется, в следствии чего ответственность за размещение ими недостоверной информации о товарах или продавцах. Это приводит к росту жалоб потребителей на интернет-магазины.

Решение данных проблем обеспечит защиту онлайн-покупателям и приведет к качественному скачку в развитии электронной коммерции в России.

Список литературы:

1. Исследование GfK: Проникновение Интернета в России // Официальный сайт GfK.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gfk.com/ru/insaiaty/press-release/issledovanie-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii>.
2. Интернет-торговля (рынок России) // Сайт [tadviser.ru](http://www.tadviser.ru) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/> Статья: Интернет-торговля_(рынок_России).
3. Потери РФ от трансграничной интернет-торговли за год оценили в 130 млрд руб. // Официальный сайт [interfax.ru](http://www.interfax.ru) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/595794>.
4. Позиция АКИТ по вопросу трансграничной торговли в РФ // Официальный сайт [akit.ru](http://www.akit.ru) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akit.ru/position-cross-border>.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ

Михайлова Мария Владимировна

*магистрант,
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева,
РФ, г. Красноярск*

Кутузова Анастасия Валерьевна

*канд. пед. наук, доцент,
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева,
РФ, г. Красноярск*

MANAGING STAFF COSTS AS A WAY TO REDUCE FINANCIAL LOSSE

Maria Mikhailova

*master student,
Siberian State University of Science and Technology
named after Academician M.F. Reshetnev,
Russia, Krasnoyarsk*

Anastasia Kutuzova

*cand. ped. Sci., Associate Professor,
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology
named after Academician M.F. Reshetnev,
Russia, Krasnoyarsk*

Аннотация. Оптимизация затрат на персонал – неотъемлемая часть управления организацией в нынешних условиях конкуренции. В статье рассмотрены основные этапы управления затратами на персонал.

Abstract. Optimization of staff costs is an integral part of the management of the organization in present competitive conditions. The article describes the main stages of management costs on the staff.

Ключевые слова: затраты на персонал; финансовые потери; структурирование затрат; бюджетирование.

Keywords: staff costs; financial losses; cost structuring; budgeting.

В настоящее время в экономической науке во всем мире, и отечественных исследованиях все большее внимание уделяется такому направлению как управление затратами. В связи с тем, что доля затрат на персонал занимает одно из ключевых мест и имеет устойчивую тенденцию к росту во всех отраслях экономики, решающее значение приобретает управление затратами на персонал. Однако не существует общепринятого понятия, ученые и исследователи по-разному трактуют затраты на персонал.

Так, по мнению А.Я. Кибанова, затраты на персонал организации это: «Интегральный показатель, характеризующий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием, решением социальных проблем, организацией работы и улучшением условий труда персонала» [1].

Ю.Н. Павлючук определяет затраты на рабочую силу как: «Часть вновь созданной в процессе общественного воспроизводства стоимости, образующей фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы в конкретных социально-экономических и исторических условиях» [2, С. 48-56]. Данное определение характеризует затраты на персонал как макроэкономическую категорию, так как обращено к сфере общественного воспроизводства.

В свою очередь П.Э. Шлендер считает, что расходы на персонал включают: «Выплаты денежных вознаграждений, дополнительных расходов на содержание персонала, осуществляемых в соответствии с действующими законами и тарифными соглашениями, или добровольных социальных услуг организации» [3].

Затраты на персонал, в финансовом словаре: «Общий размер кадровых расходов организации, включающий: повременную и сдельную заработную плату, премиальные выплаты, стоимость социальных льгот, издержки на спецодежду, оборудование бытовых помещений, взносы в фонды государственного социального страхования, а так же издержки организации на уплату налогов на заработную плату и занятости» [4]. Формирование затрат на персонал и их обоснованное использование находится в сфере интересов ученых, таких как Кибанов А.Я., Маличенко И.П., Маслов Е.В., Минченкова О.Ю., Одегов Ю.Г., Шлендер П.Э. и других. Авторы подчеркивают значимость научно-обоснованного подхода к формированию состава и структуры затрат на персонал. Однако, в настоящее время, ключевым моментом в изучение затрат на персонал является управление этими затратами.

Уже разработан ряд теоретических и практических аспектов управления затратами на персонал. Тем не менее не разработан системный подход к управлению затратами на персонал, предполагающий для реализации его основных функций наличие действенных комплексных методик бюджетирования, учета, анализа и контроля затрат на персонал, которые с вою очередь, приведут к снижению финансовых потерь в организации.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги. Наряду с безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов [5].

Многие из этих расходов обусловлены проблемами в управление затратами на персонал. Общий подход к управлению затратами на персонал представлен на рис. 1.

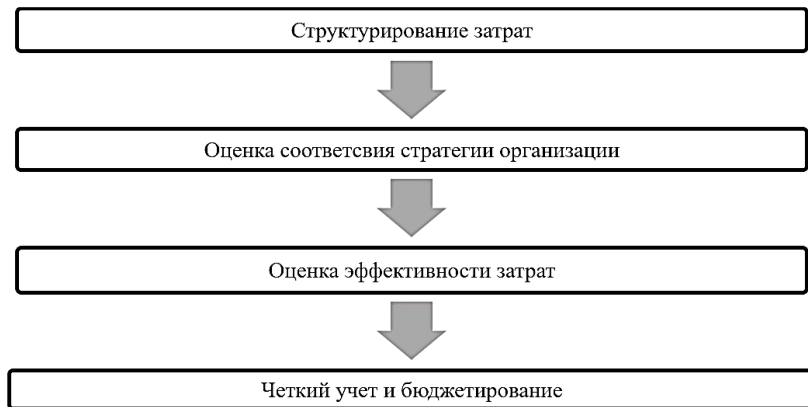


Рисунок 1. Подход к управлению затратами на персонал

Управление затратами на персонал необходимо начинать со структурирования затрат, которое позволит выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации в организации. Следующим этапом является оценка соответствия стратегии организации. Проводится оценка эффективности стратегии

соотношением результата ее реализации и понесенных при этом затрат на персонал.

Третий этап- оценка эффективности затрат на персонал. При росте затрат и не достижении целей нарушится функционирование системы, которое приведет к финансовым потерям, убыточности деятельности или вовсе к прекращению функционирования организации. Под эффективностью понимается, прежде всего, экономическая эффективность, основные результаты также будут выражаться экономическими показателями такими, как объем доходов, прибыль, финансовый результат. Для увеличения экономической эффективности и снижения финансовых потерь организации можно применить следующие методы, позволяющие оптимизировать расходы на персонал:

Повышение продуктивности – оптимизации бизнес-процессов, пересмотр рабочих нагрузок и норм труда, управление кадровыми перемещениями и текучестью кадров, выявлении причин, препятствующих повышению производительности труда, разработка систем стимулирования, совершенствование методов управления и модернизация технологий позволит увеличить объем производимой продукции более высокого качества;

Внедрение новых технологий управления персоналом – это приобретение усовершенствованного оборудования и обновление программного обеспечения;

Аутсорсинг – передача организацией некоторых видов/функций деятельности своим профессиональным партнерам, действующих в нужной области, которая позволит снизить или вовсе исключить все дополнительные расходы по обслуживанию персонала, таких как обустройство рабочего места, социальные выплаты и так далее;

Отказ от альтернативных форм занятости – организация сокращает численность внештатных сотрудников, это улучшает показатели и позволяет сократить расходы на персонал;

Сокращение количества рабочих дней – уменьшение отработанных сотрудников часов в неделю/ месяц позволит сократить заработную плату на 3–10 %, дни могут быть зафиксированы организацией или определяться по желанию сотрудника;

«Хирургические» сокращения – организация целенаправленно увольняет часть персонала, обычно это работники с наименьшим стажем;

Временное увольнение/ длительные неоплачиваемые отпуска (в некоторых отраслях) – фактическое увольнение сотрудников, но с намерением снова нанять их, когда ситуация стабилизируется (обычно работодатель стремится сохранить контакты с попавшими под сокращение работниками);

Сезонные увольнения – отпуска в период традиционно низкой загрузки;

Увольнение по собственному желанию/ досрочный выход на пенсию – стимулирование увольнений работников методом выплаты им компенсаций.

Заключительный этап в управление затратами на персонал – это четкий учет и бюджетирование. По итогам которого составляется и принимается бюджет, предназначенный для оптимального распределения ресурсов (денежных доходов и расходов) организации на определенный период. Таким образом, бюджетирование является действенным методом управления финансовыми потерями в краткосрочном аспекте. На этапе структурирования затрат анализируется удельный вес расходов на персонал в общих издержках производства, оценивается эффективность их использования. Структурирование позволяет судить о рациональности организации заработной платы, о степени социальной защищенности персонала, структуре доходов работающих.

Оценка соответствия стратегии организации со стратегией управления затратами на персонал позволяет снизить иррациональные затраты. Так, например, при ликвидационной стратегии стоит избежать дополнительных финансовых стимулов персонала, его найма и обучения; при предпринимательской стратегии – сделать акцент на вознаграждение отличившихся сотрудников. Оценка эффективности затрат позволяет повысить результативность принимаемых финансовых решений, точность прогнозов, объем доходов, снизить риски и объемы затраченных ресурсов, предотвратить потери. При четком учете и бюджетировании организация оценивает финансовые ресурсы, определяет лимит и направления расходов, организация будет четко знать, возможно ли повысить заработную плату, привлечь с рынка лучших специалистов и удержать ценных кадров. К результатам бюджетирования относится увеличение прибыли и рентабельности, повышение ликвидности и финансовой устойчивости, повышение прозрачности и управляемости финансово-экономическим состоянием организации.

Комплекс мероприятий по управлению расходами на персонал индивидуален для каждой организации и зависит от сферы ее деятельности, размеров и стратегии развития, не существует общепринятого механизма, позволяющего снизить затраты, однако рассмотренный выше подход к управлению затратами на персонал позволяет систематизировать затраты и значительно снизить финансовые потери.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 447 с.
2. Павлючок Ю.Н., Козлов А.А. Управление формированием и определением стоимости персонала в условиях перехода к рыночным отношениям. [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 48–56.
3. Шлендер П.Э. Аудит и контроллинг персонала организации: Учеб. пособие / под ред. П.Э. Шлендера. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.
4. Расходы на персонал. Финам.ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf00520>.
5. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций [Текст]. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 76 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИТЕЙНО-ПРОКАТНОГО КОМПЛЕКСА «ОБЪЕДИНЕННОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ»

Шибанов Кирилл Сергеевич

*старший преподаватель,
Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»,
РФ, г. Москва*

DETERMINATION OF THE POTENTIAL OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE FOUNDRY AND ROLLING COMPLEX OF THE UNITED METALLURGICAL COMPANY

Kirill Shibanov

*National University of Science and Technology “MISIS”,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье определяется экономический потенциал Литейно-прокатного комплекса «Объединенной металлургической компании». Особое внимание уделяется выбору целевых значений

ключевых показателей. Полученные оценки могут стать в дальнейшем целью программы повышения операционной эффективности.

Abstract. The economic potential of the Foundry and Rolling Complex of the United Metallurgical Company is determined in the article. Particular attention is paid to the choice of target values of key indicators. The resulting estimates may become the goal of a program to improve operational efficiency.

Ключевые слова: операционная эффективность; экономический эффект; литейно-прокатный комплекс; бенчмарк.

Keywords: operational efficiency; economic effect; foundry-rolling complex; benchmark.

В настоящее время ключевой проблемой компаний отечественного металлургического комплекса является низкая операционная эффективность [2, с. 154]. Для решения этой задачи на предприятиях разрабатываются и внедряются технические и организационные мероприятия по устранению «узких» мест, повышению надежности оборудования, сокращению затрат и т. д. Некоторые из компаний подходят к решению проблемы комплексно, формируя и непрерывно совершенствуя собственную Производственную систему на основе инструментов «бережливого» производства [3, с. 29]. При этом руководству компаний важно знать, каков потенциал возможных улучшений, как в количественном, так и качественном измерении.

Рассматриваемый в данной статье Литейно-прокатный комплекс (далее – ЛПК) является одним из активов «Объединенной металлургической компании». Он был построен на юго-западе Нижегородской области и пущен в эксплуатацию в 2008 году. Инвестиции составили 32 млрд. руб., ключевым поставщиком оборудования была выбрана итальянская компания Danieli. Производственная мощность ЛПК составляет 1,2 млн. тонн проката в год. Это мини завод, то есть завод с сокращенной цепочкой создания ценности – сталь на нем выплавляется из вторичного сырья – лома, а чугунный передел отсутствует [1, с. 44]. Несмотря на то, что это современное предприятие, для улучшения показателей его работы было бы полезно оценить его скрытый потенциал.

Для решения этой задачи, в первую очередь, необходимо выявить рычаги возможных улучшений. Ключевым отслеживаемым параметром на ЛПК является время плавки, т. к. производительность единственной дугоплавильной печи, напрямую зависящая от этого параметра, определяет мощность предприятия в целом. Кроме этой характеристики на предприятии отслеживается типовой для большинства

производственных предприятий набор показателей: расход сырья, выход годного, производительность труда производственного персонала. Поскольку работа ЛПК зависит от состояния оборудования, то в набор показателей включены также производительность труда ремонтного персонала и учет времени планово-предупредительных ремонтов. Таким образом, на ЛПК ведется учет шести ключевых показателей, улучшая которые можно извлечь дополнительную экономическую выгоду.

Чтобы определить целевые значения каждого из перечисленных показателей, необходимо определиться с источниками их получения. В практике целеполагания их выделяют четыре:

1. анализ исторических данных;
2. улучшение до уровня установленных норм;
3. сравнение с отраслевой практикой;
4. сравнение с техническим лимитом.

При первом способе определения целевых значений показателей выполняется анализ исторических данных. Если в прошлые периоды было достигнуто лучшее значение параметра, то возможно именно его необходимо установить в качестве цели. Ориентация на лучшие результаты является хорошей практикой, однако при этом следует выбирать репрезентативный период представления значений показателя (обычно – последний год). В некоторых случаях необходимо учитывать также влияние сезонных колебаний и прочие факторы.

Второй способ определения целевых значений – их установление в соответствии с нормой, рассчитанной техническим отделом предприятия. При этом необходимо убедиться, что действующие на предприятии нормы являются корректными и регулярно обновляются по мере превышения фактических значений над нормативными.

Третий способ – сравнение результатов с отраслевой практикой. Однако перед установлением целевого значения показателя на уровне «лучших практик» необходимо учитывать схожесть технологий, конфигурацию оборудования и прочие условия. При этом часто не до конца известны все характеристики показателя бенчмарка.

Четвертый способ – сравнение с техническим лимитом, то есть значением при оптимальной эксплуатации, установленным производителем оборудования. В этом случае целевое значение выбирается между фактически достигнутым значением и техническим лимитом. Основное правило при этом – цели не должны ухудшаться без технических изменений. Необходимо отметить, что решение об установлении целевых значений КПЭ, по возможности, следует принимать на основе данных из всех четырех источников.

Из табл. 1 видно, что целевое значение первого показателя может быть принято на уровне среднего значения бенчмарка или норматива, установленного производителем оборудования. Анализ исторических данных при этом показывает, что среднее время плавки на ЛПК выше по причине продолжительных технологических, аварийных простоев, а также остановок по вине смежных участков. Норматив, установленный на предприятии, при этом недостаточно амбициозный.

Таблица 1.

Анализ КПЭ и определение целей

Показатель	Факт 2016 г.	Факт 2017 г.	Норма 2018 г.	Норма Danieli	Бенч-марк	Цель
Среднее время плавки, мин.	62,1	59,4	60	55-61	55-60	57,5
Расход материалов, кг/тонн	1197,2	1209	1181,4	1136,3-1153,9	1150	1150
Выход годного, %	96,1	93,9	98,5	98	99	98,5
Производительность труда произв. персонала, чел-часов/т	1,1	1	0,9	-	0,9	0,9
Производительность труда ремонтного персонала, чел-часов/т	0,89	0,76	0,7	-	0,59	0,59
Доля ППР в календарном времени, %	5,4	5,8	5,4	7,1	5	5

Анализ накопленной статистики по второму показателю показывает, что фактический расход материалов на предприятии выше норматива, предлагаемого производителем оборудования. При этом цель можно установить на уровне бенчмарка, что несколько мягче нормы Danieli. Целевые значения показателей «выход годного» и «производительность труда производственного персонала» следует установить на уровне нормы, принятой на предприятии, что соответствует значению бенчмарка. По двум последним показателям целевое значение можно принять равным значению лучших отраслевых практик.

При этом логично, что поставщик оборудования рекомендует уделять плановому осмотру и техобслуживанию 7,1% календарного времени против 5% бенчмарка. Целевое значение при этом можно

установить немного ниже фактически достигнутых результатов для дополнительной мотивации персонала. После того, как выбраны целевые значения, рассчитывается плановый экономический эффект в натуральном и стоимостном выражении. Так, уменьшение среднего времени плавки на 1,9 мин. (~1 %) позволит увеличить выпуск продукции на 40,1 тыс. тонн в год. Уменьшение расхода материалов на 59 кг/на тонну сократит годовые затраты на них на 4,9 %. Выход годного увеличится на 4,6 %, что переведет в категорию годной стали 55,8 тыс. тонн. Увеличение производительности труда производственного и ремонтного персонала приведет к высвобождению 67 и 87 штатных единиц соответственно, что выразится в экономии фонда оплаты труда (включая ЕСН). Наконец, сокращение времени планово-предупредительных ремонтов на 0,8 % высвободит время для производства дополнительно ~9,7 тыс. тонн листового проката в год.

В табл. 2 представлен рассчитанный экономический эффект по каждому направлению улучшений. Из таблицы видно, что суммарный эффект в денежном выражении составляет 1,2 млрд. руб. EBITDA.

Таблица 2.

Расчет экономического эффекта

Показатель	Эффект в натуральном выражении	Потенциальный экономический эффект EBITDA, млн. руб.
Среднее время плавки, мин.	Рост объема производства на ~40,1 тыс. тонн	200,4
Расход материалов, кг/тонн	Снижение потребления основных материалов на 4,9 %	580,7
Выход годного, %	Снижение выхода некондиционной продукции на 4,6 %	279
Производительность труда произв. персонала, чел-часов/т	Сокращение персонала на 67 штатных единиц	40,4
Производительность труда ремонтного персонала, чел-часов/т	Сокращение персонала на 87 штатных единиц	52,2
Доля ППР в календарном времени, %	Рост объема производства на ~9,7 тыс. тонн	48,5
Итого		1 201, 2

Плановый экономический эффект является достижимым в случае реализации на предприятии комплексной программы повышения операционной эффективности, на что может потребоваться, как минимум, несколько лет.

Список литературы:

1. Шибанов К.С. Анализ стратегии Литейно-прокатного комплекса «Объединенной металлургической компании» // Научное мнение. Экономические, юридические и социологические науки – СПб, 2017 - № 3-4. – С. 43-55.
2. Шибанов К.С. Современные проблемы отечественного металлургического комплекса // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. В 4 ч. Ч. 3 – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – С. 154-156.
3. Шибанов К.С. Формирование Производственной системы предприятия // Экономика и управление: теория, методология, практика: монография / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – С. 28-35.

6. ЭКОНОМИКА ТРУДА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Филягина Екатерина Александровна

*магистрант, Дальневосточный институт управления –
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
РФ, г. Хабаровск*

Масалитина Елена Сергеевна

*канд. экон. наук, доцент, Дальневосточный институт управления –
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
РФ, г. Хабаровск*

METHODICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF THE WAGE SYSTEM IN THE ENTERPRISE

Ekaterina Filyagina

*magistr. Far Eastern Institute of Management –
branch of Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Russia, Khabarovsk*

Yelena Masalitina

*candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Far Eastern Institute of Management - branch of Russian Presidential
Academy of National Economy and Public Administration,
Russia, Khabarovsk*

Аннотация. Повышение эффективности работы, высокая мотивация труда сотрудников является одной из главных задач любой компании. В данной статье рассматривается система ключевых показателей эффективности как метод эффективного материального стимулирования персонала и повышения производительности труда.

Abstract. Improvement of work efficiency, highly motivated employees are the main goals of any company. In this article, the system of key performance indicators is considered as a method of effective personnel stimulation increase of labor productivity.

Ключевые слова: оплата труда; стимулирование труда; производительность труда; ключевой показатель эффективности

Keywords: wage; labor stimulation; labor productivity; key performance indicator.

Современному этапу развития мировой экономики соответствует интеллектуализация труда, преобладающее значение знания, инноваций, информации, углубленное изучение экологического развития производства и общества. Для современного этапа характерен быстрый научно-технический прогресс, когда движущей силой экономики становятся научные разработки, на систематической основе подготавливаются и используются постоянно усложняющиеся нововведения. Современному обществу становится свойственной бережливость и новая экологическая этика. Предприятиям уже недостаточно только обеспечивать высокий экономический результат в соотношении с затраченными ресурсами и производить максимальное количество продукции в единицу времени.

Отличительными признаками труда становятся бережливость, экологичность и способность к непрерывным улучшениям, поддерживаемая инновациями и новыми технологиями.

В большинстве организаций применяется премиальная система оплаты труда, в рамках которой работники поощряются за добросовестный и эффективный труд премиальными выплатами, имеющими стимулирующий характер [1, с. 19].

Поскольку премия выплачивается при достижении определенных показателей (например, получение прибыли, расширение сферы сбыта продукции, отсутствие у работника дисциплинарных взысканий и т. д.), то работодатель вправе ее не давать, если такие показатели не достигнуты. Однако относительно такого случая в локальном акте работодателя обязательно должно быть указано, что выплата премии является правом, а не обязанностью работодателя, поскольку в противном случае суд может прийти к выводу о том, что премия являлась составной частью заработка [3, с. 10].

Основания для выплаты премий, порядок начисления и их размеры определяет сам работодатель. Имеет смысл выплачивать сотруднику премию, когда человек выходит за рамки своих должностных обязанностей или зоны ответственности, принося компании пользу. При этом критерии должны быть равными для всех сотрудников одинакового уровня и специализации.

Основания должны быть закреплены в положении о премиях. Такой документ должен содержать:

- цели премирования;
- виды премий и источники выплаты (с уточнением, что понимается под высокими показателями), премии по итогам работы (например, за дополнительный объем работы, сделанный раньше срока, за удачно внедренное инновационное предложение), премии за выслугу лет;

- размер премий может быть как фиксированной суммой, так и рассчитываться относительно некоего показателя. В последнем случае потребуется подробно описать показатель и привести расчеты [5, с. 35].

Рекомендуется включить пункт о налогообложении премии - денежное поощрение может быть выплачено из чистой прибыли компании или из зарплатного фонда, в обоих случаях налоги платят по-разному.

Необходимо определить, в какой день начисляются премии, какие документы необходимо представить для получения премии.

Выплата премии оформляется приказом. В его тексте нужно прописать, за что именно будет награжден сотрудник, каких успехов он достиг. Приказ о разовом премировании нужно составлять четко и внимательно, ведь у не премированных сотрудников есть право обратиться в суд с претензией о несправедливом поощрении отдельных членов коллектива. А суды, как правило, встают на сторону работников. Сведения о премировании должны быть внесены в трудовую книжку.

Во многих организациях складывается такая ситуация: сотрудники, получающие в качестве оплаты фиксированный оклад, ориентированы лишь на формальное выполнение должностных обязанностей и при этом совершенно не мотивированы на свое развитие, повышение качества и эффективности выполнения работы, увеличение объемов выполняемых операций. Опыт ряда производственных предприятий показывает, что одним из действенных методов стимулирования персонала является система мотивации, основанная на применении Key Performance Indicators - ключевых показателей эффективности. Эта система материального стимулирования (при условии грамотной разработки) может применяться в любой компании. Ключевые показатели эффективности признаны одной из самых совершенных систем стимулирования на предприятиях.

Стратегии развития всех современных компаний предусматривают рост объемов деятельности, повышение и качества продукции и услуг, и эффективности работы - и все это означает рост требований к работникам. Большинство работодателей сталкиваются с такой ситуацией, но разработка системы мотивации, в рамках которой

можно привязать оплату труда персонала к достигнутым результатам, предпринимается в редких случаях. Бездействие, конечно, небезосновательно. Необходимо просчитать множество рисков, правильно выбрать показатели, на которые следует ориентироваться сотрудникам, обеспечить исполнение стратегии роста и платить только за то, что действительно вносит вклад в достижение стратегических целей, не наращивая необоснованные затраты на оплату труда. Мотивация персонала - один из важнейших вопросов, а разработка и внедрение на практике подобной системы - очень сложный проект.

Key Performance Indicators (KPI) переводится следующим образом:

- key - ключевой, характеризующий степень достижения какой-либо цели;
- indicator - индикатор, показатель;
- понятие performance объединяет в себе и результативность, и эффективность.

Поэтому наиболее точным переводом термина KPI будет "ключевой показатель результата деятельности", показатель, который позволяет оценить эффективность выполняемых действий конкретным сотрудником, отдельными подразделениями и предприятием в целом.

KPI используют для численного измерения поставленных задач и целей. По отчету, содержащему такие показатели, можно оценить, насколько достигнуты запланированные результаты и насколько точными и правильными были плановые величины.

KPI может применяться, в частности, для мониторинга деятельности, составления планов предприятия. Также внедрение этой системы обеспечивает осознание каждым сотрудником своей ответственности за выполнение своего участка работы.

Для повышения производительности труда организации необходима рациональная система стимулирования. Люди наиболее мотивированно действуют тогда, когда полагают, что их действия приведут к достижению желаемой цели. При разработке KPI необходимо придерживаться следующих правил [4, с. 64]:

- количество показателей должно быть минимально необходимым для обеспечения полноценного управления бизнес-процессом;
- каждый показатель должен быть измерим;
- стоимость измерения показателя не должна превышать управленческий эффект от использования данного показателя.

Как правило, внедрение системы KPI состоит из нескольких этапов.

1. Предпроектные работы, в период которых разработчики получают одобрение и поддержку руководства, планируют проект, создают проектную группу, проводят предварительные исследования.

2. Разработка методологии системы КРІ исходя из оптимизации организационной структуры, разработка процесса управления компанией на основе КРІ и составление регламентирующих документов.

3. Создание информационного обеспечения включает в себя формирование и настройку технического задания для программирования системы, обучение пользователей, а также проведение тестовой эксплуатации.

4. При завершении проекта происходит ввод КРІ (в рамках нормативных локальных актов и в виде информационной системы) на практике.

Не имеет смысла вводить систему КРІ в организации, где система управления как таковая отсутствует, то есть успех полностью зависит от усилий собственника (то есть в компаниях, где он является и генеральным директором, и бухгалтером, и кадровиком).

Как и у любой системы, у КРІ есть свои плюсы и минусы. Так, в практике применения ключевых показателей для оценки эффективности работы персонала отмечают в том числе следующие положительные явления:

- размер бонуса сотрудника напрямую зависит от выполнения его персональных КРІ;
- за каждым сотрудником закреплена ответственность за определенный участок работы;
- сотрудник видит свой вклад в достижении общей цели компании.

Эффективной система КРІ будет, только если правильно определены цели компании, рассчитаны и обоснованы все коэффициенты, разделена ответственность за достижение целей между исполнителями, система учета позволяет посчитать все расчетные формулы КРІ, данные достоверны, показатели привязаны к иным мотивирующим средствам, принятым в компании.

Одна из важнейших задач при внедрении системы КРІ – не допустить негативного отношения к ней со стороны сотрудников. Поэтому руководству фирмы необходимо донести смысл и практическую пользу нововведений до каждого из подчиненных, чья работа будет подлежать оценке на предмет эффективности.

Неудачный вариант - внедрение КРІ в приказном порядке. А вот обращение со стороны первых лиц компании - необходимый шаг.

В случае, когда непосредственный руководитель сообщает подчиненным в своем подразделении о скором внедрении КРІ, информацию должен подтвердить и генеральный директор. Рядовому сотруднику надо понимать, что система ключевых показателей эффективности - не выдумка начальника, а элемент стратегической политики фирмы.

Существует мнение, что система КРІ лучше внедрять единовременно на всех уровнях управления компанией - от рядовых специалистов до управляющих лиц компании, а сроки внедрения ключевых параметров эффективности не могут быть растянуты по времени, то есть вся система должна начать работать сразу. В свою очередь, вполне достаточно оповестить сотрудников о запуске системы приблизительно за три месяца до этого. Тогда персонал успеет изучить специфику оценки деятельности исходя из КРІ. В то же время, как показывает практика, более щадящий путь - когда некоторое время КРІ работает параллельно с прежней системой оплаты.

Внедрить систему КРІ можно в любой компании, независимо от организационной структуры, вида деятельности и количества персонала. Большинство специалистов, работающих с этой системой, уверены, что выполнение любых функций можно измерить, а персонал оценить на предмет полученного результата - достигнуты заданные показатели или нет.

Система вряд ли будет действовать, если КРІ нельзя посчитать из-за отсутствия учетных данных, их недостоверности или субъективности их оценки, а также в случаях, когда показатели внедрены не во всех подразделениях, КРІ не привязаны к прежним методам мотивации, достижение показателей и выплату за них бонуса разделяет больший период, чем три месяца (если проекты в компании длинные, то КРІ желательно привязывать как к финальным результатам проекта, так и к промежуточным этапам).

Система КРІ обещает сотрудникам четкие цели работы и прозрачные бонусы. Однако переход на такую систему может оказаться болезненным, а неграмотно установленные плановые показатели - недостижимыми.

Трансформационные процессы в области оплаты труда задают вектор ее позитивных или негативных преобразований. На федеральном уровне трансформационные процессы в области оплаты труда представлены постоянными изменениями в нормативно – правовой базе, в части документов касающихся вопросов оплаты труда. На региональном уровне можно выделить изменения в области определения размера минимальной заработной платы; содержания региональных соглашений о социальном партнерстве (раздел: Защита социально-экономических интересов и гарантий работников, повышение уровня жизни населения); содержания отраслевых тарифных соглашений (раздел: Оплата труда); уровня влияния территориальных и отраслевых независимых профсоюзов [2, с. 465].

К основным аспектам трансформации оплаты труда на уровне предприятия относятся: состояние качества трудовой жизни работников

предприятия; система управления оплатой труда; механизм функционирования оплаты труда (локальные нормативно – правовые акты и другие документы по оплате труда); организация и нормирование труда; содержание Коллективных договоров (раздел: Обязательства работодателя в сфере оплаты труда); роль профсоюзных комитетов на предприятии; условия оплаты труда и их отражение в трудовом договоре; способы формирования средств на оплату труда; уровень оплаты труда; формы и системы оплаты труда; состав фонда оплаты труда; структура оплаты труда (в части соотношения постоянных и переменных выплат); условия начисления / установления стимулирующих надбавок.

Резервы повышения производительности труда могут быть выявлены на уровне выполнения трудовых процессов, производственных операций, а информация, полученная в ходе исследований, может быть использована в дальнейшем для решения задач по организации труда и его нормированию. Как правило, при исследовании трудовых процессов изучаются все виды резервов повышения производительности труда, включая технологические параметры оборудования, условия труда, квалификационные, психосоциальные характеристики работников, уровень организации и обслуживания рабочего места, соответствие рабочего места требованиям охраны труда. Исследуемые процессы имеют вероятностный характер, зависящий от многих организационных, технических и психофизиологических факторов, поэтому с целью получения достоверных данных о длительности операций необходимо обеспечить обоснованное количество наблюдений, предоставляющих достоверный результат.

Список литературы:

1. Абросимова Ю.В. Условия включения премий в состав расходов // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2017. - N 2. - С. 17 - 27.
2. Алифер Е.О., Мизя М.С. Социотехнологические факторы стимулирования инновационной активности персонала предприятий // Труды вольного экономического общества России. – Т. 194 М.: ООО ПринтСервис, 2015. – С. 463-476.
3. Бычков А. Оплата труда. Судебная практика: "серые" зарплаты и премии // Финансовая газета. - 2015. - N 10. - С. 10-11.
4. Герш М.В. Ключевые показатели эффективности // Отдел кадров коммерческой организации. - 2016. - N 10. - С. 61-66.
5. Ручинская И. Поощрение и наказание... // Просто для бизнеса. - 2014. – N 2. - С. 34-36.

7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ

Анищенко Евгений Владимирович

*канд. экон. наук, доцент,
доц. кафедры экономических и финансовых исследований
Высшей школы государственного аудита МГУ имени М.В. Ломоносова,
РФ, г. Москва*

THEORETICAL BASES OF METHODOLOGY OF ESTIMATION OF ECONOMIC STABILITY OF DEVELOPMENT OF THE SUBJECT OF FEDERATION

Evgeny Anishchenko

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
Associate Professor of economic and financial investigation high school
of state audit Moscow state University named after M.V. Lomonosov,
Russia, Moscow*

Аннотация. В рамках данной статьи рассматриваются теоретические аспекты, которые позволяют оценить устойчивость развития субъекта, в рамках федеративного устройства государства. Основная цель статьи заключается в выделение основных методов, позволяющих оценить устойчивость субъекта Федерации или страны в целом, которые на сегодняшний день отсутствуют в существующих теоретических разработках, что и определяет актуальность исследования. В данной статье поставленные вопросы рассматриваются посредством теоретического метода познания. Предлагаемый подход дает вероятностное представление о поведении социально-экономической системы.

Abstract. Within the limits of this article theoretical aspects which allow to estimate stability of development of the subject, within the Federal structure of the state are considered. The main purpose of the article is to identify the main methods to assess the stability of the subject of the Federation or the country as a whole, which currently do not exist

in the existing theoretical developments, which determines the relevance of the study. In this article the raised questions are considered by means of a theoretical method of cognition. The proposed approach gives a probabilistic idea of the behavior of the socio-economic system.

Ключевые слова: устойчивость развития; экономическая безопасность; оценка социально-экономических систем; субъект Федерации, национальная экономика.

Keywords: sustainability of development; economic security; assessment of socio - economic systems; the subject of the Federation, the national economy.

На основе обобщения результатов исследований российских и зарубежных авторов, а также результатов теоретических исследований [4; 5; 6; 7] проблемы экономической устойчивости развития социально-экономических систем можно сделать вывод, что в современных теориях экономической статики пока еще нет соответствующего аппарата, обеспечивающего возможность объективной оценки устойчивости экономического развития субъекта Федерации или страны в целом, учитывающего динамический характер исследуемого явления.

Заданная тематика на сегодняшний день наиболее актуальна и находит свое отражение в научных статьях целого ряда отечественных авторов, которые занимаются, как теоретическим изучением исследуемой проблематике, так и практическим применением разработанных наработок. К таковым авторам на сегодняшний день, которые затрагивали в своих работах данную тематику относятся, так, например, наработки Анищенко В.Н., Смирновой О.П., Сигова В.И., Пчелинцева О.С и ряд других [4; 5; 6; 7].

Поэтому при исследовании состояний такой сложной системы как субъект Федерации представляется целесообразным и эффективным применение множества макроэкономических параметров, определяемых системой национальных счетов, по которым и формируется официальная экономическая статистика.

Использование такого множества в целом или отдельных из его подмножеств в общем случае позволяет формировать мгновенный образы (фотографии) экономических состояний и делать определенные суждения и заключения об уровне экономической устойчивости рассматриваемой системы и характере складывающейся экономической ситуации в конкретный заданный момент времени [1, с. 21].

Такого рода суждения можно формировать на основе сопоставления значений соответствующих макроэкономических показателей с их критериальными (или граничными) значениями для различных уровней экономической устойчивости.

В общем случае под критериальными значениями макроэкономических показателей состояния экономической устойчивости социально-экономической системы понимаются граничные значения указанных показателей, которые разделяют экономические ситуации по различным степеням устойчивости, опасности или глубине экономического кризиса [4, с. 62].

Как и при рассмотрении вопросов экономической динамики по проблеме экономической устойчивости развития социально-экономических систем, при рассмотрении экономической статистики по указанной проблеме и анализе состояния экономической устойчивости развития регионов можно выделить пять качественно различных уровня состояния экономической устойчивости развития субъекта Федерации:

- безопасный;
- условно опасный;
- опасный (предкризисный);
- критический (кризисный);
- крайне опасный – закризисный (необратимо кризисный),

за которым негативные последствия приобретают разрушительный характер, становятся неуправляемыми и необратимыми.

В качестве меры, определяющей заданные уровни состояний экономической устойчивости, как и в случае экономической динамики в решаемой задаче можно рассматривать стандартные (среднеквадратические) отклонения соответствующих макроэкономических параметров состояния системы от их опорных или оптимальных значений, определяемых опорным макроэкономическим множеством:

Основными методологическими принципами анализа состояния экономической устойчивости субъекта Федерации являются:

- системность анализа всех сторон объекта исследования (территориальной, отраслевой, технологической, социальной и т. д.);
- иерархичность рассмотрения хозяйствующих субъектов как элементов различных уровней экономического пространства с учетом внутренних взаимосвязей и взаимозависимостей и внешних взаимодействий;
- альтернативность предполагаемых управленческих решений и исходов их реализации, предусматривающая выявление и обоснование множества рациональных вариантов экономического управления регионом (сценариев развития) в его различных исходных состояниях, а также определение соответствующих опорных траекторий изменения макроэкономического множества;

- безусловность приоритета общероссийских интересов и ценностей, сохранения экономической устойчивости развития страны в целом; их доминирование как при определении путей и выработки мер нейтрализации угроз региональной экономической устойчивости развития и ликвидации последствий воздействия этих угроз, так и в ходе реализации самих мер;

- безусловность приоритета экономической устойчивости развития субъекта Федерации, как важнейшего элемента качества жизни и социального прогресса; приоритетность решения экономических задач, связанных с осуществлением мероприятий, направленных на сохранение здоровья и жизни человека и общества, поддержание нормальных условий их существования;

- приемлемость уровня управленческого риска при реализации мер, направленных на защиту человека в рыночной среде и недопущение выхода величин показателей качества жизни за пределы граничных значений первого безопасного уровня – устойчивого экономического развития;

- соизмеримость технической, энергетической и социальной составляющих экономической устойчивости развития и безусловность приоритета последней с учетом соблюдения требований экологической безопасности региона;

- недопустимость социально-экономического конфликта между поколениями людей с учетом долговременных мер по преодолению кризисных экономических ситуаций, обеспечению социального мира и экономической устойчивости развития субъекта Федерации и России в целом.

Последовательное применение сформулированных методологических принципов и реализующего их методического подхода позволяет представить методику анализа экономической устойчивости развития региона в виде поэтапного процесса, центральным звеном которого является алгоритм оценки состояния и уровня экономической устойчивости на различную перспективу.

Основными этапами анализа экономической устойчивости развития субъекта Федерации являются:

- выделение приоритетов и соответствующих направлений обеспечения экономической устойчивости развития региона;

- разработка и обоснование взаимоувязанной совокупности программно-целевых мероприятий по обеспечения экономической устойчивости развития и стимулированию процессов экономического развития региона;

- оценка совокупного результата усилий отдельных экономических субъектов по локализации и нейтрализации кризисных ситуаций в экономической устойчивости развития региона с учетом межрегионального экономического взаимодействия и взаимодействия субъект Федерации – Федеральный центр.

Оценка состояния экономической устойчивости развития субъекта Федерации базируется на определении количественных значений экономических показателей региона, и их критериального сопоставления с граничными значениями [3, с. 49].

Такое сопоставления по множеству экономических параметров позволяет получить общее представление о состоянии экономической устойчивости развития региона с ранжированием по уровням опасности.

Изложенные методические принципы, создают необходимые теоретико-методологические предпосылки для организации работы соответствующих органов власти, их прогнозно-аналитических структур по мониторингу состояния экономической устойчивости развития регионов, выявлению этой основе сложившихся и прогнозных тенденций в региональной экономике и разработке мероприятий по решению возникающих проблем в рассматриваемой области.

В заключение следует отметить, что предлагаемый методологический подход дает лишь вероятностное представление о поведении социально-экономической системы – о её поведении в среднем на множестве возможных альтернативных вариантов развития ситуации на рассматриваемом временном интервале (заданном отрезке времени).

Указанное обстоятельство свидетельствует о том, что нахождение социально-экономической системы в любом опасном состоянии необязательно будет детерминировано приводить к ее разрушению, всегда существует возможность выведения экономики какого-либо субъекта Федерации из опасного состояния путем организации соответствующего внутреннего (регионального) и внешнего (федерального) управления [2, с. 50].

Указанный вывод является полностью справедливым для докритических состояний экономической устойчивости развития субъекта Федерации. Однако он может быть справедливым и для нестационарных критических состояний, но только до тех пор, пока экономика региона и его система управления не «разрушилась», поскольку всегда существуют неформализуемые (порой непредсказуемые) элементы такие, например, как человеческий фактор, которые и вносят неопределенность в развитие любой ситуации, в том числе и критической. Иными словами, до тех пор, пока существует социально-экономическая система, всегда существует возможность вывода ее экономики из любого кризиса.

Список литературы:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник. - М: Дело, 2015, с. 21
2. Зуденкова С.А., Карева А.В. Проблемы устойчивого развития регионов Российской Федерации // Сервис Plus, 2014 с. 49-51.
3. Алферова Т.В. Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» // Журнал экономической теории. 2012. № 4. С. 46-52.
4. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука. 2004.
5. Сигов В.И., Песоцкий А.А. Безопасность экономического пространства региона: концептуальные основы и система показателей // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 4. С. 1236-1250. doi 10.17059/2017-4-21.
6. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е. Региональная система предпринимательства: параметры развития и потенциал реконфигурации // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 4. С. 1107-1122 doi 10.17059/2017-4-11.
7. Акбердина В.В., Гребенкин А.В., Смирнова О.П. Комплексный инструментарий оценки экономической безопасности отраслей экономики: региональный аспект // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 4. С. 1264-1279. doi 10.17059/2017-4-23.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

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

№ 2 (14)
Февраль 2018 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 26.02.18. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 5,375. 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

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru